Гагарина М.А.¹, Падун М.А.² Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация

Gagarina M.A.¹, Padun M.A.² Debt behavior express inventory: development and validation

¹ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

² Институт психологии Российской академии наук, Москва, Россия

Представлены результаты апробации сокращенной версии опросника долгового поведения. Опросник позволяет оценить некоторые аспекты долгового поведения различных категорий респондентов. Теоретической основой явились отечественные и зарубежные исследования по экономической психологии: долговое поведение как вид экономического поведения тесно связано с экономическим сознанием, включающим представления о долге, социальные установки, отношения и ценностные ориентации. Согласно авторскому подходу, долговое поведение включает три аспекта – взятие займы, одалживание другим и выплату по займам. Респонденты: 1058 человек, в возрасте от 17 до 82 лет, ср. 24,9; из них 89 (8%) пол не указали, 623 (54%) женщины, 447 (39%) мужчины. Короткая версия опросника включает 14 утверждений. С помощью конфирматорного факторного анализа была подтверждена 3-х факторная структура: «долговая рациональность-нерациональность», «избегание-принятие долгов», «осуждение-терпимость к должникам». Разработанная авторами методика имеет приемлемые показатели надежности и валидности.

Ключевые слова: долг, долговое поведение, долговая рациональность, избегание долга, отношение к долгу

Введение

В настоящее время интерес к проблеме долгового и кредитного поведения достаточно высок как за рубежом [Norvilitis, 2014; Almenberg et al., 2018; Agnew et al., 2015; Achziger et al., 2015], так и среди отечественных социологов [Дикий, 2012; Стребков, 2007] и психологов [Лебедев, Гордякова, 2016; Мужичкова, 2016]. При этом в психологии и социологии существенно различается понимание самого конструкта. При анализе работ отечественных исследователей используются следующие понятия: «кредитное поведение» [Стребков, 2007; Дикий, 2009], долговое поведение [Мужичкова, 2016], кредитно-долговое поведение [Лебедев, Гордякова, 2016].

В нашей работе мы будем использовать понятие «долговое поведение», которое, в нашем понимании, не сводится к поведению только должников (физических лиц, имеющих просроченное денежное обязательство), а включает различные аспекты по взятию займа, одалживанию другим и погашению займов. Отчасти наше понимание долгового поведения совпадает с содержанием понятия кредитно-долгового поведения других авторов [Лебедев, Гордякова, 2016]. Однако мы намеренно уходим от термина «кредитно-долговое», поскольку слово «кредитное» предполагает институциональную форму заимствования и в этом контексте на слово «долговое» остается, соответственно, неинституциональное заемное поведение. Вместе с тем, слово «долг» уже включает в себя «взятое займы и подлежащее возврату», «моральные обязательства» и «обязательства, неисполненные в срок, т.е. просроченный платеж» [Дронова, 2006; Степушина, 2015; Булыгина, Шмелев, 1997; и др]. Таким образом, понятие «долговое поведение» уже предполагает изучение всех интересующих нас аспектов.

В этой связи важно отметить, что изучение поведения – это не только изучение внешних проявлений, но и понимание внутреннего смысла [Рубинштейн, 1999, с. 437]. Если придерживаться традиций отечественной экономической психологии, то изучение долгового поведения как вида экономического поведения, будет тесно связано с изучением экономического сознания [Журавлев, 2005; Журавлев, Позняков, 2004]. Следуя этой логике, изучение долгового поведения должно быть связано с изучением целей займа, мотивов взятия в долг и мотивов исполнения/неисполнения обязательств, т.е. внутреннего смыслового содержания долгового поведения; изучение отношений, которые возникают между заемщиком и кредитором, кредитором и должником. Таким образом, основной задачей является объяснение конкретных поведенческих актов субъектов долговых отношений, при этом следует учитывать, что долговое поведение включает в себя психические процессы

(отражение окружающей действительности) и этот процесс отражения во многом определяет адекватность долгового поведения.

Что касается методов исследования поведения, то, строго говоря, опросники не измеряют поведение, для этого необходимы методы наблюдения и эксперимента. При использовании опросников мы можем говорить о ментальных репрезентациях о своем поведении, о социальных установках (аттитюдах) и представлениях о поведении. При этом в отношении связей между аттитюдами и долговым поведением накоплены противоречивые результаты. Хотя некоторые исследования не выявили взаимосвязи между отношением к долгу и долговым поведением [Norvilitis et al., 2006; Norvilitis, 2014; Lachance, 2012], 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, 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, Hayhoe et al., 2000]. Неоднозначность результатов связана с тем, что долговые аттитюды имеют сложную структуру. Лонгитюдное исследование показало, что долговые аттитюды включают, по меньшей мере, два независимых компонента: страх задолженности и полезность долга, которые являются значимыми предикторами образовательных долгов [Haultain et al., 2010]. В то же время более детальный анализ работы, указывающей на отсутствие связи [Norvilitis et al., 2006], подтверждает справедливость сказанного только в случае оценки долговых аттитюдов по шкале Дэвиса и Ли [Davis, Lea, 1995], в то время как отношение к имуществу и расходам является значимым предиктором долгов. Таким образом, 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, а действия других факторов минимизированы [Майерс, 2010]. Большое значение имеют инструменты, используемые для измерения долговых аттитюдов, а также само содержание понятия «долговое поведение».

Необходимость разработки еще одного русскоязычного опросника связана с тем, что в опросниках других авторов [Лебедев, 2016; Демин, 2016] долговое (кредитное) поведение описывается только как взятие займа и выплату долга. В нашем опроснике учитывается также аспект одалживания денег (см. Рис. 1). Кроме того, указанные опросники содержат 35 и 60 утверждений соответственно, что затрудняет их использование в междисциплинарных исследованиях, предполагающих, помимо психологических характеристик, включение

большого количества других переменных, позволяющих отвечать на экономические, социально-демографические, юридические и пр. исследовательские вопросы. Создание коротких и очень коротких психологических опросников является одной из современных тенденций, что нашло отражение в специальных выпусках высоко цитируемых журналов [Ziegler et al., 2014]. Как отечественные [Егорова, Паршикова, 2016], так и зарубежные авторы [Ziegler et al., 2014] связывают рост интереса к коротким опросникам с возможностью работы на больших выборках, применением интернет-опросов, ростом количества междисциплинарных исследований, а также отмечают их экономичность для испытуемых.

Возвращаясь к самому понятию, долговое поведение – представляет собой взаимодействие минимум двух участников (Рис. 1). Оно включает действия по заимствованию денег, исполнению обязательств и действия по одалживанию денежных средств (показаны сплошными стрелками). Пунктирной стрелкой обозначены действия другого участника долгового взаимодействия, относительно которых могут иметься определенные представления и ожидания, но они не являются действиями самого субъекта долгового поведения, в связи с чем данный аспект не отражен в опроснике.

Рис. 1. Структура долгового поведения [Гагарина, 2021].

В качестве «другого» может выступать как физическое лицо (субъект-субъектное взаимодействие), так и кредитная организация (субъект-объектное взаимодействие). В данном опроснике не разделяются аспекты институционального и неинституционального долгового поведения: в опроснике содержатся утверждения, описывающие как заимствование и отдачу физическому лицу, так и организации. Хотя между институциональным и неинституциональным долговым поведением есть различия, связанные как с условиями

предоставления займа, наличием и степенью жесткости санкций, так и с характеристиками самих субъектов долгового поведения, задача опросника – дать общее представление о принципиальной готовности занимать, отдавать и предоставлять деньги в долг, что может быть исследовано и сопоставлено в группах как институциональных, так и неинституциональных заемщиков/инвесторов.

Основываясь на том, что экономическое поведение анализируется во взаимосвязи с экономическим сознанием, в опросник должны быть включены не только суждения, описывающие конкретные действия, но и предпочтения.

Таким образом, разрабатываемый опросник должен соответствовать следующим критериям: быть направленным на изучение всех трех аспектов долгового поведения (одажживания, заимствования и исполнения обязательств), включать суждения, описывающие как действия, так и убеждения относительно денежного долга, и быть достаточно коротким.

Проблема исследования

Необходимо разработать экспресс-опросник, позволяющий определить готовность к одажживанию, заимствованию и исполнению обязательств.

Процедура и методика исследования

Процедура

Разработка опросника долгового поведения была начата в 2012 году. Необходимость создания такого опросника была обусловлена социальной остротой проблемы задолженности среди населения, недостаточной изученностью психологических аспектов долгового поведения на отечественной выборке и отсутствием русскоязычных опросников, позволяющих быстро и надежно оценить психологические характеристики долгового поведения.

На основании доступных на тот момент работ по психологическим аспектам долгового поведения [Tokunaga, 1993; Lea et al., 1995; Webley, Nyhus, 2001] и обсуждений с коллегами-психологами (экспертной группой: 3 человека, 2 к.пс.н., 1 д.пс.н.) были сформулированы 35 утверждений, описывающие разные стороны долгового поведения, которые, предположительно, должны были укладываться в четыре шкалы:

Избегание долгов – долг как стиль жизни: описывает процесс заимствования денег. Было сделано предположение, что люди различаются по своему отношению к займам: некоторые люди готовы отказываться от чего-либо, чтобы не быть заемщиками, другие же рассматривают займы как способ внешнего планирования своего бюджета, поскольку могут платить необходимую сумму по кредиту, но не могут откладывать эквивалентную сумму для накопления. В эту шкалу вошли, например, такие пункты: «Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг» (прямой). «Когда я собираюсь сделать большую покупку, я скорее займу у друзей, чем попытаюсь накопить необходимую сумму денег» (обратный).

Рациональное – иррациональное долговое поведение: Когда речь идет об экономическом поведении, то одним из основных и наиболее обсуждаемых критериев является его рациональность – полная (в неоклассической экономике), ограниченная (в поведенческой экономике) [Simon, 1978] или ценностно-смысловая (в отечественной экономической психологии) [Журавлев, Купрейченко, 2007]. Примерами утверждений, включенных в эту шкалу являются: «Чтобы получить кредит на выгодных условиях, я готов собирать все необходимые справки и документы» (прямое). «Если какая-то вещь мне очень нравится – я обязательно ее куплю, даже если у меня нет достаточно средств» (обратное).

Эмоциональное отношение к процессу заимствования и одалживания. Шкала связана с переживаниями по поводу долга [Boddington, Camp, 1999; Davies, Lea, 1995] и принципиальным принятием или непринятием жизни в долг, в том числе социальным окружением [Lea et al., 1995]. В эту шкалу вошли пункты: «В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг» (прямой). «Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю» (обратный).

Субъективный контроль в сфере заимствования и возврата долга [Tokunaga, 1993]. Включает пункты: «Только я несу ответственность за возврат своих долгов» (прямой). «Если у меня возникнут сложности с выплатой долга, у меня есть друзья, который помогут решить эту проблему» (обратный).

По итогам пилотажного исследования, проведенного на 70 респондентах были оставлены 30 пунктов опросника значимо коррелирующие с итоговой шкалой ($p < 0,01$). Пункты, не дающие значимых корреляций с итоговой шкалой, были исключены. Результаты пилотажного исследования были опубликованы в 2013 году [Гагарина, Павлова, 2013].

Проверка шкал на согласованность путем подсчета значения Альфа Кронбаха показала невысокую надежность предполагаемых шкал (0,6 и менее). Шкала «Субъективный контроль в сфере заимствования и возврата долгов» была исключена как несогласованная (Альфа Кронбаха 0,2), кроме пунктов «Только я несу ответственность за возврат своих долгов» и «Если человек хочет отдать долг вовремя, он всегда найдет для этого средства», которые перешли в шкалу «Рациональное-иррациональное долговое поведение» как описывающие процесс возврата денег. Изменения качественного и количественного состава шкал приведены в приложении 1. Таким образом, шкала «избегание долгов – долг как стиль жизни» сохранила свой смысл – описание процесса избегания взятия займа. Шкала «рациональное-иррациональное долговое поведение» описывает убеждения и действия, обеспечивающие своевременный возврат долгов в полном объеме (как на этапе планирования займа, так и при его наличии). В шкале «эмоциональное отношение к долгу» остались пункты, описывающие отношение и готовность к одалживанию денежных средств.

Для обработки и анализа данных использовались расчет значений Альфа Кронбаха, конфирматорный факторный анализ, корреляционный анализ, критерий Манна-Уитни. Расчеты произведены в программах SPSS 22 и AMOS 22.

Выборка

В исследовании приняли участие 1058 человек, в возрасте от 17 до 82 лет, ($M = 24,9$; $SD = 11,6$) из них 89 (8%) пол не указали, 623 (59%) женщины, 447 (42%) мужчины.

Результаты исследования

Таблица 1

Коэффициенты корреляции Пирсона отдельных пунктов шкалы «долговая рациональность – нерациональность» с общей шкалой ($N = 1058$)

Шкала «долговая рациональность – нерациональность»	Корреляция Пирсона
Чтобы получить кредит на выгодных условиях я готов собирать все необходимые справки и документы	0,638***
Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение	0,751***
Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее	0,747***
Только я несу ответственность за возврат своих долгов	0,644***

Собираясь взять в долг, я всегда рассчитываю полную стоимость кредита	0,676***
Если человек хочет отдать долг вовремя, он всегда найдет для этого средства	0,557***

Примечания. Уровень значимости: *** Корреляция значима на уровне $p < 0,001$.

Все пункты, включенные в новые шкалы, дают высокий уровень корреляции со шкалой (Табл. 1-3).

В первую шкалу «долговая рациональность – нерациональность» вошли 6 утверждений, описывающих высокую вероятность исполнения долговых обязательств в полном объеме: анализ информации и выбор наиболее выгодной альтернативы, готовность собирать справки и документы, осуществлять предварительный расчет, а в случае получения займа – осознание собственной ответственности и готовность предпринимать усилия для скорейшего его погашения. Высокие значения соответствуют долговой рациональности, низкие – долговой нерациональности (α Кронбаха = 0,75).

Во вторую шкалу «избегание – принятие долгов» вошли 4 утверждения, описывающие действия и убеждения, связанные с избеганием долга: жить по средствам; рассчитывать деньги, чтобы не брать в долг; готовность отказаться от понравившейся вещи. Высокие баллы соответствуют избеганию займа, низкие – готовности к заимствованию (α Кронбаха = 0,71).

Таблица 2

Коэффициенты корреляции Пирсона отдельных пунктов шкалы «избегание – принятие долгов» с общей шкалой (N = 1058)

Шкала «избегание – принятие долгов»	Корреляция Пирсона
Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг	0,746***
Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку	0,705***
Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтобы не брать в долг	0,761***
Жить надо в соответствии со своими доходами	0,712***

Примечания. Уровень значимости: *** Корреляция значима на уровне $p < 0,001$.

В третью шкалу «осуждение – терпимость к долгам» вошли 4 утверждения, описывающие неготовность давать деньги в долг: убеждения, о том, что одалживание денег ведет к разрушению отношений; неприемлемость одалживания социальным окружением;

неготовность давать в долг даже тем, кто вызывает доверие. Высокие баллы соответствуют негативному отношению к одалживанию денег, а низкие – терпимому (α Кронбаха = 0,64).

Таблица 3

Коэффициенты корреляции Пирсона отдельных пунктов шкалы «осуждение – терпимость к долгам» с общей шкалой

Шкала «осуждение – терпимость к долгам»	Корреляция Пирсона
В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг	0,692***
Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга – дай ему в долг»	0,756***
Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения	0,675***
Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю (обр.)	0,650***

Примечания. Уровень значимости: *** Корреляция значима на уровне $p < 0,001$.

Для подтверждения новой факторной структуры опросника был проведен КФА, подтвердивший правомерность новой структуры (Рис. 2). Основные характеристики качества модели: $CMIN/df = 1,76$, $AGFI = 0,975$ и $RMSEA = 0,027$ – указывают на хорошее соответствие.

Рис. 2. Модель долгового поведения.

Из рис. 2 можно видеть, что шкалы «долговая рациональность» и «избегание долгов» не являются независимыми: так, долговая рациональность, с одной стороны, является самостоятельной категорией, а с другой оказывает существенное влияние на избегание долгов. Данные связи являются вполне закономерными, поскольку в норме процесс заимствования денежных средств тесно связан с исполнением долговых обязательств: чем выше понимание необходимости возврата и собственной ответственности, тем более трудным оказывается процесс взятия займа и, следовательно, выше вероятность его избегания. Осуждение займов и неготовность к предоставлению денег в долг напрямую не связана ни с долговой рациональностью, ни с избеганием заимствования.

Тест-ретестовая надежность

Для проверки устойчивости результатов теста были проведены повторные измерения (43 респондента; возраст $M = 18,0$ $SD = 0,7$; 25 женщин) через месяц после первичного исследования, результаты приведены в табл. 4. Получены высокие корреляции для шкал «долговая рациональность – нерациональность» и «избегание – принятие долгов» и приемлемая корреляция для шкалы «осуждение – терпимость к долгам».

Таблица 4

Тест-ретестовая надежность: коэффициенты корреляции Пирсона между двумя замерами с интервалом в один месяц ($N = 43$)

	Долговая рациональность – нерациональность	Избегание – принятие долгов	Осуждение – терпимость к долгам
Долговая рациональность – нерациональность	0,867***		
Избегание –принятие долгов		0,926***	
Осуждение – терпимость к долгам			0,669***

Примечания. Уровень значимости: *** Корреляция значима на уровне 0,001.

Конструктивная валидность

Для определения конструктивной валидности была использована конвергентная валидизация.

В соответствии с предложенной моделью, долговое поведение включает действия и представления о заимствовании, исполнении обязательств и одалживании, что отражено в трех шкалах.

Шкала «Долговая рациональность – нерациональность» описывает готовность к действиям, направленным на скорейшее исполнение обязательств, как уже имеющихся, так и тех, которые возникнут в случае возникновения долговых отношений. Содержательно значение этой шкалы близко к понятию *долговой* толерантности/фрустрированности, описывающему наличие или отсутствие напряжения при несвоевременном исполнении долговых обязательств. Также долговая рациональность близка к сознательности (добросовестности). В связи с этим, для валидации этой шкалы использовались значения по шкале «долговая фрустрированность» и «долговая толерантность» опросника «Кредитно-долгового поведения» (КДП) [Лебедев, Булыгина, 2015] и шкала «сознательность» опросника «Большая пятерка личностных черт» (Б-5) [Грецов, Азбель, 2012].

Шкала «Избегание – принятие долгов» описывает принципиальную готовность/неготовность брать деньги в долг в виде кредитов или неинституциональных займов. Близкие по содержанию конструкты – это *кредитная* толерантность/фрустрированность, описывающие легкость/напряженность при взятии займа. Содержательно эта шкала описывает принятие экономического решения: готовность брать в долг предполагает исполнение обязательств по возврату в будущем, которое обладает неопределенностью, а значит необходима способность полагаться на себя в ситуации неопределенности, и, следовательно, готовность к риску. Для валидации этой шкалы использовались шкала «кредитной фрустрированности и кредитной толерантности» опросника «Кредитно-долгового поведения» [Лебедев, Булыгина, 2015], а также шкала «готовность к риску» опросника «Личностные факторы принятия решений» (ЛФР) [Корнилова, 1994]. Поскольку речь идет о принятии решений, был включен «Мельбурнский опросник принятия решений» [Корнилова, 2013].

Шкала «Осуждение – терпимость к долгам» описывает готовность предоставлять деньги в долг. Мы предполагаем, что в отличие от взятия займа, одалживание не укладывается в понятие экономического принятия решения и имеет гораздо более сложную мотивацию. Хотя давать в долг – это тоже риск, решение об одалживании не является следствием готовности к риску, а скорее описывается как ориентация на социальное взаимодействие и желание помочь. Для валидации этой шкалы использовалась шкала «доброжелательность» опросника

Гипотезы:

1. Долговая рациональность - нерациональность положительно коррелирует с долговой фрустрированностью и сознательностью и отрицательно с долговой рациональностью.
2. Избегание – принятие долгов положительно коррелирует с кредитной фрустрированностью и отрицательно с кредитной толерантностью и готовностью к риску.
3. Осуждение – терпимость к долгам отрицательно коррелирует с доброжелательностью и не связана с характеристиками принятия решений.

Для проверки выдвинутых гипотез был проведен корреляционный анализ шкал опросника долгового поведения и шкал опросников «Кредитно-долгового поведения» (КДП), «Личностных факторов принятия решений» (ЛФР), «Большой пятерки», полученные корреляции представлены в таблицах 5-7. Поскольку в исследовании имела место проверка 7 гипотез, для снижения вероятности ошибки 1-го рода была применена поправка Холма-Бонферрони, расчет необходимого уровня значимости: $p \leq \frac{0,05}{m-i+1}$; где 0,05 – желаемый уровень значимости, m – количество проверяемых гипотез, i – порядковый номер проверяемой гипотезы (в соответствии с нисходящим уровнем значимости). Таким образом, корреляции на уровне значимости более 0,01 следует считать статистически незначимыми.

Таблица 5

Коэффициенты корреляции Пирсона шкалы Экспресс-опросника долгового поведения, описывающей исполнение обязательств, и шкал других опросников

Долговая рациональность – нерациональность (ОДП)	
Кредитная толерантность (КДП; N = 377)	-0,178**
Кредитная фрустрированность (КДП; N = 377)	0,246***
Долговая фрустрированность (КДП; N = 377)	0,317***
Долговая толерантность (КДП; N = 377)	-0,057
Бдительность (МОПР; N = 235)	0,293***
Избегание (МОПР; N = 235)	-0,037

Прокрастинация (МОПР; N = 235)	-0,049
Сверхбдительность (МОПР; N = 235)	-0,012
Рациональность (ЛФР; N = 515)	0,081
Готовность к риску (ЛФР; N = 515)	-0,051
Экстраверсия (Б-5; N = 825)	-0,084*
Нейротизм (Б-5; N = 825)	0,005
Открытость опыту (Б-5; N = 825)	0,072*
Сознательность (Б-5; N = 825)	0,229***
Доброжелательность (Б-5; N = 825)	0,047

Примечания. Уровень значимости различий: *Корреляции значимы на уровне $p < 0,05$; ** корреляции значимы на уровне $p < 0,01$, *** корреляции значимы на уровне $p < 0,001$. Значимые корреляции с учетом поправки Холма-Бонферрони выделены жирным шрифтом.

Из таблицы 5 можно видеть, что долговая рациональность положительно связана с долговой фрустрированностью и сознательностью, что подтверждает гипотезу 1. Связь с долговой толерантностью не достоверна. Дополнительно обнаружены достоверные взаимосвязи с кредитной фрустрированностью и бдительностью.

Из таблицы 6 можно видеть, что избегание долгов положительно взаимосвязано с кредитной фрустрированностью и отрицательно с кредитной толерантностью и готовностью к риску, что согласуется с нашим предположением. Дополнительно обнаружены достоверная корреляция с сознательностью (Б-5) и невысокая, но достоверная корреляция с бдительностью (МОПР).

Таблица 6

Коэффициенты корреляции Пирсона шкалы Экспресс-опросника долгового поведения, описывающей заимствование, и шкал других опросников

Избегание – принятие долгов (ОДП)	
Кредитная толерантность (КДП; N = 377)	-0,278***
Кредитная фрустрированность (КДП; N = 377)	0,353***
Долговая фрустрированность (КДП; N = 377)	0,160**
Долговая толерантность (КДП; N = 377)	-0,056
Бдительность (МОПР; N = 235)	0,187***
Избегание (МОПР; N = 235)	-0,071
Прокрастинация (МОПР; N = 235)	-0,101

Сверхбдительность (МОПР; N = 235)	-0,071
Рациональность (ЛФР; N = 515)	0,078
Готовность к риску (ЛФР; N = 515)	-0,203***
Экстраверсия (Б-5; N = 825)	-0,130***
Нейротизм (Б-5; N = 825)	-0,051
Открытость опыту (Б-5; N = 825)	0,056
Сознательность (Б-5; N = 825)	0,304***
Доброжелательность (Б-5; N = 825)	0,047

Примечания. Уровень значимости различий: *Корреляции значимы на уровне $p < 0,05$; ** корреляции значимы на уровне $p < 0,01$, *** корреляции значимы на уровне $p < 0,001$. Значимые корреляции с учетом поправки Холма-Бонферрони выделены жирным шрифтом.

Таблица 7

Коэффициенты корреляции Пирсона шкалы Экспресс-опросника долгового поведения, описывающей предоставление денег в займы, и шкал других опросников

Осуждение – терпимость к должникам (ОДП)	
Кредитная толерантность (КДП; N = 377)	-0,110*
Кредитная фрустрированность (КДП; N = 377)	0,165**
Долговая фрустрированность (КДП; N = 377)	-0,086
Долговая толерантность (КДП; N = 377)	-0,036
Бдительность (МОПР; N = 235)	0,056
Избегание (МОПР; N = 235)	0,015
Прокрастинация (МОПР; N = 235)	-0,112
Сверхбдительность (МОПР; N = 235)	-0,047
Рациональность (ЛФР; N = 515)	0,045
Готовность к риску (ЛФР; N = 515)	0,054
Экстраверсия (Б-5; N = 825)	-0,086*
Нейротизм (Б-5; N = 825)	-0,051
Открытость опыту (Б-5; N = 825)	-0,053
Сознательность (Б-5; N = 825)	0,019
Доброжелательность (Б-5; N = 825)	-0,147***

Примечания. Уровень значимости различий: *Корреляции значимы на уровне $p < 0,05$; ** корреляции значимы на уровне $p < 0,01$, *** корреляции значимы на уровне $p < 0,001$. Значимые корреляции с учетом поправки Холма-Бонферрони выделены жирным шрифтом.

Шкала осуждение-терпимость (см. табл. 7) к должникам имеет невысокую, но достоверную отрицательную корреляцию со шкалой доброжелательность (Б-5) и не связана ни с кредитной/долговой толерантностью, ни с характеристиками принятия решений.

Обсуждение результатов исследования

Шкала «долговая рациональность - нерациональность» положительно связана с долговой фрустрированностью и сознательностью. Долговая рациональность описывает действия, повышающие вероятность возврата долгов на этапе принятия решения о заимствовании и когда заем уже имеется. Высокая рациональность предполагает умение быть дисциплинированным, ответственным и пунктуальным, следовать правилам. Неприятные переживания в ситуации долга (долговая фрустрированность) указывают на принятие социальных норм в отношении заимствования и восприятие невыплаченного долга как чего-то неприемлемого. Взаимосвязь с бдительностью, описываемой как готовность к обдумыванию целей и альтернатив решений, нацеленность на сбор информации, не противоречит содержанию шкалы «долговая рациональность». Полученные результаты являются согласованными: для того, чтобы полученный заем имел перспективу быть погашенным в установленный срок и в полном объеме, необходимо, прежде всего, принимать необходимость исполнения обязательств в установленные сроки и испытывать мобилизующее напряжение при наличии задолженности; во-вторых, быть готовым приложить усилия для снижения стоимости займа (например, путем пересмотра большого количества альтернатив, выбора кредита с наименьшим процентом и готовности собрать все необходимые документы); в-третьих, обладать необходимыми личными качествами, такими как пунктуальность, исполнительность и ответственность. Высокие баллы соответствуют долговой рациональности, а низкие – нерациональности.

Шкала «избегание – принятие долгов» положительно связана с кредитной фрустрированностью и отрицательно – с кредитной толерантностью и готовностью к риску. Избегание долга описывает избегание на этапе заимствования, что подтверждается соответствующими связями с кредитной толерантностью/фрустрированностью и низкую готовность к риску, описываемую как готовность полагаться на себя в ситуации неопределенности. Связь с сознательностью и бдительностью указывает на связь шкалы с такими характеристиками, как пунктуальность, ответственность и готовность анализировать информацию. Избегать заимствования можно путем планирования бюджета, точного учета доходов и расходов и готовностью отказаться от покупки, если она не вписывается в бюджет.

Высокие баллы соответствуют избеганию заимствования, а низкие – готовности брать в долг.

Шкала «осуждение – терпимость к долгам» значимо коррелирует с доброжелательностью. Шкала описывает готовность к одалживанию другим, где мотивом может являться желание помогать людям. Шкала скорее описывает отношение к людям, прибегающим к заимствованию, а не долгу как явлению, то есть, более точным будет название «осуждение – терпимость к должникам». Давать деньги в долг предписывают социальные нормы, при этом, на протяжении всей истории человеческих отношений существовали традиции помогать людям, не рассчитывая на возврат эквивалентной суммы или товара [Гребер, 2015]. Высокие баллы соответствуют низкой готовности к одалживанию денег. Эта шкала отличается от двух других тем, что она не укладывается в понятие экономической рациональности/нерациональности экономического поведения, что подтверждается отсутствием взаимосвязей со шкалами опросника кредитно-долгового поведения и шкалами опросников принятия решений. Готовность давать займы не определяется (или определяется в меньшей степени) расчетом вероятности возврата. Невысокое значение корреляции указывает на то, что мы не полностью раскрыли содержание шкалы, так мотивы одалживания могут быть очень разными и обусловлены не только доброжелательностью, но и альтруизмом, социальной ответственностью, ценностями равенства и взаимности, чувством вины и т.п. [Liu et al., 2012], неумение сказать «нет» менее удачливым в финансовом плане друзьям и родственникам [Wherry, 2008].

Таблица 8

Описательная статистика и достоверность различий (U-критерий Манна-Уитни) опросника долгового поведения для заемщиков (N = 133) и респондентов, не имеющих займов (N = 289)

		Медиана	Среднее	Ст.откл.	Средний ранг	Сумма рангов	U	p
Долговая рациональность – нерациональность	«Незаемщики»	27	25,7	3,9	216,23	62489,5	17852,5	0,237
	Заемщики	26	25,3	4,0	201,23	26763,5		
Избегание принятия долгов –	«Незаемщики»	18	17,2	2,8	229,91	66443,5	13898,5	0,000
	Заемщики	16	15,6	3,6	171,50	22809,5		
Осуждение терпимость к должникам	«Незаемщики»	9	9,9	3,0	213,09	61583,0	18181,0	0,513
	Заемщики	9	9,7	3,7	204,79	26827,00		

Для проверки критериальной валидности шкал опросника долгового поведения нами проведено сравнение респондентов с различным опытом: респондентов, имеющих и не имеющих займов (табл. 8), и заемщиков, исполняющих и не исполняющих свои долговые обязательства (табл. 9) и респондентов, готовых и не готовых давать деньги в займы (табл. 10). Респонденты, не прибегающие к заимствованию, имеют достоверно более высокие значения по шкале «Избегание-принятие долгов», чем респонденты, имеющие займы, и не отличаются по другим шкалам опросника долгового поведения. Данный результат позволяет утверждать, что результаты по данной шкале соответствуют реальному заемному поведению.

Таблица 9

Описательная статистика и достоверность различий (U-критерий Манна-Уитни) опросника долгового поведения для заемщиков, имеющих (N = 114) и не имеющих долгов (N = 19)

	заем	Медиана	Среднее	Ст. откл.	Средний ранг	Сумма рангов	U	p
Долговая рациональность - нерациональность	Заемщики	26	25,8	3,3	69,7	7948,5	772,5	0,044
	Должники	25	22,6	6,5	50,7	962,5		
Избегание - принятие долгов	Заемщики	16	15,9	3,2	68,4	7792,0	929,0	0,319
	Должники	15	14,2	5,0	58,9	1119,0		
Осуждение - терпимость к должникам	Заемщики	9	9,5	3,6	63,9	7152,0	824,0	0,115
	Должники	11	11,0	4,0	78,6	1494,0		

Должники отличаются от заемщиков, исполняющих свои обязательства в срок и в полном объеме, более низким значением по шкале «долговая рациональность-нерациональность» опросника, что подтверждает соответствие результатов реальному исполнению/неисполнению долговых обязательств. Как мы писали выше, мы не разделяем заимствование по формам на институциональное и неинституциональное, поскольку есть закономерности, проявляющиеся независимо от формы займа. Так, люди, имеющие долги по коммунальным платежам, которые в принципе не предполагают процесса заимствования, имеют еще и задолженности по кредитам, что указывает на общую склонность к неисполнению обязательств [Неплательщики за услуги..., 2016].

Таблица 10

Описательная статистика и достоверность различий (U-критерий Манна-Уитни) опросника долгового поведения для респондентов, которые готовы (N = 16) и не готовы предоставлять деньги займа (N = 31)

	одалживание	Медиана	Среднее	Ст.откл.	Средний ранг	Сумма рангов	U	p
Долговая рациональность – нерациональность	Готовы давать в долг	21,81	4,086	22,00	17,50	280,00	144,0	<0,05
	Не готовы давать в долг	24,61	4,303	26,00	27,35	848,00		
Избегание – принятие долгов	Готовы давать в долг	13,75	3,768	15,00	16,38	262,00	126,0	<0,01
	Не готовы давать в долг	16,71	3,823	18,00	27,94	866,00		
Осуждение – терпимость к должникам	Готовы давать в долг	8,31	3,497	8,00	14,75	236,00	100,0	<0,001
	Не готовы давать в долг	11,81	2,868	11,00	28,77	892,00		

Для оценки готовности к заимствованию респондентам был задан вопрос, дают ли они деньги в долг. Необходимо было выбрать один из следующих вариантов: «Я никогда не даю деньги в долг», «Я редко даю деньги в долг», «Я даю деньги в долг только близким людям», «Я легко даю деньги в долг тем, кто ко мне обращается» и «У меня нет финансовой возможности давать в долг». Нами было проведено сравнение контрастных групп, выбравших ответы «Я никогда не даю деньги в долг» (группа «не готовы давать в долг») и «Я легко даю деньги в долг тем, кто ко мне обращается» (группа «готовы давать в долг»). Обнаружены достоверные различия по критерию Манна-Уитни по всем шкалам опросника долгового поведения. По интересующей нас шкале «Осуждение – терпимость к должникам» получены достоверные высокосignимые различия ($p < 0,001$): респонденты, которые не готовы давать в долг имеют более высокие значения; для них также характерны избегание долгов и готовность исполнять обязательства.

долгового поведения, а также отдельно – для мужчин и женщин, представлена в табл. 11 и табл. 12.

Таблица 11

Описательная статистика значений шкал экспресс опросника долгового поведения, общая выборка (N = 1058)

	Минимум	Максимум	Среднее значение	Стандартное отклонение
Долговая рациональность – нерациональность	6,0	30,0	24,9	4,3
Избегание – принятие долгов	4,0	20,0	15,9	3,2
Осуждение – терпимость к должникам	4,0	20,0	9,6	3,2

Таблица 12

Описательная статистика и сравнение средних значений (Т-критерий Стьюдента) шкал экспресс опросника долгового поведения мужчин и женщин

	Мужчины (n = 416)		Женщины (n = 575)			
Шкалы	M	SD	M	SD	T	p
Долговая рациональность - нерациональность	25,0	4,24	24,8	4,41	0,6	0,525
Избегание – принятие долгов	16,3	3,26	15,7	3,22	2,6	0,009
Осуждение – терпимость к должникам	9,3	3,23	9,9	3,08	-2,98	0,003

Мужчины и женщины не различаются по долговой рациональности. Мужчины имеют достоверно более высокие показатели по шкале «избегание – принятие долгов» и более низкие по шкале «осуждение – терпимость к должникам». Таким образом, мужчины более охотно дают в долг, чем женщины, и в меньшей степени, по сравнению с женщинами, готовы брать в

Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения... долг. Последний результат согласуется с результатами, полученными П. Беловольским и соавторами, которые показали, что более амбивалентное отношение к долгу было более распространенным среди женщин, чем среди мужчин [Białowolski et al., 2020].

Выводы

Разработан и апробирован экспресс-опросник исследования долгового поведения. Две субшкалы (долговая рациональность-нерациональность, избегание-принятие долгов и осуждение-терпимость к должникам) показали высокую согласованность и тест-ретестовую надежность, субшкала осуждение-терпимость к должникам показала приемлемый уровень согласованности и надежности. Предполагается использовать опросник для оценки готовности к заимствованию, одалживанию и исполнению долговых обязательств.

Следует отметить некоторые ограничения, касающиеся применения разработанной методики. При разработке опросника мы ставили целью разработать достаточно короткий инструмент для измерения готовности брать в долг, давать в долг и возвращать взятое в займы. Во-первых, в силу краткости, опросник не позволяет измерить более глубокие различия, касающиеся психологических особенностей институциональных и неинституциональных заемщиков, а в случае одалживания: институциональных и неинституциональных инвесторов. Во-вторых, для валидизации шкалы «осуждение – терпимость к должникам» использовалась только шкала «доброжелательность» большой пятерки личностных черт, показавшая невысокие, но значимые корреляции, в то время как готовность к одалживанию может быть обусловлена не только этой характеристикой, о чем было написано выше. В-третьих, не удалось полностью разделить процессы заимствования и исполнения обязательств, в нашем опроснике они взаимосвязаны. В-четвертых, в процессе отсева пунктов, снижающих надежность шкал, нарушился баланс между прямыми и обратными пунктами, наполняющими каждую шкалу.

Литература

Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Концепт долга в поле долженствования. В кн.: Булыгина Т.В., Шмелев А.Д. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики). М.: Языки русской культуры, 1997. С. 233–240.

Гагарина М.А. Долговой менталитет личности: экономико-психологическое исследование. М.: ИПРАН, 2021, 275с.

Гагарина М.А., Павлова О.Е. Ограниченная рациональность и долговое поведение работающих и неработающих россиян. Социальная политика и социология: междисциплинарный научно-практический журнал, 2013, 3, 251–265.

Грецов А.Г., Азбель А.А. Психологические тесты для старшеклассников и студентов. СПб.: «Питер», 2012. 210с.

Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории. Ад Маргинем Пресс, 2015, 779.

Дёмин А.Н., Киреева О.В., Педанова Е.Ю. Разработка опросника отношения к кредитам и его психометрическое обоснование. Человек. Сообщество. Управление, 2016, 17(4), 153–166.

Дикий А.А. Проблемное кредитное поведение россиян: ревизия методического опыта. Молодой ученый, 2009, 4, 73–75.

Дикий А.А. Стратегии долгового поведения россиян / Автореф. дис. ...канд. социол. наук: 22.00.03. Нижний Новгород, 2012. 23 с.

Дронова Л.П. Откуда пришло должное? (К проблеме языкового отражения евроазиатского культурного диалога). Вестник Томского государственного университета, 2006, 291, 157-164.

Егорова М.С., Паршикова О.В. Психометрические характеристики Короткого портретного опросника Большой пятерки (Б5-10). Психологические исследования, 2016, 9(45), 9. <http://psystudy.ru>

Журавлев А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке. Российский психологический журнал, 2005, 2(1), 45–56.

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. 480 с.

Журавлев А.Л., Позняков В.П. Экономическая психология: теоретические проблемы и направления эмпирических исследований. Психология: Журнал Высшей школы экономики, 2004, 3, 46–64.

- Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения...
Киреева О.В., Педанова Е.Ю., Дёмин А.Н. Отношение к кредитам и социальный статус личности. Человек. Сообщество. Управление, 2017, 18(3), 95–107.
- Корнилова Т.В. Диагностика «личностных факторов» принятия решений. Вопросы психологии, 1994, 6, 99–109.
- Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. Психологические исследования, 2013, 6(31), 4. <http://psystudy.ru> (дата обращения: 10.10.2019)
- Лебедев А.Н., Булыгина О.А. Проблема и методы изучения долга и долгового поведения в отечественной психологии. В кн.: Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика: Сборник научных статей. Выпуск третий. М.: Издательство «Спутник+», 2015. С.36–39.
- Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Чувство долга и типы кредитно-долгового поведения. Прикладная юридическая психология, 2016, 4, 74–82.
- Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 2010. 794 с.
- Мужичкова Ю.Е. Личная социальная ответственность и долговое поведение. Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее, 2016, 3(2), 63–68.
- Неплательщики за услуги ЖКХ – и в банках должники. Банковское дело. 2016. No. 8. С. 55.
- Психологические барьеры модернизации российской экономики в сфере финансов: Монография / А.Н. Лебедев, Н.В. Анненкова, С.М. Буянова, М.А. Гагарина, Е.В. Камнева, Ж.В. Коробанова, А.Ю. Крылов, Ю.Е. Мужичкова, Е.А. Орлова, Е.С. Чижикова. – М.: Издательство «Спутник +», 2014. 123 с.
- Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер Ком, 1999. 720 с.
- Степушина О.В. Динамика представления о денежном долге в русском языке: на примере лексемы кредит / диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.01. СПб., 2015. С. 18-19.

Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор. Социологические исследования, 2007, 3(275), 52–62.

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, 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>

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, 25, 122–129. DOI: 10.1016/j.jretconser.2015.04.006

Almenberg J., Lusardi A., Säve-Söderbergh J., Vestman R. Attitudes toward debt and debt behavior (No. 24935), NBER Working Paper Series. 2018. Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w24935.pdf> (Дата обращения 10.04.2020)

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, 44(3), 191–205. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12558>

Boddington L., Camp S. Student debt, attitudes toward debt, compulsive buying and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, 1999, 28(2), 89–93.

Davies E., Lea S.E.G. Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*, 1995, 16, 663–679. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(96\)80014-6](https://doi.org/10.1016/0167-4870(96)80014-6)

Haultain S., Kemp S., Chernyshenko O.S. The structure of attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 2010, 31, 322–330. DOI: 10.1016/j.joep.2010.01.003

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, 20, 643–656. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(99\)00028-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(99)00028-8)

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, 34, 113–133. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2000.tb00087.x>

Lachance M. Young adults' attitudes towards credit. *International Journal of Consumer Studies*, 2012, 36(5), 539–548. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2012.01119.x>

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, 681–701. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)

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, 503–512.

Norvilitis J.M. Changes over Time in College Student Credit Card Attitudes and Debt: Evidence from One Campus. *Journal of Consumer Affairs*, 2014, 48(3), 634–647. <https://doi.org/10.1111/joca.12043>

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, 36(6), 1395–1413. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00065.x>

Simon H.A. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, 1978, 68, 1–16.

Tokunaga H. The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research. *Journal of Economic Psychology*, 1993, 14, 285–316. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(93)90004-5)

Webley P., Nyhus E.K. Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 2001, 92(3), 423–446. <https://doi.org/10.1348/000712601162275>

Wherry F.F. The Social Characterizations of Price: The Fool, the Faithful, the Frivolous, and the Frugal. *Sociological Theory*, 2008, 26(4), 363–79. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9558.2008.00334.x>

Ziegler M., Kemper C.J., & Kruey P. Short scales – Five misunderstandings and ways to overcome them. *Journal of Individual Differences*, 2014, 35(4), 185–189. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000148>.

Приложения

Приложение 1.

Соотношение шкал и пунктов опросников 2013 и 2020 года

Опросник 2013	
Избегание долгов – долг как стиль жизни: описывает процесс заимствования.	Избегание долгов – готовность к заимствованию
«Я всегда точно рассчитываю свой бюджет, чтобы не брать в долг» (прямой).	+
«Когда я собираюсь сделать большую покупку, я скорее займу у друзей, чем попытаюсь накопить необходимую сумму денег» (обратный).	Исключен, снижает надежность
«Кредиты позволяют человеку жить лучше» (обратный).	Исключен, снижает надежность
«Я всегда стараюсь отдавать долги как можно быстрее» (прямой).	Перешел в шкалу Рациональное – иррациональное долговое поведение, как описывающий процесс отдачи, а не заимствования
«Наличие кредита или долга заставляет меня лучше планировать свой бюджет» (обратный).	Исключен, снижает надежность
«Мне проще отказаться от понравившейся вещи, чем взять деньги в долг на ее покупку» (прямой).	+
«Я точно знаю, сколько я могу потратить денег в месяц, чтоб не брать в долг» (прямой).	+
«Жить надо в соответствии со своими доходами» (прямой).	+
Рациональное – иррациональное долговое поведение	Долговая рациональность-нерациональность
«Иногда я беру в долг деньги, не задумываясь как буду их отдавать» (обратное).	Исключен, снижает надежность
«Я всегда могу придумать такую схему, чтоб вернуть долг и при этом не работать» (обратное).	Исключен, снижает надежность
«Чтобы получить кредит на выгодных условиях я готов собирать все необходимые справки и	+

документы» (прямое).	
«Если какая-то вещь мне очень нравится – я обязательно ее куплю, даже если у меня нет достаточно средств» (обратное).	Исключен, снижает надежность
«Главными условиями выбора кредитной организации для меня являются минимальное количество документов, быстрота принятия решения по кредиту и максимальная сумма кредита» (обратное).	Исключен, снижает надежность
«Я периодически просматриваю информацию о ставках по кредитам» (прямое).	Исключен, снижает надежность
«Прежде чем взять кредит, я проанализирую необходимую информацию и выберу наиболее выгодное предложение» (прямое).	+
«Собираясь взять в долг, я всегда рассчитываю полную стоимость кредита» (прямое).	+
Эмоциональное отношение к процессу заимствования и одалживания.	Осуждение-терпимость к должникам
«Лучше брать кредит в банке, чем занимать у друзей или знакомых».	Исключен, альтернативный вопрос, не понятно, как интерпретировать согласие с утверждением
«В моем окружении (друзья и сотрудники) не принято давать в долг» (прямой).	+
«Я согласен с утверждением «Хочешь потерять друга – дай ему в долг»» (прямой).	+
«Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю» (обратный).	+
«Брать кредит в банке невыгодно» (прямой).	Исключен, снижает надежность
«Я считаю, что человек, берущий в долг у друзей, не заслуживает уважения» (прямой).	+
«Люди, которые не отдают долг вовремя – лентяи и лодыри» (прямой).	Исключен, снижает надежность
«Брать в долг – не стыдно» (обратный).	Исключен, снижает надежность
Субъективный контроль в сфере	Шкала исключена как

займствования и возврата долга	несогласованная
«Только я несу ответственность за возврат своих долгов» (прямой).	Перешел в шкалу Рациональное – иррациональное долговое поведение, как описывающий процесс возврата
«В случае потери работы банк должен пересмотреть условия выплаты долга» (обратный).	
«Если у меня возникнут сложности с выплатой долга, у меня есть друзья, который помогут решить эту проблему» (обратный).	
«Когда я беру кредит, меня беспокоят санкции, которые могут быть применены в случае несвоевременной выплаты» (обратный).	
«Собираясь принять финансовое решение я советуюсь с друзьями» (обратный).	
«Если человек хочет отдать долг вовремя он всегда найдет для этого средства» (прямой).	Перешел в шкалу Рациональное – иррациональное долговое поведение, как описывающий процесс возврата

Приложение 2.

Экспресс-опросник долгового поведения

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 анализирую 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.

Поступила в редакцию 26 мая 2020 г. Дата публикации: 1 сентября 2021г.

Сведения об авторах

Гагарина Мария Анатольевна. Кандидат психологических наук, доцент, доцент департамента психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский просп., 49, 125993 Москва, Россия.

Е-mail: mgagarina224@gmail.com

Падун Мария Анатольевна. Кандидат психологических наук, старший научный сотрудник
Институт психологии РАН ул. Ярославская, д. 13, корп. 1, 129366 Москва, Россия,
E-mail: maria_padun@inbox.ru

Ссылка для цитирования

Гагарина М.А., Падун М.А. Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация. Психологические исследования, 2021, Т. 14, № 78, с. 3. <http://psystudy.ru>

Адрес статьи <http://psystudy.ru/index.php/num/2021v14n78/1921-gagarina78.html>

Gagarina M.A.¹, Padun M.A.² Debt behavior express inventory: development and validation

¹ Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

² Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

The current paper introduces the results of the short inventory of debt behavior approbation. The inventory is aimed to evaluate certain aspects of the debt behavior among various categories of respondents. Research within economic psychology was used as theoretical foundation: debt behavior, as a type of economic behavior, is closely connected with economic consciousness, including beliefs about debt, social attitudes, and values. For the study we specified three aspects of debt behavior: borrowing, lending and debt repayment. The study included 1058 respondents aged 17 to 82 years ($M = 24.9$, $SD = 11.6$), 623 (54%) women and 447 (39%) men, the rest 89 (8%) of them did not indicate gender. The express version of the inventory includes 14 statements. Confirmatory factor analysis revealed 3 subscales structure: “debt-related rationality-irrationality”, “avoidance-acceptance of debts”, “disapproval-tolerance for debtors”. The inventory showed acceptable measures of reliability and validity.

Keywords: debt, debt behavior, debt rationality, debt avoidance, attitude to debt

References

Bulygina T.V., Shmelev A.D. Kontsept dolga v pole dolzhenstvovaniya. V kn.: Bulygina T.V., Shmelev A.D. Yazykovaya kontseptualizatsiya mira (na materiale russkoi grammatiki). M.: Yazyki russkoi kul'tury, 1997. 233–240.

Gagarina M.A. Dolgovoi mentalitet lichnosti: ehkonomiko-psikhologicheskoe issledovanie. M.: IPRAN, 2021, 275.

Gagarina M.A., Pavlova O.E. Ogranichennaya ratsional'nost' i dolgovoe povedenie rabotayushchikh i nerabotayushchikh rossiyan. Sotsial'naya politika i sotsiologiya: mezhdistsiplinarnyi nauchno-prakticheskii zhurnal, 2013, 3, 251–265.

Gretsov A.G., Azbel' A.A. Psikhologicheskie testy dlya starsheklassnikov i studentov. SPb.: «PiteR», 2012.

Greber D. Dolg: pervye 5000 let istorii. Ad Marginem Press, 2015.

Demin A.N., Kireeva O.V., Pedanova E.YU. Razrabotka oprosnika otnosheniya k kreditam i ego psikhometricheskoe obosnovanie. Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie, 2016, 17(4), 153–166.

Dikii A.A. Problemnoe kreditnoe povedenie rossiyan: reviziya metodicheskogo opyta. Molodoi uchenyi, 2009, 4, 73–75.

Dikii A.A. Strategii dolgovogo povedeniya rossiyan / Avtoref. dis. ...kand. sotsiol. nauk: 22.00.03. Nizhnii Novgorod, 2012.

Dronova L.P. Otkuda prishlo dolzhnoe? (K probleme yazykovogo otazheniya evroaziatskogo kul'turnogo dialoga). Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta, 2006, 291, 157-164.

Egorova M.S., Parshikova O.V. Psikhometricheskie kharakteristiki Korotkogo portretnogo oprosnika Bol'shoi pyaterki (B5-10). Psikhologicheskie issledovaniya, 2016, 9(45), 9. <http://psystudy.ru>.

Zhuravlev A.L. Ehkonomicheskaya psikhologiya: mesto i rol' v sovremennoi nauke. Rossiiskii psikhologicheskii zhurnal, 2005, 2(1), 45–56.

Zhuravlev A.L., Kupreichenko A.B. *Ehkonomicheskoe samoopredelenie: teoriya i ehmpiricheskie issledovaniya*. M.: Izd-vo «Institut psikhologii RAN», 2007. 480.

Zhuravlev A.L., Poznyakov V.P. *Ehkonomicheskaya psikhologiya: teoreticheskie problemy i napravleniya ehmpiricheskikh issledovaniy*. *Psikhologiya: Zhurnal Vysshei shkoly ehkonomiki*, 2004, 3, 46–64.

Kireeva O.V., Pedanova E.YU., Demin A.N. *Otnoshenie k kreditam i sotsial'nyi status lichnosti. Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie*, 2017, 18(3), 95–107.

Kornilova T.V. *Diagnostika «lichnostnykh faktorov» prinyatiya reshenii*. *Voprosy psikhologii*, 1994, 6, 99–109.

Kornilova T.V. *Mel'burnskii oprosnik prinyatiya reshenii: russkoyazychnaya adaptatsiya*. *Psikhologicheskie issledovaniya*, 2013, 6(31), 4. <http://psystudy.ru> (data obrashcheniya: 10.10.2019).

Lebedev A.N., Bulygina O.A. *Problema i metody izucheniya dolga i dolgovogo povedeniya v otechestvennoi psikhologii*. V kn.: *Aktual'nye problemy sotsial'noi i ehkonomicheskoi psikhologii: metodologiya, teoriya, praktika: Sbornik nauchnykh statei. Vypusk tretii*. M.: Izdatel'stvo "Sputnik+", 2015. 36–39.

Lebedev A.N., Gordyakova O.V. *Chuvstvo dolga i tipy kreditno-dolgovogo povedeniya. Prikladnaya yuridicheskaya psikhologiya*, 2016, 4, 74–82.

Maiers D. *Sotsial'naya psikhologiya*. SPb.: Piter, 2010. 794.

Muzhichkova YU.E. *Lichnaya sotsial'naya otvetstvennost' i dolgovoe povedenie. Ehkonomicheskaya psikhologiya: proshloe, nastoyashchee, budushchee*, 2016, 3(2), 63–68.

Neplatel'shchiki za uslugi ZHKKH – i v bankakh dolzhniki. *Bankovskoe delo*, 2016, 8, 55.

Psikhologicheskie bar'ery modernizatsii rossiiskoi ehkonomiki v sfere finansov: Monografiya / A.N. Lebedev, N.V. Annenkova, S.M. Buyanova, M.A. Gagarina, E.V. Kamneva, ZH.V. Korobanova, A.YU. Krylov, YU.E. Muzhichkova, E.A. Orlova, E.S. Chizhikova. – M.: Izdatel'stvo «Sputnik+», 2014.

Rubinshtein S.L. Osnovy obshchei psikhologii. SPb.: Piter Kom, 1999.

Stepushina O.V. Dinamika predstavleniya o denezhnom dolge v russkom yazyke: na primere leksemy kredit / dissertatsiya ... kandidata filologicheskikh nauk: 10.02.01. SPb., 2015.

Strebkov D.O. Modeli kreditnogo povedeniya i faktory, opredelyayushchie ikh vybor. Sotsiologicheskie issledovaniya, 2007, 3(275), 52–62.

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, 141–149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>.

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, 25, 122–129. DOI: 10.1016/j.jretconser.2015.04.006.

Almenberg J., Lusardi A., Säve-Söderbergh J., Vestman R. Attitudes toward debt and debt behavior (No. 24935), NBER Working Paper Series. 2018. Cambridge, MA. URL: <https://www.nber.org/papers/w24935.pdf> (10.04.2020).

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, 44(3), 191–205. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12558>.

Boddington L., Camp S. Student debt, attitudes toward debt, compulsive buying and financial management. New Zealand Journal of Psychology, 1999, 28(2), 89–93.

Davies E., Lea S.E.G. Student Attitudes to Student Debt. Journal of Economic Psychology, 1995, 16, 663–679. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(96\)80014-6](https://doi.org/10.1016/0167-4870(96)80014-6).

Haultain S., Kemp S., Chernyshenko O.S. The structure of attitudes to student debt. Journal of Economic Psychology, 2010, 31, 322–330. DOI: 10.1016/j.joep.2010.01.003.

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, 20, 643–656. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(99\)00028-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(99)00028-8).

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, 34, 113–133. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2000.tb00087.x>.

Lachance M. Young adults' attitudes towards credit. *International Journal of Consumer Studies*, 2012, 36(5), 539–548. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2012.01119.x>.

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, 681–701. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4).

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, 503–512.

Norvilitis J.M. Changes over Time in College Student Credit Card Attitudes and Debt: Evidence from One Campus. *Journal of Consumer Affairs*, 2014, 48(3), 634–647. <https://doi.org/10.1111/joca.12043>.

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, 36(6), 1395–1413. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00065.x>.

Simon H.A. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, 1978, 68, 1–16.

Tokunaga H. The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research. *Journal of Economic Psychology*, 1993, 14, 285–316. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(93)90004-5).

Webley P., Nyhus E.K. Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 2001, 92(3), 423–446. <https://doi.org/10.1348/000712601162275>.

Wherry F.F. The Social Characterizations of Price: The Fool, the Faithful, the Frivolous, and the Frugal. *Sociological Theory*, 2008, 26(4), 363–79. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9558.2008.00334.x>.

Ziegler M., Kemper C.J., & Kruey P. Short scales – Five misunderstandings and ways to overcome them. *Journal of Individual Differences*, 2014, 35(4), 185–189. <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000148>.

Information about authors

Gagarina Maria A. PhD (Psychology), Associate professor, Associate professor at the Department of Psychology and Human Capital Development, Financial University under the Government of the Russian Federation, Leningradsky pr., 49, 125993 Moscow, Russia.

E-mail: mgagarina224@gmail.com

Padun Maria A. PhD (Psychology), Senior Research Associate, Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences, Yaroslavskaya str., 13, 129366 Moscow, Russia.

E-mail: maria_padun@inbox.ru

To cite this article

Gagarina M.A., Padun M.A. Debt behavior express inventory: development and validation. *Psikhologicheskie Issledovaniya*, 2021, Vol. 14, No. 78, p. 3. <http://psystudy.ru>