

Экономическая психология

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДЕНЕГ ВЗАЙМЫ

© Гагарина М.А.

Кандидат психологических наук, доцент Департамента психологии и развития человеческого капитала, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия; ассоциированный научный сотрудник, лаборатория социальной и экономической психологии, ФГБУН Институт психологии РАН, Москва, Россия
MGagarina224@gmail.com

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 19-013-00544 «Эмоциональная оценка коммерческой, политической и социальной рекламы российскими потребителями в условиях психологической поляризации сознания»)

В статье рассматриваются некоторые особенности отношения к деньгам и доходу у людей, в разной степени готовых давать деньги в займы. Приведены результаты двух эмпирических исследований с участием 3521 респондентов. В первом исследовании проведено сравнение соотношения «кредиторов» и «не кредиторов» в федеральных округах Российской Федерации с разным среднедушевым денежным доходом населения, а также в группах с разным субъективным экономическим благополучием. Во втором исследовании показаны различия кредиторов и не кредиторов по отношению к деньгам и мотивам одалживания. Кредиторы имеют достоверно более низкий уровень бдительности в отношении денег и достоверно более высокие показатели позитивных мотивов одалживания.

Ключевые слова: долг, долговое поведение, одалживание, отношение к деньгам, субъективное экономическое благополучие, мотивы, альтруизм, принцип реципрокности

**«Богатому не одалживают мелких денег,
бедному – больших»**

Введение

Тема долга сегодня практически не нуждается в представлении. Долг – является одним из основных феноменов современной экономики [20]. Долг играет важную роль в национальных дебатах о государственных расходах, сокращении штатов и жесткой экономии. Он также присутствует в повседневной жизни в выписках по кредитным картам, ипотечных и потребительских кредитах, займах до зарплаты и дилеммах «давать или не давать в долг менее успешным родственникам». Более того, существует соблазн применить рассуждение о долге почти ко всем

другим отношениям, которые только можно придумать: можно рассматривать деятельность политиков с точки зрения того, чем они обязаны своим избирателям; передачу знаний следующим поколениям с точки зрения интеллектуального долга; мораль с точки зрения долга перед обществом; семейные отношения с точки зрения долга перед опекунами и т.д., и т.п. [17].

Долговое поведение включает три аспекта: действия по взятию займа, выплату долга и предоставление денег займа [4]. Первые два аспекта и их мотивы достаточно хорошо представлены как в экономических [2], так и в психо-

логических и социологических работах [7, 12], в то время как третий аспект рассмотрен в большей степени в антропологических исследованиях [5, 9, 19].

Одалживание предполагает оперирование определенными ресурсами, а значит связано с уровнем дохода. При этом, неравенство в доступе к кредитам для людей с разным доходом может вести к еще большему расслоению общества [15]. Однако предоставление денег займа (одалживание) может инициироваться не только экономическими, но и другими мотивами. Большое количество экспериментальных и полевых исследований показывает, что экономические решения во многих случаях мотивируются не только материальным интересом, но и заботой о справедливости [16], принципом реципрокности [11], избеганием чувства вины [14]. Давая деньги в долг, человек проявляет силу и обретает власть, беря в долг – проявляет слабость и попадает в зависимость [9].

Принимая решения о том, кому давать займы, а кому просто подарить, не требуя возврата, люди участвуют в процессе дифференциации значимых социальных отношений в работе взаимоотношений, отмечая (а иногда и трансформируя) характер этих отношений [23]. Чтобы не чувствовать себя слишком неловко, люди могут прибегать к обфускации (введению в заблуждение) относительно собственной способности помочь в той форме или объеме, которой просит заемщик.

Так, в работе Ф. Уэрри, К. Зеефельдта и А. Альвареса представлены результаты интервью пятидесяти семи человек о том, как они отказывали в предоставлении ссуды близкому родственнику или другу. В результате многие респонденты отмечали, что они не могли сказать «нет» прямо, но использовали различные способы сказать «нет», не делая этого напрямую, либо не выполняя просьбу в полном объеме. Чем более легитимен с социальной точки зрения запрос на ссуду (заемщик искренен и нуждается в помощи, а кредитор располагает для этого средствами), тем выше моральное обязательство его выполнить. Категорический отказ в запросе может характеризовать кредитора как эгоистичного, легкомысленного или хладнокровно расчет-

ливого [22]. Таким образом, целью нашего исследования было выяснение роли материального положения и мотивов в одалживании.

Методика исследования

В проведенном нами исследовании была выдвинута гипотеза: готовность давать в долг связана не только с объективной, но и субъективной финансовой возможностью и отношением к деньгам. С целью проверки гипотезы мы сравнили респондентов, которые дают деньги в долг (далее «кредиторы») и респондентов, которые не дают деньги в долг или делают это в исключительных случаях (далее «не кредиторы»). В качестве объективного показателя выступал среднедушевой денежный доход населения в федеральном округе, а в качестве субъективного – оценка своего дохода, как позволяющего обеспечить определенный уровень жизни.

Выборка 1. Опрос проводился с использование платформы Anketolog.ru и панели респондентов ОМІ. Перед началом исследования от респондентов было получено информированное согласие. Всего было опрошено 3021 респондент, представители городского населения, пользователи финансовых услуг, в возрасте от 18 до 84 лет, $M=40,6$; $SD=11,8$; возрастная структура выборки приведена в табл. 1, в том числе 49,5% женщины и 50,5 % – мужчины.

Таблица 1.

Распределение респондентов по возрастным группам

Возрастная группа	Частота	Проценты
От 18 до 24 лет	162	5,4
От 25 до 34 лет	766	25,4
От 35 до 44 лет	1071	35,5
От 45 до 54 лет	662	21,9
От 55 лет и старше	360	11,9
Всего	3021	100

Распределение респондентов по федеральным округам соответствует данным Росстата с небольшим исключением. По сравнению с численностью населения федеральных округов России, в нашей выборке представлены на 3% меньше Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) и на 2% меньше Дальневосточный федеральный округ (ДФО), а Приволжский федеральный округ

(ПФО) на 2% больше. Кроме того, в нашей выборке были респонденты, которые не смогли назвать, в каком федеральном округе они проживают (1%). Данные по распределению респон-

дентов, в том числе с разным долговым поведением, отражены на рис. 1.

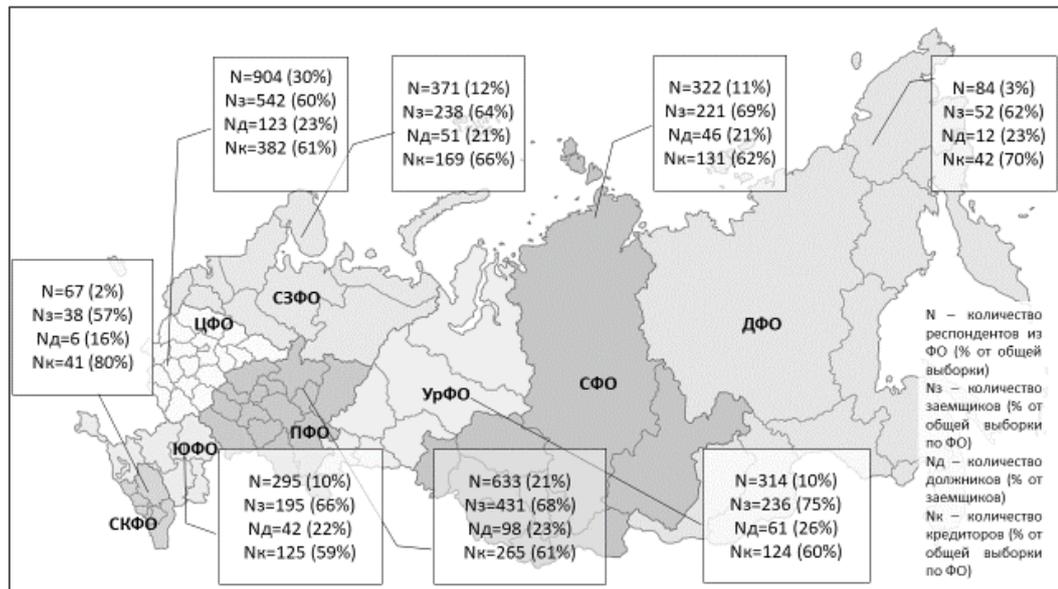


Рис. 1. Распределение респондентов с разным опытом долгового поведения по федеральным округам Российской Федерации

На основании ответа на вопрос: «Были ли у Вас кредиты или другие займы в прошлом или имеются настоящим?» (1 – “да”, 2 – “нет”), респонденты были отнесены к группе “заемщики, N=1974” – те, кто ответил “да” и “незаемщики, N=1047” – те, кто ответил нет. Затем следовали уточняющие вопросы относительно характера займа (в случае его наличия) и причин отсутствия займов.

На основании ответа на вопрос: «Были ли у Вас задолженности или просроченные платежи по кредиту / займу?» (1 – “да”, 2 – “нет”), респонденты-заемщики были отнесены к группе “должники, N=445” – те, кто ответил “да” и “плательщики, N=1529” – те, кто ответил нет. После этого для должников следовал вопрос, уточняющий причины и характер задолженности.

На основании ответа на вопрос: «Я охотно даю в долг тем людям, которым доверяю» (1 – никогда, 2 – в исключительных случаях, 3 – затрудняюсь ответить, 4 – иногда, 5 – часто), респонденты, выбравшие ответы 1 и 2 были отнесены в группу “не кредиторы, N=791”, респонденты, выбравшие ответы 4 и 5 – в группу “кредиторы, N=1291”.

Из таблицы 2 видно, что респонденты-кредиторы чаще, чем респонденты не кредиторы сами являются заемщиками, но при этом соотношение должников и плательщиков не различается. То есть, можно предположить их разную готовность включаться в долговые отношения в любом качестве.

Таблица 2. Соотношение респондентов с разными видами долгового поведения (N=2081)

	Всего		Не кредиторы		Кредиторы		Хи кв.	р
	Число	Процент	Число	Процент	Число	Процент		
Заемщики	1396	67,1%	497	62,8%	899	69,7%	10,4	0,001
Должники	322	23,1%	107	21,5%	215	23,9%	1,0	0,311
Плательщики	1074	76,9%	390	78,5%	684	76,1%	1,0	0,311
Незаемщики	685	32,9%	294	37,2%	391	30,3%	10,4	0,001
Всего	2081	100,0%	791	100,0%	1290	100,0%		

Выборка 2. Для исследования отношения к деньгам и мотивов одалживания были опрошены 500 человек, в возрасте от 18 до 68; $M=38,5$; $SD=10,7$ из них 30% мужчин и 70% женщин, жители различных городов Российской Федерации (более 100). Среди опрошенных: 137 незаемщиков и 363 заемщика; 89 – не готовы давать в долг (не кредиторы), 378 – готовы давать в долг только родственникам (кредиторы для родственников) и 32 – готовы давать в долг разным людям (кредиторы). Среди заемщиков 221 плательщик и 142 должника.

Для оценки отношения к деньгам мы использовали шкалу монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д.А. Баязитовой и Т.А. Лапшовой [3]. Для оценки мотивов использовали сужения, предложенные в работе Ю. Лю [18], которые были переведены на русский язык, дополнены и скорректированы с учетом национальных особенностей при участии экспертов-

психологов. В итоге был составлен список утверждений, описывающих 10 возможных мотивов одалживания. Респондентам было предложено оценить, в какой степени для них характерны указанные мотивы по шкале от 1 до 5.

Результаты исследования объективного и субъективного экономического благополучия

Общее количество респондентов в выборке 1, которых удалось классифицировать как «кредиторов» и «не кредиторов» составляет 2082 человека. Средний возраст кредиторов 39,5 лет ($SD=10,26$), а не кредиторов 41,6 ($SD=10,43$), различия достоверны ($t=4,5$; $p<0,001$). То есть, респонденты, дающие в долг достоверно моложе. Для определения роли объективного экономического благополучия для предоставления денег взаймы, рассмотрим соотношение «кредиторов» и «не кредиторов» в различных федеральных округах Российской Федерации (табл. 3).

Таблица 3. Соотношение кредиторов и не кредиторов, жителей федеральных округов Российской Федерации, N=2082

Параметры	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	р
К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?						
Центральный федеральный округ	382	29,6%	245	31,0%	0,4	0,536
Северо-Западный федеральный округ	169	13,1%	88	11,1%	1,6	0,209
Южный федеральный округ	125	9,7%	87	11,0%	0,8	0,374
Северо-Кавказский федеральный округ	41	3,2%	10	1,3%	6,7	0,009
Приволжский федеральный округ	265	20,5%	172	21,7%	0,4	0,544
Уральский федеральный округ	124	9,6%	84	10,6%	0,5	0,500
Сибирский федеральный округ	131	10,1%	82	10,4%	0,0	0,932
Дальневосточный федеральный округ	42	3,3%	18	2,3%	1,3	0,246
Затрудняюсь ответить	12	0,9%	5	0,6%	0,2	0,631
Всего	1291	100,0%	791	100,0%		

Единственный федеральный округ, в котором обнаружены достоверные различия в соотношении числа кредиторов и не кредиторов – это Северо-Кавказский. В Северо-Кавказском федеральном округе наблюдается самый низкий среднедушевой денежный доход населения в Российской Федерации.

Далее мы дополнили данные субъективной оценки дохода (рис. 2).

На рис. 2. показано, что среди жителей Северо-Кавказского федерального округа выше доля респондентов, которые могут позволить себе только покупку продуктов питания и ниже доля тех, кто может позволить себе покупку товаров длительного пользования. То есть, субъективное ощущение нехватки денег подтверждает объективную ситуацию в округе.

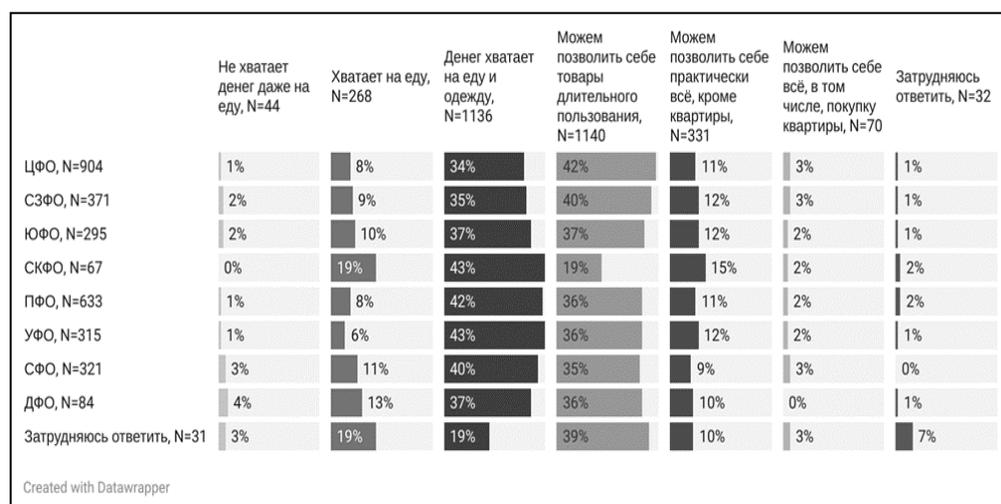


Рис. 2. Соотношение респондентов с разным уровнем дохода в Федеральных округах Российской Федерации (N=3021)

В таблице 4 приведено соотношение кредиторов и не кредиторов в группах, по-разному опиравших свое материальное положение.

Соотношение кредиторов и не кредиторов в группах с разным субъективным экономическим благополучием не различается.

Таблица 4. Субъективная оценка экономического благополучия кредиторами (N=1290) и не кредиторами (N=791)

Параметры	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	Частота	Проценты	Частота	Проценты	Хи кв	p
К какой из следующих групп населения по материальному положению вы скорее могли бы себя отнести?						
Не хватает денег даже на еду	14	1,1%	12	1,5%	0,4	0,511
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	122	9,5%	75	9,5%	0,0	0,985
Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	473	36,7%	273	34,5%	0,9	0,344
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	489	37,9%	317	40,1%	0,9	0,348
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	147	11,4%	91	11,5%	0,0	0,991
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	36	2,8%	15	1,9%	1,4	0,257
Затрудняюсь ответить	9	0,7%	8	1,0%	0,3	0,601
Всего	1290	100,0%	791	100,0%		

Результаты исследования отношения к деньгам и мотивов одалживания

Результаты сравнения отношения к деньгам кредиторов, кредиторов только для родственников и не кредиторов (выборка 2) приведены в табл. 5.

При попарном сравнении по критерию Манна-Уитни, было установлено, что по шкале бдительность существуют достоверные различия между всеми группами: кредиторами и не креди-

торами ($U=762,0$; $p=0,000$), кредиторами и кредиторами только для родственников ($U=4328,5$; $p=0,007$) и кредиторами для родственников и не кредиторами ($U=13711,5$; $p=0,007$). То есть, для кредиторов менее, чем для не кредиторов и кредиторов только для родственников характерен страх потери накоплений и недоверие окружающим в вопросах денег.

Таблица 5. Непараметрические сравнения (критерий Краскелла-Уоллиса) значений монетарных аттитюдов не кредиторов ($N=89$), кредиторов только для родственников ($N=378$) и кредиторов ($N=32$) (Шкала монетарных аттитюдов Т. и Б. Клонц)

Шкалы	Не кредиторы		Кредиторы только для родственников		Кредиторы		Достоверность различий	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Хи кв.	p
Избегание денег	2,2	258,46	2,2	249,52	2,2	232,14	0,8	0,669
Деньги как статус	3,0	278,29	2,6	243,89	2,6	243,48	4,2	0,124
Поклонение деньгам	3,7	253,78	3,8	248,76	4,0	254,16	0,1	0,994
Бдительность относительно денег	4,5	292,38	4,2	246,32	3,6	175,58	16,5	0,000

Однако побуждать людей давать деньги в долг может не только недостаточная бдительность в финансовых вопросах. Мотивы одалживания могут быть гораздо более разнообразные, их список приведен в таблице 6.

Кредиторы достоверно чаще, чем другие группы респондентов, указали в качестве мотивов

одалживания общий альтруизм (желание помогать людям), желание помогать определенной категории людей, ответные действия на помощь в прошлом, достижение справедливости и просто из чувства личного удовлетворения.

Таблица 6. Непараметрические сравнения (критерий Краскелла-Уоллиса) значений мотивов одалживания не кредиторов ($N=89$), кредиторов только для родственников ($N=378$) и кредиторов ($N=32$) (Шкала монетарных аттитюдов Т. и Б. Клонц)

Шкалы	Не кредиторы		Кредиторы только для родственников		Кредиторы		Достоверность различий	
	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Med	Mean rank	Хи кв.	p
Общий альтруизм	3,0	119,63	3,0	130,49	4,0	167,44	20,108	0,000
Групповой альтруизм	3,0	134,45	3,0	135,72	4,0	159,95	6,671	0,036
Взаимность	4,0	126,10	3,0	112,59	4,0	170,94	29,009	0,000
Равенство / справедливость	3,0	131,65	3,0	117,42	4,0	167,17	19,819	0,000
Заработок	2,0	160,06	2,0	162,41	2,0	141,08	4,394	0,111
Личное удовлетворение	3,0	125,93	3,0	130,53	4,0	164,99	14,769	0,001

Религиозный долг / чувство долга	2,0	141,36	2,0	155,03	2,0	150,80	0,979	0,613
Власть	2,0	161,62	2,0	160,12	1,0	141,25	4,314	0,116
Чувство вины	1,0	145,94	2,0	161,62	1,0	146,82	1,664	0,435
Не могут сказать «нет»	3,0	155,95	3,0	145,27	3,0	148,42	0,572	0,751

Обсуждение результатов

Отсутствие различий в числе респондентов готовых и не готовых давать займы другим людям как в федеральных округах с разным средним доходом на душу населения, так и с разным уровнем субъективного экономического благополучия (кроме СКФО), указывает на то, что финансовая составляющая не является основным фактором одалживающего поведения. Преобладание респондентов, готовых давать займы, над теми, кто избегает поведения по одалживанию, в регионе с самым низким доходом на душу населения может иметь разные объяснения.

Достаточно часто неинституциональное заимствование рассматривается как следствие недоступности банковских кредитов [15], хотя есть и противоположное мнение: бедные оказываются исключенными не только с рынка формального кредитования, но и неформального по причине неразвитой сети социального капитала. Большая готовность давать в долг среди жителей Северо-Кавказского федерального округа может быть объяснена не только низким доходом, а значит большей актуальностью займов, но и этнокультурными особенностями [1].

Наряду с объективным уровнем дохода, по мнению В.А. Хащенко, важное значение имеет понятие субъективного экономического благополучия – переживания человека относительно своей материальной обеспеченности [13]. Однако в нашем исследовании число кредиторов и не кредиторов в группах, по-разному оценивших свое материальное положение, не различается. Вполне вероятно это может быть связано с методологией исследования, в нашем исследовании мы оценивали субъективное экономическое благополучие по ответу на один вопрос, в то время как это сложный феномен, имеющий многоуровневую и многокомпонентную структуру [13].

При анализе субъективного экономического благополучия, следует учесть и отношение к

деньгам. Деньги могут выполнять разные функции и иметь для людей совершенно разное значение [6], что, в свою очередь, может быть связано и с одалживанием. Выявленная меньшая бдительность кредиторов в отношении денег может быть интерпретирована как большая открытость в плане своего дохода, большее доверие и меньший страх потерять свои накопления [3].

Это выглядит вполне закономерным, так как заимствование / одалживание другим людям, по сравнению с институциональным, характеризуется большей вероятностью и готовностью к невозврату денег [10]. То есть, давая деньги в долг другому человеку, кредиторы, допускают вероятность того, что деньги не будут возвращены. Неинституциональный заем – это не только способ исправить свое материальное положение, – это способ выстраивания определенных отношений.

Чувство «долга» связывает людей между собой. В некотором смысле, отказ от взятия займа и одалживания – есть способ отказа поддерживать отношения [9], а заемщики, в некоторых случаях, могут чувствовать, что, прося в долг, они «делают одолжение» кредитору, предоставляя ему возможность проявить щедрость и заботу [22]. На готовность вступать или не ступать в долговые отношения как определенную особенность указывает и то, что кредиторы чаще сами являются заемщиками (но не должниками), чем не кредиторы. Еще одним возможным объяснением может являться реципрокность – готовность помогать другому в ответ на помощь в прошлом, являющаяся одним из основных правил социального обмена [9].

Меньшая бдительность кредиторов, по сравнению с не кредиторами может быть истолкована как неумение сказать нет, когда обращаются с просьбой дать деньги в долг. Тема долга является достаточно болезненной и люди не всегда го-

товы напрямую оговаривать условия заимствования и одалживания [21, 22].

Различия между кредиторами и не кредиторами по мотивам одалживания указывает не на «неумение сказать нет», а на большую выраженность «положительных» мотивов у кредиторов. В этом смысле, можно сопоставить одалживание с понятием «альтруистическое инвестирование – просоциальной стратегией личности с ориентацией на приумножение социального капитала» [8, с. 45], то есть, человек готов инвестировать личные ресурсы в общее благо, в благополучие окружающих. Тем не менее, указанные мотивы могут быть описаны как «социально желательные» в отличие от мотивов обретения власти и заработка, а значит, требуют дальнейшей проверки.

Выводы:

Готовность давать в долг другим людям не связана ни с доходом, ни с субъективной его оценкой.

В большей степени готовы давать в долг люди, сами являющиеся заемщиками, обладающие меньшей бдительностью в отношении денег и оценивающие одалживающее поведение как приносящее удовлетворение и направленное на помощь другим.

Литература

1. Асильдерова М.М. Система воспитания народов северного Кавказа и ее развитие в контексте этнокультурных особенностей // Мир науки, культуры, образования. 2021. № 2 (87). С. 51-54.
2. Банковские операции / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Инфра-М, 2012.
3. Баязитова Д.А., Лапшова Т.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. 2017. Т.19. С. 112-132.
4. Гагарина М.А. Долговой менталитет личности: экономико-психологическое исследование: Монография. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021.
5. Грэбер Д. Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.
6. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. СПб., Изд-во СПбГУ, 2000.
7. Дёмин А.Н., Киреева О.В. Психологические факторы возврата кредита // Вопросы психологии. 2018. № 3. С. 66-75.
8. Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л. Вклад личности в социальный капитал группы: структура альтруистического инвестирования // Социальная психология и общество. 2018. Т.9. №1. С.43-66. doi:10.17759/sps.2018090104
9. Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: КДУ, 2011.
10. Мужичкова Ю.Е. Личная социальная ответственность и долговое поведение // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2016. № 3-2. С. 63-68.
11. Реутов Е.В., Реутова М.Н., Шавырина И.В. Реципрокность в сетях взаимопомощи (на материалах регионального исследования) // Социологические исследования. 2019. № 3. С. 106-117.
12. Стребков Д.О. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004. № 2. С. 51-59.
13. Хащенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Экспериментальная психология. 2011. Том. 4. № 1.
14. Bellemare C., Sebald A., Suetens S. Guilt aversion in economics and psychology // Journal of Economic Psychology. 2019. V.73. P.52-59.
15. Collard S., Kempson E. Affordable credit: The way forward. GB: Policy Press. 2005.
16. Falk A., Fischbacher U. A theory of reciprocity // Games and Economic Behavior. 2006. V.54. P. 293-315.
17. High H. Re-reading the potlatch in a time of crisis: debt and the distinctions that matter Social Anthropology // Anthropologie Sociale. 2012. V.20 (4). P. 363-379. doi:10.1111/j.1469-8676.2012.00218.x

18. Liu Y., Chen R., Chen Y., Mei Q., Salib S. I loan because.: Understanding motivations for pro-social lending // WSDM '12 Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining. 2012. P. 503-512.
19. Peebles G. The Anthropology of Credit and Debt// Annual Review of Anthropology. 2010. V.39. P.225-240.
20. Phelps H. Rethinking debt: Theology, indebted subjects, and student loans // Dialog. 2016. V. 55(1). P. 31-41.
21. Rossman G. Obfusatory Relational Work and Disreputable Exchange // Sociological Theory. 2014. V. 32(1). P.43-63.
22. Wherry F.F., Seefeldt K.S., Alvarez A.S. To Lend or Not to Lend to Friends and Kin: Awkwardness, Obfuscation, and Negative Reciprocity // Social Forces. 2019. V.98 (2). P.753-793. <https://doi.org/10.1093/sf/soy127>
23. Zelizer V.A. How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? // Politics & Society 2012. V.40(2). P.145-74. <https://doi.org/10.1177/0032329212441591>

Статья поступила в редакцию 20.11.2021

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF LENDING BEHAVIOR

© Maria A. Gagarina

Ph.D. (psychology), associate professor, Department of psychology and human capital development, FSEE HE «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, Russia; associate research officer, laboratory of social and economic psychology, FSFES Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
MGagarina224@gmail.com

This work was supported by the Russian Foundation for Basic Research (project № 19-013-00544 «Emotional evaluation of commercial, political and social advertising by Russian consumers in terms of psychological polarization of consciousness»)

The article examines some of the features of the attitude to money and income among people who, to varying degrees, are ready to lend money. The results of two empirical studies with the participation of 3521 respondents are presented. The first study compares the ratio of “lenders” and “non-lenders” in federal districts of the Russian Federation with different average per capita money income of the population, as well as in groups with different subjective economic well-being. The second study shows the differences between lenders and non-lenders in attitude towards money and lending motives. Lenders have significantly lower levels of money vigilance and significantly higher rates of positive motivation for lending.

Keywords: debt, debt behavior, lending, attitude to money, money vigilance, subjective economic well-being, motives, altruism, reciprocity principle

REFERENCES

1. Asil'derova, M.M. (2021). Sistema vospitaniya narodov severnogo Kavkaza i ee razvitiye v kontekste etnokul'turnyh osobennostej [*The system of education of the peoples of the North Caucasus and its development in the context of ethnocultural characteristics*] // Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya [*World of science, culture, education*]. V. 2(87). P. 51-54.

2. Bankovskie operacii (2012). [*Banking operations*] / Pod red. O.I. Lavrushina. M.: Infra-M [Ed. O.I. Lavrushina. Moscow, Infra-M Publ.].
3. Bayazitova, D.A., Lapshova, T.A. (2017). Adaptaciya oprosnika monetarnyh attityudov B. i T. Klontz na russkoyazychnoj vyborke [*Adaptation of the questionnaire of monetary attitudes B. and T. Klontz in the Russian-language sample*] // Peterburgskij psihologicheskij zhurnal [*Petersburg psychological journal*]. V.19. P. 112-132.
4. Gagarina, M.A. (20210). Dolgovoj mentalitet lichnosti: ekonomiko-psihologicheskoe issledovanie: Monografiya [*Debt mentality of the individual: economic and psychological research: Monograph*]. M.: Izd-vo «Institut psihologii RAN» [Moscow, Publishing house "Institute of Psychology RAS"].
5. Greber, D. (2015). Dolg: pervye 5000 let istorii [*Debt: the first 5000 years of history*]. M.: Ad Marginem Press [Moscow, Ad Marginem Press Publ.].
6. Dejneka, O.S. (2000). Ekonomicheskaya psihologiya: Uchebnoe posobie. [*Economic Psychology: Textbook*]. SPb., Izd-vo SPbGU [Publishing house of St. Petersburg State University].
7. Dyomin, A.N., Kireeva, O.V. Psihologicheskie faktory vozvrata kredita [*Psychological factors of loan repayment*] // Voprosy psihologii [*Questions of psychology*]. 2018. V. 3. P. 66-75.
8. Mararica, L.V., Kazanceva, T.V., Pochebut, L.G., Svencickij, A.L. (2018). Vklad lichnosti v social'nyj kapital gruppy: struktura al'truisticheskogo investirovaniya [*The contribution of the individual to the social capital of the group: the structure of altruistic investment*] // Social'naya psihologiya i obshchestvo [*Social psychology and society*]. V. 9(1). P.43-66. doi:10.17759/sps.2018090104
9. Moss, M. (2011). Obshchestva. Obmen. Lichnost': Trudy po social'noj antropologii [*Exchange. Personality: Works on social anthropology*]. M.: KDU.
10. Muzhichkova, YU.E. (2016). Lichnaya social'naya otvetstvennost' i dolgovoe povedenie [*Personal social responsibility and debt behavior*] // Ekonomicheskaya psihologiya: proshloe, nastoyashchee, budushchee [*Economic psychology: past, present, future*]. V. 3-2. P. 63-68.
11. Reutov, E.V., Reutova, M.N., SHavyrina, I.V. (2019). Reciproknost' v setyah vzaimopomoshchi (na materialah regional'nogo issledovaniya) [*Reciprocity in networks of mutual assistance (based on the materials of regional research)*] // Sociologicheskie issledovaniya [*Sociological studies*]. V. 3. P. 106-117.
12. Strebkov, D.O. (2004). Potrebnosti i predpochteniya naseleniya Rossii na rynke kreditnyh uslug [*Needs and preferences of the population of Russia in the market of credit services*] // Sociologicheskie issledovaniya [*Sociological research*]. V. 2. P. 51-59.
13. Hashchenko, V.A. (2011). Sub"ektivnoe ekonomicheskoe blagopoluchie i ego izmerenie: postroenie oprosnika i ego validizaciya [*Subjective economic well-being and its measurement: construction of a questionnaire and its validation*] // Eksperimental'naya psihologiya [*Experimental Psychology*]. V.4(1).
14. Bellemare, C., Sebald, A., Suetens, S. (2019). Guilt aversion in economics and psychology // Journal of Economic Psychology. V.73. P.52-59.
15. Collard, S., Kempson, E. (2005). Affordable credit: The way forward. GB: Policy Press.
16. Falk, A., Fischbacher, U. (2006). A theory of reciprocity // Games and Economic Behavior. V.54. P. 293-315.
17. High, H. (2012). Re-reading the potlatch in a time of crisis: debt and the distinctions that matter Social Anthropology // Anthropologie Sociale. V.20 (4). P. 363-379. doi:10.1111/j.1469-8676.2012.00218.x
18. Liu, Y., Chen, R., Chen, Y., Mei, Q., Salib, S. (2012). I loan because.: Understanding motivations for pro-social lending // WSDM '12 Proceedings of the fifth ACM international conference on Web search and data mining. P. 503-512.
19. Peebles, G. (2010). The Anthropology of Credit and Debt// Annual Review of Anthropology. V.39. P.225-240.
20. Phelps, H. (2016). Rethinking debt: Theology, indebted subjects, and student loans // Dialog. V. 55(1). P. 31-41.

21. Rossman, G. (2014). Obfuscatory Relational Work and Disreputable Exchange // *Sociological Theory*. V. 32(1). P.43-63.
22. Wherry, F.F., Seefeldt, K.S., Alvarez, A.S. (2019). To Lend or Not to Lend to Friends and Kin: Awkwardness, Obfuscation, and Negative Reciprocity // *Social Forces*. V.98 (2). P.753-793. <https://doi.org/10.1093/sf/soy127>
23. Zelizer, V.A. (2012). How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? // *Politics & Society*. V.40(2). P.145-74. <https://doi.org/10.1177/0032329212441591>

The article was received 20.11.2021