СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Научная статья

УДК 316.62, 330.16
doi: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135

ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ КАК ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

М.А. Гагарина[1, 2]

[1] Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, mgagarina224@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-7812-7875
[2] Институт психологии Российской академии наук, Москва, Россия

Актуальность. Рост непогашенных задолженностей по займам ведет к тяжелым последствиям как для государства в целом (из-за недополучения прибыли), так и для отдельного человека, становясь причиной проблем со здоровьем, депрессивных состояний и суицидальных попыток. Долговые отношения являются одновременно экономическими и психологическими, однако их психологический анализ до настоящего времени не проводился.

Цель данной статьи — психологический анализ структуры, видов, уровней и функций долговых отношений.

Результаты. В статье дано авторское определение долговых отношений как вида психологических отношений, складывающихся в результате социального взаимодействия, направленного на решение экономических задач, связанных с заимствованием, одалживанием и исполнением долговых обязательств. Представлена классификация долговых отношений на основании конативного компонента. Описаны долговые отношения, возникающие при взаимодействии «человек — человек» и «человек — организация», а также проведен их анализ на разных уровнях: личностном, межличностном, межгрупповом и социетальном. Рассмотрены функции долговых отношений.

Выводы. Субъект-субъектные долговые отношения — это долговые отношения при одалживании или заимствовании, возникающие между участниками, каждый из которых обладает целостностью, активностью и самостоятельностью. Это означает, что в случае субъект-субъектных долговых отношений каждая из сторон помимо оценки экономической рациональности может выразить свою ценностно-смысловую и аффективную оценку ситуации заимствования. В случае субъект-объектных долговых отношений объект (кредитная организация) оценивает только экономическую рациональность ситуации заимствования.

Ключевые слова: долговые отношения, психологические отношения, заимствование, одалживание, исполнение долговых обязательств, субъект-субъектное взаимодействие, субъект-объектное взаимодействие, долговой психологический контракт.

Для цитирования: **Гагарина М.А.** Долговые отношения личности как проблема социальной и экономической психологии // Теоретическая и экспериментальная психология. 2022. № 2 (15). С. 121–135. doi: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135

©Гагарина М.А., 2022

SOCIAL PSYCHOLOGY

Scientific article doi: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135

INDIVIDUAL'S DEBT RELATIONS AS A PROBLEM OF SOCIAL AND ECONOMIC PSYCHOLOGY

Maria A. Gagarina[1, 2]

[1] Financial University under Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
mgagarina224@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-7812-7875
[2] Institute of Psychology, the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Background. The growth of outstanding loans leads to dire consequences for both the state (due to shortfalls in profits) and for the individuals, causing health problems, severe depression and suicidal attempts. Debt relationships are both economic and psychological by their nature. As a psychological relationship, debt relations have not been considered so far, and therefore the purpose of this article is a psychological analysis of debt relations.

Objective of this article is a psychological analysis of the structure, types, levels and functions of debt relations.

Results. The article provides the author's definition of debt relations as a type of psychological relationship that develops as a result of social interaction aimed at solving economic problems related to borrowing, lending and fulfilling debt obligations. The classification of debt relations based on their conative component is presented. Debt relations arising in the "person — person" and "person — organization" interaction are described. The author considers debt relations at different levels (intrapersonal, interpersonal, intergroup and societal) and gives the analysis of their functions.

Conclusion. Subject-subject debt relations arise when lending or borrowing between participants, where each party has integrity, activity and independence. It means that in the case of subject-subject debt relations, in addition to assessing economic rationality, participants can express their value-semantic and affective assessment of the borrowing situation. In the case of subject-object debt relations, the object (credit organization) evaluates only the economic rationality of the deal. A theoretical model of debt relations with different types of interaction is given.

Keywords: debt relations, psychological relations, borrowing, lending, fulfillment of debt obligations, subject-subject interaction, subject-object interaction, debt psychological contract.

For citation: **Gagarina, M.A.** (2022). Individual's debt relations as a problem of social and economic psychology. *Teoreticheskaya i eksperimental'naya psykhologiya* (*Theoretical and experimental psychology*), 2 (15), 121–135. doi: 10.24412/2073-0861-2022-2-121-135

Введение

Долговые отношения могут становиться предметом изучения различных дисциплин. Их содержание во многом будет определяться тем, как исследователи интерпретируют слово «долг». Долг как абстрактная категория изучается

©Gagarina M.A., 2022

философами (Кант, 1965), долг как лингвоспецифичный концепт анализируется в работах по языкознанию (Кошелев, 2000), в отечественной науке советского периода чувство долга изучалось в основном в рамках педагогической (Земченкова, 1984) и военной психологии (Дьяченко, 1985). В социальной психологии большой вклад в разработку проблемы долженствования внесен Е.В. Шороховой и М.И. Бобневой (Психологические механизмы…, 1979). В описанных выше случаях долговые отношения — это отношения, устанавливающиеся между человеком и человеком, человеком и страной, человеком и Богом и т.д. по поводу исполнения обязательств и регулируемые чувством долга. Чувство долга — это психическое состояние, возникающее в ответ на необходимость исполнения обязательств разного рода, в том числе денежных. В контексте денежного долга долговые отношения являются одновременно экономическими и психологическими по своей сути. Как экономические они рассматриваются в рамках теории кредита (Новое прочтение теории…, 2017), как психологические отношения они до настоящего времени не рассматривались. На необходимость такого анализа указывают следующие предпосылки. Во-первых, признание рядом исследователей неразрывности восприятия денежного долга как «взятого взаймы» и как «морального обязательства» (Лебедев, Булыгина, 2015; Юдин, 2015), а значит, его экономического и психологического содержания. Во-вторых, двусторонний характер связей и необходимость учета обеих сторон (дающей и берущей), каждая из которых может демонстрировать свою позицию по поводу долга (Dezső, Loewenstein, 2012; Morvinski, Shani, 2022). Наличие выраженной эмоциональной окраски (оценки, позиции) позволяет говорить именно о долговых *отношениях*, а не представлениях или установках (Позняков, 2017; 2018). Таким образом, проблема исследования — это необходимость анализа долговых отношений как психологического феномена. В качестве методологической основы работы могут выступить теория психологических отношений и исследования психологических отношений индивидуального и группового субъекта, складывающихся при разных видах экономической деятельности (Журавлев, Позняков, 2018; Позняков, 2018).

Целью данной статьи является анализ структуры, видов, уровней и функций долговых отношений. В качестве предмета нашего исследования выступят сходства и различия долговых отношений при взаимодействии человека с человеком и с кредитной организацией.

Как и другие психологические отношения, долговые отношения включают четыре компонента: когнитивный (знания об объекте), аффективный (эмоциональные переживания), конативный (готовность к поведению) и ценностный (оценка денежного долга на основе субъективной иерархии значимых ценностей) (Позняков, 2017). Мы предлагаем классифицировать долговые отношения по конативному компоненту, соответствующему определенному виду долгового поведения на психологические отношения при одалживании, заимствовании и исполнении долговых обязательств (Гагарина, 2021) и даем им следующее *рабочее определение*: долговые отношения — это психологические отношения, складывающиеся в результате социального взаимодействия, направленного на решение экономических задач, связанных с заимствованием, одалживанием и исполнением долговых обязательств.

Классификация по конативному компоненту базируется на тесной взаимосвязи долговых отношений с долговым поведением как фактом, подтверждающим готовность или неготовность вступать в соответствующие отношения. Анализ долгового поведения в контексте социальной и экономической психологии предполагает его оценку по критерию рациональности. Рациональность может быть глобальной и ограниченной, что нашло отражение в публикациях по экономической психологии и поведенческой экономике (Simon, 1997), а также ценностно-смысловой, что характерно для социально-психологических подходов (Журавлев, Купрейченко, 2007). Экономически рациональным будет долговое поведение, являющееся результатом математически выверенного выбора в пользу большего дохода и меньших финансовых потерь. С позиции ценностно-смысловой рациональности, рациональным будет долговое поведение, которое согласуется с жизненными целями и ценностями субъекта.

Долговые отношения при заимствовании характеризуются либо готовностью к взятию взаймы, либо отказом от заимствования, что описывает соответственно готовность вступать или не вступать в отношения в качестве заемщика. Конативным компонентом долговых отношений при исполнении обязательств является поведение по выплате или уклонению от выплаты долга. Накоплен эмпирический материал, подтверждающий, что заемщики и «незаемщики», а также те, кто исполняет, и те, кто не исполняет долговые обязательства, по-разному относятся как к объектам (займу и долгу), так и к субъектам (заемщикам и должникам) долговых отношений (Гагарина, 2021; Киреева, Демин, 2016; Решетова, Арутюнянц, 2020; Стребков, 2004). При этом за готовностью исполнять долговые обязательства стоит не только страх санкций, но и более глубокие, ценностные характеристики, среди которых ценность отношений с кредитором и ценность репутации (Скобликов, 2015), а также долговая фрустрированность — неспособность выносить напряжение состояния «я должен» (Лебедев, Гордякова, 2016). Интересно, что при небольших межличностных займах желание сохранить отношения может стать для заимодавца основанием уклонения от просьб о возврате денег, а для заемщика, наоборот, — стимулировать погашение задолженности (Morvinski, Shani, 2022). Конативным компонентом долговых отношений при одалживании является поведение по предоставлению или не предоставлению денег взаймы. Готовность вступать в долговые отношения в качестве заимодавца обусловлена желанием помогать другим людям, чувством вины за свое благополучие, страхом осуждения со стороны сообщества и стремлением обрести власть (Liu et al., 2012; Herzenstein, Sonenshein, Dholakia, 2011).

Участниками взаимодействия по поводу взятия в долг, предоставления денег в долг и исполнения долговых обязательств могут выступать люди, группы людей, организации и целые государства. Следовательно, анализу должны подвергнуться как *стороны*, так и *уровни* долговых отношений.

Стороны долговых отношений

Взаимодействие человека со значимыми социальными объектами может быть субъект-субъектным, субъект-объектным и объект-субъектным (Грачев, 2020).

Для определения сторон взаимодействия как объектов или субъектов обратимся к понятию «субъект» в психологической науке. Подробный и глубокий анализ становления этого понятия проведен в работах Е.А. Сергиенко, В.В. Знакова, Н.Е. Харламенковой (Разработка понятий…, 2018; Сергиенко, 2021), мы же лишь подчеркнем, что субъект обладает сознательностью, избирательностью, целостностью и активностью, а также согласимся со следующими тезисами. Во-первых, «критерий субъекта может быть только уровневым» (Сергиенко, 2021, с. 28); во-вторых, «субъектность остается целостной психологической характеристикой человека в течение всей его жизни: человек рождается субъектом и умирает субъектом, учитывая уровневые критерии субъектности» (там же, с. 32–33). Таким образом, понятие «субъект» будет использоваться нами для обозначения человека, участвующего в долговом взаимодействии. Однако его участниками могут быть не только отдельные люди, но и группы, соответственно встает вопрос о возможности определения их как «группового, коллективного субъекта». Ответ на этот вопрос должен даваться в отношении каждой организации отдельно, на основании ее соответствия определенным критериям. А.Л. Журавлевым предложены следующие критерии: 1. Взаимосвязанность и взаимозависимость индивидов. 2. Качество (способность) группы проявлять различные формы совместной активности, т.е. выступать, быть единым целым по отношению к другим социальным объектам или по отношению к себе самой. 3. Качество (способность) группы к саморефлексии (Разработка понятий…, 2018). «Возникновение группового субъекта обусловлено не только совместной трудовой деятельностью, но и наличием общих целей, мотивов, интересов. При этом общественные интересы существенны в том случае, если они одновременно являются личностными, но не внеличностными или надличностными» (Разработка понятий…, 2018, с. 107). В случае банков и МФО мы можем говорить о совместной деятельности как характеристике группового субъекта, а также, возможно, об общих декларируемых целях, но исследования банковских работников показывают несовпадение целей и интересов разных работников внутри кредитной организации (Cohn, Fehr, Maréchal, 2014), что на данном этапе затрудняет определение банка как коллективного субъекта. Гораздо более вероятно определение в качестве коллективного субъекта кредитных потребительских кооперативов.

Человек (субъект), взаимодействующий с объектом, может определять его как субъекта, если оценивает его как активного, целостного, самостоятельного (Грачев, 2020). Соответственно, долговое взаимодействие будет субъект-субъектным, если в процессе заимствования, одалживания и исполнения долговых обязательств субъект оценивает другого участника как носителя определенной системы ценностей, способного оценить действия как верные или неверные, целесообразные или нецелесообразные. Рассмотрим, как реализуется этот принцип при долговом взаимодействии с человеком и с организацией.

В работе Л.З. Буранбаевой, З.З. Сабировой и А.Р. Нуровой проведено теоретическое сравнение преимуществ институциональных (у кредитных организаций) и неинституциональных (у физических лиц) займов. Авторы объясняют популярность неформального кредитования неразвитостью рынка финансовых услуг, ужесточением требований к процедуре предоставления банковских

кредитов, низким уровнем финансовой грамотности и дохода населения, невысоким уровнем доверия к микрофинансовым компаниям (Буранбаева, Сабирова, Нурова, 2019), т.е. сводят их к чисто экономическим факторам. На наш взгляд, проблема является более сложной и комплексной и требует учета интерпретации возникающих отношений.

Если сравнивать условия заимствования в кредитной организации и у физического лица, то для России первый вариант выглядит более выгодным по причине отсутствия необходимости сбора документов и уплаты процентов, наличия гибких сроков погашения (Стребков, 2007) и возможности частичного или полного невозврата (Мужичкова, 2015). Обращает на себя внимание, что все указанные характеристики описывают различные аспекты исполнения обязательств (обязательность, стоимость, жесткость, срочность и др.). В пользу выбора займов у кредитных организаций говорят характеристики складывающихся отношений, которые являются более формализованными и обезличенными. Оплата процентов по кредиту — это способ избежать чувства зависимости, стыда, а также осуждения со стороны заимодавца (Юдин, 2015), т.е. его активной оценки происходящего, или субъектной позиции.

Процесс предоставления денег взаймы на разных условиях тоже может рассматриваться как долговые отношения между двумя людьми и между человеком и организацией. В последнем случае в качестве одалживания мы можем рассмотреть решение о покупке облигаций федерального займа.

При долговом взаимодействии «человек — человек» наблюдаются разные ожидания относительно исполнения обязательств в зависимости от того, является ли человек заемщиком или заимодавцем. Авторы отмечают разрыв в ожиданиях относительно погашения небольших сумм: заимодавцы в меньшей степени ожидают выплаты долга, чем заемщики имеют намерение его вернуть (Morvinski, Shani, 2022).

Когда люди принимают решение об одалживании, они приходят к компромиссу в отношении того, сколько денег, по их мнению, они могут оставить себе и сколько отдать семье и друзьям или положить на счет в банке. Они делают эти расчеты, помня, что их экономические решения влияют на поддержание, изменение или прекращение существующих отношений, и у них есть аудитория, перед которой они прямо или косвенно отвечают за свои решения (Wherry et al., 2019). К. Грегори, ссылаясь на А. Смита, пишет, что готовность давать в долг людям, с которыми состоишь в дружеских или соседских отношениях, обусловлена симпатией между ними и степенью близости, тогда как займы посторонним людям будут определяться исключительно меркантильным интересом. Банки мотивированы прибылью от предоставления ссуд под положительную процентную ставку, но у семейных кредиторов есть гораздо более сложные мотивы, которые могут привести к предоставлению ссуд под нулевую или отрицательную процентную ставку (Gregory, 2012).

Решение человека давать или не давать в долг основывается не только на рациональном расчете вероятности возврата, но и на рассуждениях о том, насколько искренним является заемщик, действительно ли он нуждается в займе, имеет ли «достойную» мотивацию или нет. Банк не задает таких вопросов и не осуждает выбор заемщика, не учит его жить, принимая решение только на ос-

новании формальных показателей и не давая эмоциональной или ценностной характеристики как займа, так и заемщика.

Неисполнение долговых обязательств в случае взаимодействия с кредитной организацией карается санкциями в виде пеней, штрафов и преследования. Взаимодействие с человеком характеризуется не только возможностью отложенного исполнения обязательств или вообще уклонения от них, но и большим моральным переживанием из-за оценки со стороны заимодавца.

Можно заключить, что в случае взаимодействия и с человеком, и с кредитной организацией возникают разные долговые отношения во всех трех случаях: заимствования, одалживания и исполнения обязательств. Это связано с тем, что человек, в отличие от кредитной организации, способен «относиться» к происходящему, т.е. оценивать его когнитивно, эмоционально и ценностно, а значит, восприниматься как субъект. Таким образом, с позиции субъекта, долговые отношения «человек — человек» могут быть определены как субъект-субъектные, а отношения «человек — кредитная организация» — как субъект-объектные.

Объект-субъектный тип взаимодействия «предполагает служение субъекта некоторому объекту, когда субъект как бы отдает себя ему, при этом трансформируясь в нем» (Грачев, 2020, с. 424). Однако такой тип взаимодействия вряд ли применим к долговым отношениям между кредитором и заемщиком, но хорошо подходит для описания отношений в контексте религиозного долга.

Уровни долговых отношений

Следующая линия анализа долговых отношений — это рассмотрение их на межличностном, внутригрупповом, межгрупповом и макропсихологическом уровнях. На уровне отдельной личности может быть изучено психологическое отношение конкретного человека к различным аспектам долга: заимствованию, одалживанию и исполнению обязательств.

Межличностный уровень включает анализ отношений, складывающихся между представителями одной социальной группы. «Отношения внутри социальных групп при этом могут рассматриваться как межличностные внутригрупповые отношения, а отношения, складывающиеся между представителями разных групп, — как межгрупповые социально-психологические отношения» (Позняков, 2017, с. 17–18). Одним из примеров межличностных внутригрупповых долговых отношений может служить изучение отношений, складывающихся внутри *кредитных потребительских кооперативов* (КПК): каким образом распределены функции по достижению общей цели, как строятся иерархические отношения, осуществляется коммуникация и т.д. То есть, речь идет об изучении включенности человека в группу, групповой идентификации и внутригрупповых взаимодействий. КПК — это формальные организации и вхождение людей в них обусловлено не потребностью в общении, а в основном экономическими мотивами (Старостин, 2016). Для социальных психологов перспективным может быть исследование формулирования принципа общности (как социально-психологического феномена) с опорой на интересы различных групп пайщиков.

Под межгрупповыми понимаются отношения, в которых участвуют социальные группы. «Межгрупповое общение возникает в межгрупповой ситуа-

ции. Основными признаками межгрупповой ситуации является осознание участниками своей принадлежности к определенной группе и согласие с этим окружающих людей. Таким образом, чтобы ситуация являлась межгрупповой, одновременное присутствие в одном месте членов разных групп необязательно. Также не обязательно и одновременное присутствие членов одной группы. Феномены межгруппового общения возникают даже в том случае, когда человек находится в одиночестве. Однако наличие рядом членов своей и другой групп делает их более интенсивными» (Гулевич, 2007, с. 6). Примером изучения долговых отношений на межгрупповом уровне может выступить исследование аутгрупповой дискриминации должников (Domiguez, 2010). Отличие социально-психологического анализа межгрупповых процессов от социологического заключается в акценте на внутреннее отражение межгрупповых процессов и явлений. Социально-психологический анализ концентрирует внимание на проблеме отношений, возникающих в ходе взаимодействия между группами, как на внутренней, психологической категории, т.е. ищет ответ на вопрос, как межгрупповые отношения отражаются в сознании членов группы и предопределяют их восприятие друг другом (Андреева, 2001).

Вариантом макропсихологического уровня анализа могло бы служить рассмотрение долговых отношений на уровне отдельных государств, но пока такие исследования проводятся, в основном, в рамках экономической науки (Неверов, 2019; Парасоцкая, Яковлев, 2019). Исключение составляет психологическое исследование О.С. Дейнеки, которая рассматривает в качестве примера дисфункции на макроэкономическом уровне европейский долговой кризис, результатом которого является растущая задолженность как в частном секторе, так и в государственном (Deyneka, 2017). Исследования долговых отношений на макроуровне перспективны для отечественной социальной и экономической психологии.

Функции долговых отношений

Психологические отношения выполняют следующие функции: отражение свойств объектов отношений и их взаимосвязей с субъектом, регуляция социального поведения субъекта, а также его самоопределение и социально-интегративная функция (Позняков, 2018). Рассмотрим их реализацию при заимствовании, одалживании и исполнении обязательств.

Долговые отношения актуализируются, когда субъект сталкивается с проблемной ситуацией (рисунок), связанной с необходимостью брать в долг, давать в долг или возвращать долг.

У субъекта имеется определенное психологическое отношение к кредиту, долгу, должнику, заемщику, кредитору и т.п., отражающее субъективные ожидания относительно взаимных вкладов и вознаграждений, получаемых в результате долгового взаимодействия и описываемых как долговой психологический контракт (Гагарина, Рябов, 2022). То есть, долговые отношения выполняют функцию отражения свойств объектов (других реальных или потенциальных участников долгового взаимодействия) через их оценку как приятных или неприятных, надежных или ненадежных, выгодных или невыгодных, опасных или безопасных и т.п. Эта оценка в свою очередь определяет выбор относительно

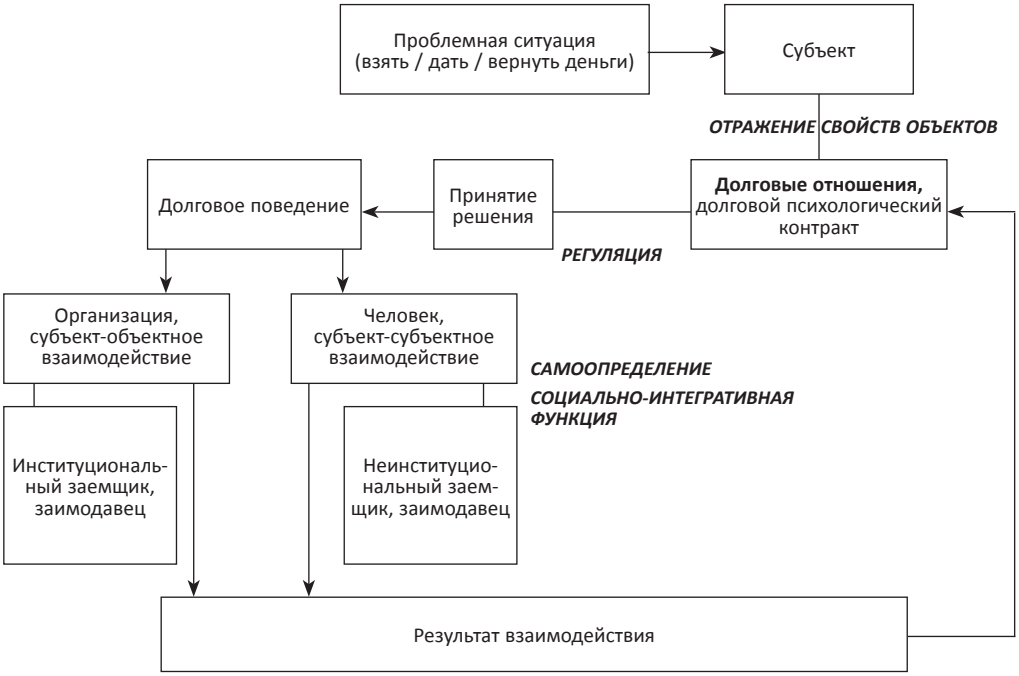

Рисунок. Функции долговых отношений

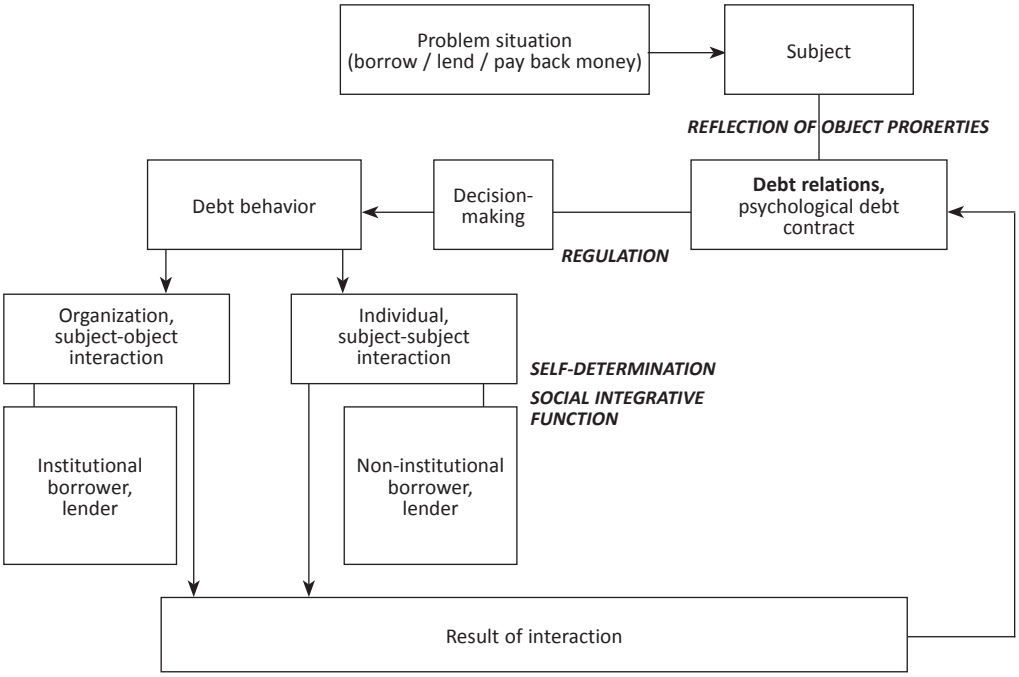

Figure. Functions of debt relations

участия (и характера) или неучастия субъекта в долговом взаимодействии. Тем самым долговые отношения осуществляют регуляцию долгового поведения, а также способствуют самоопределению субъекта в качестве участника долгового взаимодействия. Социально-интегративная функция долговых отношений проявляется в том, что на их основании могут быть выделены группы, сходные между собой, но отличающиеся от других групп.

Что происходит с долговыми отношениями в процессе долгового взаимодействия? Поскольку долговой психологический контракт является субъективным представлением об обязательствах обеих сторон, то реальное взаимодействие может подтвердить или не подтвердить эти представления. В итоге человек может испытывать удовлетворение или неудовлетворение от взаимодействия. Если ожидаемый и реальный результаты взаимодействия совпадают, тогда долговые отношения не меняются и продолжают определять параметры долгового взаимодействия. Нарушение долгового психологического контракта, или несовпадение ожидаемого и реального результатов, может вести к пересмотру собственных обязательств и ожиданий от действий другой стороны, что в свою очередь приведет к пересмотру собственной готовности делать вклад во взаимодействие того же вида и предпочитаемых видов взаимодействия или к избеганию долгового взаимодействия в будущем. Также можно заключить, что долговые отношения одновременно и формируются в процессе долгового взаимодействия, и определяют его.

Выводы

В данной статье предложена концепция долговых отношений личности. Согласно авторскому подходу, долговые отношения — это психологические отношения, которые, с одной стороны, формируются в результате долгового поведения, а с другой — его определяют. Долговые отношения могут быть классифицированы по конативному компоненту как долговые отношения при заимствовании, одалживании и исполнении долговых обязательств. Субъект-субъектные долговые отношения — это долговые отношения при одалживании или заимствовании, возникающие между участниками, каждый из которых обладает целостностью, активностью и самостоятельностью. В случае субъект-субъектных долговых отношений каждая из сторон помимо оценки экономической рациональности может выразить свою ценностно-смысловую и аффективную оценку ситуации заимствования, что характерно для долговых отношений, складывающихся при долговом взаимодействии «человек — человек». В случае субъект-объектных долговых отношений объект оценивает только экономическую рациональность ситуации заимствования, не давая представления субъекту о своей системе ценностей и эмоциональном отношении, что происходит при взаимодействии человека с кредитной организацией.

Долговые отношения выполняют функции отражения свойств объектов отношений, регуляции социального поведения субъекта, а также функцию самоопределения и социально-интегративную функцию.

В качестве перспектив исследования можно наметить анализ предикторов долговых отношений.

Литература:

Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2001.

Буранбаева Л.З., Сабирова З.З., Нурова А.Р. Формальный и неформальный характер кредитного поведения заемщика // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2019. № 1 (42). С. 24–30.

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

Гагарина М.А., Рябов В.Б. Исследование содержания долгового психологического контракта // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2022. № 2. С. 60–78.

Грачев А.А. Отношение человека к активному социальному объекту: прикладной аспект // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5, № 2 (18). С. 419–442.

Гулевич О.А. Психология межгрупповых отношений. М.: Московский психолого-социальный институт, 2007.

Дьяченко М.И. Советская психологическая наука на службе обороны Родины // Вопросы психологии. 1985. № 3. С. 5–13.

Журавлев А.Л., Позняков В.П. Значение работ В.Н. Мясищева для развития социальной психологии // Психологический журнал. 2018. Т. 39, № 5. С. 59–68.

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

Земченкова Г.М. Воспитание сознания и чувства общественного долга у подростков в классном коллективе: дисс. … канд. пед. наук. М., 1984.

Кант И. Основы метафизики нравственности. Сочинения: в 6 т. Т. 4. Ч. 1 / Под общ. ред. В.Ф. Асмуса, А.В. Гулыги, Т.И. Ойзермана. М.: Мысль, 1965.

Киреева О.В., Демин А.Н. Когнитивный и эмоциональный компоненты отношения человека к кредитам // Психолог. 2016. № 4. С. 126–139. doi: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092

Кошелев А.Д. О языковом концепте «долг». Логический анализ языка: Языки этики / Отв. ред. Н.Д. Арутюнова, Т.Е. Янко, Н.К. Рябцева. М.: Языки русской культуры, 2000.

Лебедев А.Н., Булыгина О.А. Проблема и методы изучения долга и долгового поведения в отечественной психологии. Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика / Отв. ред. М.В. Полевая. Москва: ООО «Издательство "Спутник+"», 2015.

Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Чувство долга и типы кредитно-долгового поведения // Прикладная юридическая психология. 2016. № 4. С. 74–82.

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

Неверов А.Н. К проблеме анализа поведения государств как экономических агентов // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2019. Т. 4, № 4. С. 150–154.

Новое прочтение теории кредита и банков: монография / Под ред. И.В. Ларионовой. М.: КноРус, 2017.

Парасоцкая Н.Н., Яковлев Н.Д. Плюсы и минусы государственных заимствований и государственного долга для бюджетной системы России // Учет. Анализ. Аудит. 2019. Т. 6, № 4. С. 61–69.

Позняков В.П. Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной экономической деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2018.

Позняков В.П. Психологические отношения человека: современное состояние исследований и перспективы развития концепции // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2, № 2. С. 6–30.

Психологические механизмы социальной регуляции поведения / Под ред. Е.В. Шороховой, М.И. Бобневой. М.: Наука, 1979.

Разработка понятий современной психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2018.

Решетова Н.П., Арутюнянц Т.С. Отношение к кредитам у военнослужащих с различным типом кредитного поведения // Юридическая психология. 2020. № 4. С. 22–26.

Сергиенко Е.А. Психическое развитие с позиций системно-субъектного подхода. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021.

Скобликов П.А. Создание и усиление положительных мотивов должника как способ повышения эффективности взыскания долгов и укрепления экономической безопасности // Финансы и кредит. 2015. № 8 (632). С. 18–30.

Старостин В.М. Подходы к формированию общности пайщиков в кредитном кооперативе // Вестник Российского университета кооперации. 2016. № 1 (23). С. 85–88.

Стребков Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор // Социологические исследования. 2007. № 3 (275). С. 52–62.

Стребков Д.О. Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004. № 2. С. 51–59.

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

Cohn, A., Fehr, E., Maréchal, M. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516, 86–89. https://doi.org/10.1038/nature13977

Deyneka, O. (2017). Dysfunctional economic behaviour: Victims of financial debt (the case of microfinance organization clients). In P. Anders Granhag, R. Bull, A. Shaboltas, E. Dozortseva (Eds.), Psychology and law in Europe: When West meets East (pp. 125–136). Boca Raton: CRC Press.

Dezső, L., Loewenstein, G. (2012). Lenders' blind trust and borrowers' blind spots: A descriptive investigation of personal loans. *Journal of Economic Psychology*, 33, 5, 996–1011. https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.06.002.

Domiguez, A.E. (2010). Debtor Discrimination During Sovereign Debt Restructurings, Society for Economic Dynamics. *Meeting Papers*, 1324.

Gregory, C.A. (2012). On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology. *Social anthropology*, 20, 4, 380–396. https://doi.org/10.1111/j.1469-8676.2012.00225.x

Herzenstein, M., Sonenshein, S., Dholakia, U.M. (2011). Tell Me a Good Story and I May Lend you Money: The Role of Narratives in Peer-to-Peer Lending Decisions. *Journal of Marketing Research*, 48, 138–149. doi: 10.1509/jmkr.48.SPL.S138

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 (pp. 503–512). doi: 10.1145/2124295.2124356.

Morvinski, C., Shani, Y. (2022). Misaligned mindsets between borrowers and lenders of small interpersonal loans. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 169, 104117. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2022.104117.

Simon, H.A. (1997). Models of bounded rationality, III: Empirically grounded economic reason. Cambridge, MA: MIT Press.

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*, 98 (2), 753–793. https://doi.org/10.1093/sf/soy127

References:

Andreeva, G.M. (2001). Social Psychology: A textbook. M.: Aspect Press. (In Russ.).

Buranbaeva, L.Z., Sabirova, Z.Z., Nurova, A.R. (2019). Formal and informal nature of the borrower's credit behavior. *Vestnik BIST (Bashkirskogo instituta social'nyh tehnologij) (Bulletin of BIST (Bashkir Institute of Social Technologies))*, 1 (42), 24–30. (In Russ.).

Cohn, A., Fehr, E., Maréchal, M. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516, 86–89. https://doi.org/10.1038/nature13977

Development of concepts of modern psychology. (2018). In A.L. Zhuravlev, E.A. Sergienko (Eds.). M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences". (In Russ.).

Deyneka, O. (2017). Dysfunctional economic behaviour: Victims of financial debt (the case of microfinance organisation clients) // Psychology and law in Europe: When West meets East. In P. Anders Granhag, R. Bull, A. Shaboltas, E. Dozortseva (Eds.), (pp. 125–136). Boca Raton: CRC Press.

Dezső, L., Loewenstein, G. (2012). Lenders' blind trust and borrowers' blind spots: A descriptive investigation of personal loans. *Journal of Economic Psychology*, 33, 5, 996–1011. https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.06.002.

Domiguez, A.E. (2010). Debtor Discrimination During Sovereign Debt Restructurings., Society for Economic Dynamics. *Meeting Papers*, 13 (24).

Dyachenko, M.I. (1985). Soviet psychological science in the service of the defense of the motherland. *Voprosy psikhologii (Issues of psychology)*, 3, 5–13. (In Russ.).

Gagarina, M.A. (2021). Debt mentality of the individual: an economic and psychological study. M.: IPRAN. (In Russ.).

Gagarina, M.A., Ryabov V.B. (2022). Study of the content of the debt psychological contract. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Psihologicheskie nauki (Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Psychological sciences)*, 2. (In Russ.).

Grachev, A.A. (2020). Attitude of a person to an active social object: an applied aspect. *Institut psihologii Rossijskoj academii nauk. Socialnaya I economicheskaya psihologiya (Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology)*, 5, 2 (18), 419–442. (In Russ.).

Gregory, C.A. (2012). On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology. *Social anthropology*, 20, 4, 380–396. https://doi.org/10.1111/j.1469-8676.2012.00225.x

Gulevich, O.A. (2007). Psychology of intergroup relations. M.: Moscow Psychological and Social Institute. (In Russ.).

Herzenstein, M., Sonenshein, S., Dholakia, U.M. (2011). Tell Me a Good Story and I May Lend you Money: The Role of Narratives in Peer-to-Peer Lending Decisions. *Journal of Marketing Research*, 48, S138–S149. doi: 10.1509/jmkr.48.SPL.S138

Kant, I. (1965). Fundamentals of the metaphysics of morality (4th ed., p. 1). In V.F. Asmus, A.V. Gulyg, T.I. Oizerman (Eds.), (pp. 219–310). M.: Mysl'. (In Russ.).

Kireeva, O.V., Demin, A.N. (2016). Cognitive and emotional components of a person's attitude to loans. *Psiholog (Psychologist)*, 4, 126–139. doi: 10.7256/2409-8701.2016.4.20092 (In Russ.).

Koshelev, A.D. (2000). On the language concept "duty". Logical analysis of language: Languages of ethics. In N.D. Arutyunova, T.E. Yanko, N.K. Ryabtsev (Eds.), (pp. 119–124). M.: Yaziki Russkoj kul'tury. (In Russ.).

Lebedev, A.N., Bulygina, O.A. (2015). The problem and methods of studying debt and debt behavior in domestic psychology. Actual problems of social and economic psychology: methodology, theory, practice. Collection of scientific articles. In M.V. Polevaya (Eds.), (pp. 36–39). M.: Publishing House "Sputnik+". (In Russ.).

Lebedev, A.N., Gordyakova, O.V. (2016). Sense of duty and types of credit-debt behavior. *Prikladnaya uridicheskaya psihologiya (Applied Legal Psychology)*, 4, 74–82. (In Russ.).

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 (pp. 503–512). doi: 10.1145/2124295.2124356.

Morvinski, C., Shani, Y. (2020). Misaligned mindsets between borrowers and lenders of small interpersonal loans. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 169, 104117. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2022.104117.

Muzhichkova, Yu.E. (2015). Psychology of ordinary ideas about debts and credits. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta (Humanitarian sciences. Bulletin of the Financial University)*, 4, 37–44. (In Russ.).

Neverov, A.N. (2019). On the problem of analyzing the behavior of states as economic agents. *Ekonomicheskaya psyhologiya: proshloye, nastoyaschee, buduschee (Economic psychology: past, present, future)*, 4 (4), 150–154. (In Russ.).

New reading of the theory of credit and banks: monograph. (2017). In I.V. Larionova (Eds.). Moscow: KnoRus. (In Russ.).

Parasotskaya, N.N., Yakovlev, N.D. (2019). Pluses and minuses of state borrowings and public debt for the Russian budget system. *Uchet. Analiz. Audit (Accounting. Analysis. Audit)*, 6 (4), 61–69. (In Russ.).

Poznyakov, V.P. (2017). Psychological relations of a person: the current state of research and prospects for the development of the concept. *Institut psihologii Rossijskoj academii nauk. Socialnaya I economicheskaya psihologiya (Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology)*, 2 (2), 6–30. (In Russ.).

Poznyakov, V.P. (2018). Psychological relations of individual and group subjects of joint economic activity. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences". (In Russ.).

Psychological mechanisms of social regulation of behavior. (1979). In E.V. Shorokhova, M.I. Bobneva (Eds.). Moscow: Nauka. (In Russ.).

Reshetova, N.P., Arutyunyants, T.S. (2020). Attitude to loans among military personnel with different types of credit behavior. *Uridicheskaya psihologiya (Legal Psychology)*, 4, 22–26. (In Russ.).

Sergienko, E.A. (2021). Mental development from the standpoint of the system-subject approach. M.: Publishing house "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences". (In Russ.).

Simon, H.A. (1997). Models of bounded rationality, III: Empirically grounded economic reason. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

Skoblikov, P.A. (2015). Creating and strengthening the positive motives of the debtor as a way to increase the efficiency of debt collection and strengthen economic security. *Financy i kredit (Finance and credit)*, 8 (632), 18–30. (In Russ.).

Starostin, V.M. (2016). Approaches to the formation of a community of shareholders in a credit cooperative. *Vestnik Rossijskogo universiteta kooperacii (Bulletin of the Russian University of Cooperation)*, 1 (23), 85–88. (In Russ.).

Strebkov, D.O. (2004). Needs and preferences of the population of Russia in the market of credit services. *Sociologicheskie issledovaniya (Sociological research)*, 2, 51–59. (In Russ.).

Strebkov, D.O. (2007). Models of credit behavior and factors that determine their choice. *Sociologicheskie issledovaniya (Sociological research)*, 3 (275), 52–62. (In Russ.).

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*, 98 (2), 753–793. https://doi.org/10.1093/sf/soy127

Yudin, G.B. (2015). The moral nature of debt and the formation of a responsible borrower. *Voprosy ekonomiki (Questions of Economics)*, 3, 28–45. (In Russ.).

Zemchenkova, G.M. (1984). Vospitanie soznaniya I chuvstva obschestvennogo dolga u podrostkov v klassnom collective: Diss. … kand. ped. nauk. (Education of consciousness and a sense of social duty in adolescents in a classroom team: dissertation). PhD (Pedagogy). Moscow. (In Russ.).

Zhuravlev, A.L., & Poznyakov, V.P. (2018). The significance of V.N. Myasishchev for the development of social psychology. *Psihologicheskij zhurnal (Psychological journal)*, 39 (5), 59–68. (In Russ.).

Zhuravlev, A.L., Kupreichenko, A.B. (2007). Economic self-determination: theory and empirical research. M.: Publishing House "Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences". (In Russ.).

Статья получена 11.05.22;
принята 20.05.22;
отредактирована 03.06.22

Received 11.05.22;
accepted 20.05.22;
revised 03.06.22

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Гагарина Мария Анатольевна — кандидат психологических наук, доцент департамента психологии и развития человеческого капитала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; ассоциированный научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии Российской академии наук, mgagarina224@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-7812-7875

ABOUT AUTHOR

Maria A. Gagarina — PhD in Psychology, Associate Professor, Department of Psychology and Development of human capital, Financial University under Government of the Russian Federation; Associate Research Assistant, Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences, mgagarina224@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-7812-7875