



# Психологические предпосылки решения об использовании потребительского кредита

Тугарёва Е.В.

кандидат психологических наук, старший научный сотрудник  
лаборатории социальной и экономической психологии Института психологии РАН



## Психологический портрет должника по данным других исследований:

Люди, склонные залезать в долги как правило имеют слабую волю, пониженный контроль за своими действиями и их последствиями для себя.

Они имеют позитивную индивидуальную установку в отношении долгового поведения («брать в долг» оценивается ими положительно) и отсутствие порицания в отношении залезания в долги со стороны референтной группы.

Как покупатели склонны к импульсивным покупкам или относятся к эмоциональному типу покупателей, в котором получение удовольствия от покупки играет важную роль.

Они очень не любят сложностей в оформлении кредитов, дополнительных требований по проверке их платежеспособности, любят легкость условий получения кредитов и быстроту в их оформлении.

Люди с повышенным и высоким уровнем материализма (ценностная ориентация на мир денег и вещей, которыми обладают люди) более склонны залезать в долги.

## Цель исследования:

Выявить психологические характеристики человека, которые могут являться предпосылками или детерминантами принятия решения о том, брать или не брать потребительский кредит.

## Выборка:

В исследовании приняли участие 222 человека, из них 44,59 % мужчины и 55,41 % женщины, доминирующий возраст от 20 до 35 лет, 88,66 % люди с неполным высшим и высшим образованием. По шкале самооценки уровня дохода и по самооценке своего социального статуса выборка нормально распределена.

## Гипотезы исследования:

- ❖ К числу важных индикаторов склонности брать кредит будут относиться характеристики, отражающие субъективное восприятие времени и межвременные предпочтения. У людей, которые склонны брать кредит, временная перспектива более сжата, они не способны откладывать удовольствие от покупки на потом и готовы переплачивать за кредит.
- ❖ Люди, которые склонны брать кредиты, менее чувствительны к негативным психологическим последствиям кредитных отношений.
- ❖ Люди, склонные брать кредит, ориентируются на свое желание приобрести товар, на который у них не хватает денег, и принимая решение в большей степени ориентируются на свои аргументы «за» то, чтобы взять кредит, при этом недооценивая или игнорируя аргументы «против»

## Методы статистического анализа:

- Описательная статистика
- Корреляционный анализ
- Методы анализа значимости различий (t Стьюдента, Манна-Уитни)
- Дискриминантный анализ

## Используемые методики и изменяемые показатели:

- Индекс протяженности временной перспективы А. Блюдорна в адаптации Т.А. Нестика
- Методика измерения субъективной процентной ставки (показатель отражает способность отложить удовольствие от потребления товаров на более позднее время; чем выше показатель, тем более человек склонен тратить деньги в настоящем)
- Методика диагностики ожидаемых негативных состояний в случае залезания в долги Е.В. Тугарёвой
- Шкала измерения рационального и эмоционально-интуитивного стиля принятия решения (REI) С. Эпштейна в адаптации Е.В. Тугаревой
- Методические приемы измерения различных компонентов отношения к кредитам и принятия решения о том, брать или не брать кредит:
  - субъективная оценка социального статуса и оценка среднемесячного дохода на каждого члена семьи
  - частота использования кредитов
  - наличие невыплаченного кредита в настоящее время
  - максимально приемлемые для респондента суммы и сроки кредита
  - степень готовности к досрочному погашению кредита
  - готовность переплачивать за кредит
  - выраженность потребности в покупках, на которые не хватает денежных средств
  - степень желания приобрести эти товары
  - оценка степени желания взять кредит оценка и степени готовности взять кредит
- Фиксировалась группа показателей отражающих отдельные аспекты принятия решения о том брать или не брать кредит:
  - Респондентов просили описать аргументы «за» за то, что бы взять кредит, а так же оценить степень актуальности и важности этих аргументов.
  - Респондентов просили описать аргументы «против» за то, что бы взять кредит, а так же оценить степень актуальности и важности этих аргументов.
  - Показатель решения о том, брать или не брать кредит в настоящее время.

## Методика диагностики ожидаемых негативных состояний в случае залезания в долги.

Факторный анализ ответов по данным картинкам показал, что они измеряют один феномен (один фактор), факторное решение объясняет 62,47 % случаев, альфа Кронбаха полученной шкалы - 0,896. В дальнейшем анализе использовался суммарный показатель по данной шкале, который рассматривался как индикатор выраженности ожиданий негативных состояний при попадании в статус должника. Ответы респондентов по данному показателю оказались нормально распределены по выборке.

Ниже представлены несколько картинок. По каждой из них оцените, В КАКОЙ СТЕПЕНИ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КРЕДИТОВ НА ЭТОЙ КАРТИНКЕ СОВПАДАЕТ С ВАШИМИ СОБСТВЕННЫМИ ОЦЕНКАМИ И ПЕРЕЖИВАНИЯМИ В ОТНОШЕНИИ КРЕДИТОВ. Используйте 7-балльную шкалу от 1 - «абсолютно не совпадает» до 7 - «полностью совпадает».



## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

- реже в прошлом брали кредиты
- готовы брать кредит на меньшую сумму, на более короткий срок
- менее готовы переплачивать за кредит
- даже если и есть такие потребности / товары, на которые у них в настоящее время не хватает денег, желание купить эти товары или удовлетворить эти потребности они оценивают ниже
- ниже оценивают свои готовность и желание взять кредит
- ниже актуальность и важность аргументов «за» кредит и выше актуальность и важность аргументов «против» кредита
- менее выражен рациональный стиль принятия решения

Вопрос: «Есть ли у Вас в настоящее время еще не полностью выплаченный кредит?»  
У тех, кто ответил «Да»

- Ниже субъективный социальный статус
- Меньше краткосрочная и среднесрочная временная перспектива
- Выше субъективная процентная ставка
- Чаще использовали кредиты
- Приемлемы более длительные сроки кредита
- Более готовы переплачивать за кредит
- Сильнее потребность в покупках, на которые не хватает денег и желание их купить
- Сильнее готовность и желание взять кредит
- Ниже ожидаемые негативные состояния от пребывания в долгах

Вопрос: «Какое решение приняли бы Вы сейчас – взять кредит или отказаться от кредита?»  
У тех, кто ответил «Взять кредит»

- Чаще использовали кредиты
- Приемлемы большие суммы кредита и более длительные сроки кредита
- Более готовы переплачивать за кредит
- Сильнее потребность в покупках, на которые не хватает денег и желание их купить
- Сильнее готовность и желание взять кредит
- Выше актуальность и важность аргументов «За» использование кредита
- Ниже важность аргументов «Против» использования кредита
- Ниже ожидаемые негативные состояния от пребывания в долгах



## Перспективы исследования:

Ожидаемые состояния являются частью эмоционально-чувственной оценки ситуации и относятся к разряду оценки последствий того или иного выбора, а также являются его детерминантами. Роль ожидаемых состояний в различных экономических ситуациях может быть разной. Возможно она возрастает в тех ситуациях экономического выбора, которые связаны с изменениями экономического статуса, с переходом в качественно иное состояние. Например, переход в состояние должника, переход в состояние ограничения трат (сбережение), при выборе той или иной формы работы (а именно, стать предпринимателем или работать по найму), при выборе уйти с работы или нет, выходить на пенсию или нет и т.п. Ожидаемые состояния могут являться определяющими детерминантами формирования отношения к социально-экономическим изменениям в обществе. Роль позитивных и роль негативных ожидаемых состояний следует рассматривать как отдельно, так и в и в возможной взаимосвязи. Предполагается, что ориентация на позитивные, либо негативные ожидаемые состояния может быть взаимосвязана с индивидуальными экономико-психологическими характеристиками человека и типом его экономического поведения.