

РАЗРАБОТКА ОПРОСНИКА ОТНОШЕНИЯ К КРЕДИТАМ И ЕГО ПСИХОМЕТРИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ¹

Дёмин А. Н., Киреева О. В., Педанова Е. Ю.

Дёмин Андрей Николаевич, Кубанский государственный университет, 350040,
Россия, Краснодарский край, г. Краснодар,
ул. Ставропольская, 149. Эл. почта: demin@manag.kubsu.ru

Киреева Оксана Васильевна, Кубанский государственный университет, 350040,
Россия, Краснодарский край, г. Краснодар,
ул. Ставропольская, 149. Эл. почта: OKSANA-KIRIEVA@mail.ru

Педанова Екатерина Юрьевна, Кубанский государственный университет,
350040, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар,
ул. Ставропольская, 149. Эл. почта: ket_wild@mail.ru

Обсуждается разработка опросника «Отношение к кредитам», в основании которого лежит модель отношений личности В. Н. Мясищева и подход С. Л. Рубинштейна, согласно которым личность предстает как автор отношений к миру, к другим людям, к объектам, ситуациям и событиям, к самому себе. Опросник направлен на диагностику трех компонентов отношения к кредитам: когнитивного, мотивационного, поведенческого (готовность к поведению в ситуации персонального дефолта). Итоговая версия методики измеряет 3 параметра («Осведомленность», «Мотивация», «Поведение в ситуации персонального дефолта») и включает 12 шкал для оценки данных параметров. Параметр «Осведомленность» измеряется с помощью шкал «Активная осведомленность» и «Пассивная осведомленность». Параметр «Мотивация» диагностируется с помощью шкал: «Получение удовольствия от использования кредита», «Превращение мечты в реальность, стремление ускорить время», «Страх перед кредитами, финансовый ригоризм», «Принятие кредита как нормы жизни», «Альтруистическое поведение», «Ориентация на целевое “крупное” использование денег». Параметр «Стратегии поведения в ситуации персонального дефолта» оценивается с помощью шкал: «Поиск продуктивных вариантов решения проблемы», «Уход от решения проблемы, избегающее поведение», «Общественно-экономическая активность», «Целенаправленный поиск помощи в социальной сети». Приводятся результаты психометрической проверки опросника (внутренняя консистентность, ретестовая надёжность, конструктивная валидность шкал), свидетельствующие о возможности его использования в научных исследованиях. Обсуждаются перспективы применения опросника.

Ключевые слова: отношение к кредитам, персональный дефолт, психодиагностика.

Кредитное поведение — объект разных научных дисциплин. Экономисты и социологи изучают предпочитаемые формы займа денежных средств и цели

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ и администрации Краснодарского края в рамках научно-исследовательского проекта № 16-16-23011 – а (р) «Психологический анализ активности молодёжи и людей зрелого возраста на кредитном рынке».

использования заемных средств (Лебедев, Булыгина, 2015; Осипов, 2015; Thomas, 2000); нередко основным фактором кредитного поведения признается уровень дохода человека и семьи в целом (Давыденко, 2014). Социологи анализируют кредитное поведение в рамках долгового поведения, разрабатывая для этого различные схемы опросов. Помимо формализованных интервью ими были предприняты попытки разработать опросники, направленные на изучение установок к кредитному поведению. Так, в исследованиях Д. О. Стребкова (2004; 2007), Д. Х. Ибрагимовой (2008) и других социологов выявляются суждения заемщиков об их готовности к кредитованию, также анализируется готовность заемщиков к возврату долга. Опираясь на рекомендации зарубежных исследователей, отечественные социологи в формулировках анкетных вопросов, направленных на выяснение степени влияния различных факторов на долговое поведение респондентов, стараются фокусироваться на выявлении локуса контроля за расходованием заемных средств, отношения различных групп населения к долгам, на изучении процесса принятия долгового решения в условиях риска. А. А. Дикий предлагает включать вопросы о том, имеют ли респонденты отношение к фактам кредитования своего домохозяйства; об отношении их родителей к использованию кредита; об использовании различных форм кредита и о прямых и косвенных источниках проблем с выплатами по долговым обязательствам (Дикий, 2012).

В. Тапилина и Т. Богомолова на основе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) выделили четыре основные модели финансового поведения домохозяйств в зависимости от того, сберегают они или заимствуют деньги («сберегатели», «антисберегатели», которые чаще берут деньги в долг, «смешанная» и «пассивная» модели, когда финансовое поведение отсутствует (Тапилина, Богомолова, 1998).

Зарубежные исследователи обращались к изучению различных аспектов кредитования, показателями которого выступали общий объем долга семьи, наличие отдельных долгов у каждого из супругов, количество кредитных карточек, доля средств, уходящих на ежемесячное погашение долга и др. (Найхое, Leach, Turner, 1999; Lunt, Livingstone, 1992). Наличие долгов исследователи используют в качестве одного из критериев социально-экономической дифференциации населения. П. Лунт и С. Ливингстоун построили типологию, выделив шесть категорий населения в зависимости от наличия долгов, регулярности сбережений и наличия накоплений (Lunt, Livingstone, 1992). Обнаружено, что стратегии заемного и сберегательного поведения могут либо использоваться изолированно, либо сочетаться. Исследователи выявили, что долговое поведение более характерно для лиц с материальным достатком, для которых займ является способом удовлетворения потребностей, а сам кредит воспринимается как удобная возможность, благо современного общества. Те, кто не имеет долгов, считают их источником проблем и избегают займов.

Растёт внимание ученых к психологии заёмщиков. Это обусловлено, с одной стороны, «закредитованностью населения», с другой — цикличностью спроса на кредитные продукты, а также фактами невозврата долгов и банкротства должников. Данный вопрос изучается в связи с различными формами денежного и потребительского поведения, а также психологическими эффектами займов и поиском индивидуально-психологических предпосылок невозврата кредитов (Гагарина, 2016; Семенов, 2009; Фенько, 2004; Brown, Taylor, Price, 2005; Gathergood, 2012; Lea, Webley, Walker, 1995; Thomas, 2000). О. С. Посыпанова в рамках изучения поведения потребителей обращает внимание на кредиты, как на способ опережающего потребления, при котором «психологическая» стоимость приобретаемого на заемные деньги товара или услуги увеличивается за счет того, что у заемщиков возрастает состояние напряжения и тревоги (Посыпанова, 2012). Исследователей интересует проблема добросовестности заёмщиков (Семёнов, 2009). Наряду с опросными процедурами в психологии кредитного поведения начинает применяться метод эксперимента. Так, Ю. Е. Мужичкова и ее коллеги предлагают использовать экспериментальный метод для исследования поведения должников (Мужичкова, 2016). В частности, ими был проведен эксперимент, моделирующий стратегию принятия решения о заимствовании денежных средств (варьировалась установка о заимствовании денежных средств: в первом случае в инструкции речь шла о долге другому лицу, во втором — о заимствовании средств в банке, т.е. институциональном займе). Экспериментальный метод позволяет выявить формы поведения заемщиков (должников), проанализировать в лабораторных условиях последствия тех или иных стратегий поведения должников, оценить их эффективность.

В целом репертуар методов и методик, направленных на психологическое изучение кредитного поведения, невелик. Это контрастирует с ситуацией в области изучения отношения к деньгам. В зарубежной психологии получили известность стандартизованная Шкала денежных установок (Money Attitude Scale, MAS) Ямамучи и Темпера, Шкала денежной этики (Money Ethic Scale, MES) Т. Танга, опросник Э. Фернэма «Отношение к деньгам» (Фенько, 2004). Последний из названных опросников послужил основой для многочисленных отечественных модификаций и разработок (О. С. Дейнека, А. А. Капустин, М. Ю. Семенова и Ю. В. Мацнева, Е. В. Тугарева и И. Ю. Красикова, А. Б. Фенько).

Мы видим дефицит в отечественной психологии психодиагностических инструментов, направленных на измерение различных аспектов кредитного поведения. Цель статьи — разработка опросника «Отношение к кредитам». В его основание положены представления В. Н. Мясищева и С. Л. Рубинштейна, согласно которым личность предстает как автор различного рода отношений к миру в целом, к другим людям, объектам, ситуациям и событиям, к самому себе, а в структуру отношения входят познавательный, эмоциональный, мотивационный, волевой компоненты (Мясищев, 1995; Рубинштейн, 2003). Отношение

к кредитам будем рассматривать как одно из частных отношений личности к социально-экономической сфере жизнедеятельности. Личность выстраивает свою экономическую активность (в частности кредитное поведение) на основе целого набора различных отношений: к деньгам, к заемщикам и должникам, к процессу кредитования, к долгу, к внутренним и внешним трудностям возврата кредита; может включать в себя знание, оценку, стремление, готовность к разным формам поведения.

В данной работе в центре внимания находится отношение реальных и потенциальных заемщиков к кредитованию в целом и к ситуации персонального дефолта.

На этапе теоретической проработки опросника в структуре отношения к кредитам было решено оставить следующие составляющие:

- осведомленность (пассивная и активная), т.е. знание различных аспектов кредитования;
- мотивация взятия / получения кредита;
- готовность к тем или иным формам поведения в ситуации персонального дефолта — кризисной ситуации, возникающей по причине временной или постоянной финансовой несостоятельности заемщика (Киреева, Демин, 2016б).

Правомерность выделения этих составляющих подтвердилась по итогам анализа кредитных историй, собранных в ходе серии интервью с заемщиками, наблюдений за ними, а также контент-анализа сообщений на форумах должников. В рамках перечисленных процедур было выделено 96 первичных индикаторов, отражающих психологическое содержание осведомленности, мотивации кредитного поведения и готовности к поведению в ситуации персонального дефолта. Эмоциональный компонент отношения к кредитам также имел место, но его ситуативность и динамичность в зависимости от этапа кредитного поведения (Киреева, Демин, 2016а) затрудняют, на наш взгляд, построение обобщенного психологического профиля заемщика — по крайней мере, на данном этапе исследования.

Для последующего психометрического анализа каждый индикатор измерялся с помощью 4-балльной шкалы на выборке 250 чел. Выборка включала 48,4% мужчин и 51,6% женщин в возрасте от 18 до 45 лет. 46,2% опрошенных имели высшее образование, большинство (63,8%) работало на постоянной основе полный рабочий день. Распределение опрошенных по уровню материального положения представлено в табл. 1.

71,5% респондентов имели опыт кредитования или в настоящее время выплачивают кредит; при этом у тех, кто имел опыт кредитования, 57,3% испытали те или иные трудности с выплатой кредита.

Массив собранных данных — отдельно для осведомленности, мотивации и готовности — был подвергнут факторизации (метод главных компонент, тип

Таблица 1

Материальное положение респондентов

Уровень материального положения	Опрошенные, %
Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания	0,4
На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать	10,1
На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности	16,6
На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги	36,8
Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману	30,8
Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем	5,3

вращения Varimax). С учётом содержания факторов мы остановились на двухфакторном решении для параметра осведомлённости, шестифакторном — для параметра мотивации взятия / получения кредита, четырёхфакторном — для параметра готовности к поведению в ситуации персонального дефолта. Факторы — основа шкал опросника; для уточнения их состава вычислялся коэффициент внутренней согласованности α -Кронбаха.

После проверки внутренней согласованности шкал и удаления ненадёжных пунктов (использовалась процедура вычисления коэффициента α -Кронбаха при удалении пункта) общее количество оставшихся пунктов составило: «Осведомленность» — 9, «Мотивация взятия кредита» — 32, «Поведение в ситуации персонального дефолта» — 20. Значения коэффициента α -Кронбаха для шкал представлены в табл. 2. Помимо шкал, включавших в себя от 3 до 10 пунктов, мы сочли целесообразным на данном этапе оставить в опроснике показатели пассивной осведомлённости (2 пункта) и альтруизма как мотивации взятия кредита (1 пункт).

В целом уровень внутренней согласованности шкал оказался приемлемым, т.е. превышающим показатель 0,6 (Бурлачук, Морозов, 1999). Одна из шкал для измерения мотивации взятия кредита («Страх перед кредитами, финансовый ригоризм») и одна из шкал для измерения готовности к поведению в ситуации персонального дефолта («Целенаправленный поиск помощи в социальной сети») имеют невысокие показатели внутренней согласованности (0,57 и 0,55 соответственно), но мы решили оставить их в опроснике по двум причинам. Во-первых, наблюдения и общение с заёмщиками свидетельствуют о реальности соответствующих феноменов; во-вторых, в практике разработки психодиагностических опросников немало примеров, когда оставляются шкалы с невысокой внутренней консистентностью в силу их теоретической и эмпирической обоснованности и важности.

Таблица 2

Результаты проверки внутренней согласованности шкал опросника отношения к кредитам, $n = 250$

Название шкалы	Итоговое количество пунктов в шкале	Значения коэффициента α -Кронбаха
Осведомлённость:	7	0,86
активная		
пассивная	2	–
Мотивация взятия кредита:	10	0,89
получение удовольствия от использования кредита		
превращение мечты в реальность, стремление ускорить время	8	0,88
страх перед кредитами, финансовый ригоризм	3	0,57
принятие кредита как нормы жизни	5	0,81
альтруизм	1	–
ориентация на целевое «крупное» использование заёмных денег	5	0,71
Поведение в ситуации персонального дефолта:		
поиск продуктивных вариантов решения проблемы	7	0,77
уход от решения проблемы, избегающее поведение	5	0,74
общественно-экономическая активность	5	0,66
целенаправленный поиск помощи в социальной сети	3	0,55

Показатель ретестовой надёжности шкал (обследовались 49 человек с интервалом 20 дней) оказался приемлемым: значение коэффициента корреляции Спирмена для всех шкал статистически значимо при $p = 0,01$ и ниже (табл. 3).

При проверке конструктивной валидности опросника мы исходили из того, что высока вероятность корреляции его шкал с показателями методики «Личностные факторы принятия решения» Т. В. Корниловой (2003), опросника «Ответственность-110» (Прядеин, 2014), опросника ожидаемой социальной поддержки SSQSR (Social Support Questionnaire, Short Form) И. Сарасона, Б. Сарасон, Э. Ширин, Г. Пирса (Дёмин, Кожевникова, Седых, Седых, 2003). Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 4.

Согласно результатам анализа, и осведомлённость, и мотивация взятия кредита, и готовность к различным формам поведения в ситуации персонального дефолта тесно связаны с рациональностью и готовностью к риску при принятии решений. В частности, мы видим, что получение удовольствия от использования кредита, принятие кредита как нормы жизни, альтруистическая мотивация при взятии кредита и ориентация на целевое крупное использование заёмных денег,

Таблица 3

Показатели ретестовой надежности шкал опросника отношения к кредитам, $n = 49$

Шкалы опросника «Отношение к кредитам»	Значение коэффициента корреляции Спирмена
Осведомленность: активная	0,819
пассивная	0,869
Мотивация взятия кредита: получение удовольствия от использования кредита	0,906
превращение мечты в реальность, стремление ускорить время	0,977
страх перед кредитами, финансовый ригоризм	0,854
принятие кредита как нормы жизни	0,914
альтруизм	0,787
ориентация на целевое «крупное» использование заёмных денег	0,919
Поведение в ситуации персонального дефолта: поиск продуктивных вариантов решения проблемы	0,932
уход от решения проблемы, избегающее поведение	0,924
общественно-экономическая активность	0,937
целенаправленный поиск помощи в социальной сети	0,837

будучи рискованными действиями, закономерно коррелируют с показателем готовности к риску.

Показатели ответственности положительно коррелируют с ориентацией на целевое крупное использование заёмных денег и поиском продуктивных вариантов решения проблемы в случае возникновения персонального дефолта, что имеет теоретическое объяснение и подтверждается повседневными наблюдениями. Корреляцию одного из интегральных показателей ответственности с пассивной осведомлённостью можно объяснить вкладом последней в информационную основу процесса саморегуляции.

Связь между шкалами «Превращение мечты в реальность, стремление ускорить время», «Ориентация на целевое “крупное” использование заёмных денег», с одной стороны, и объёмом помогающей социальной сети — с другой, может объясняться следующим образом. Чем шире помогающая сеть, тем больше потенциальными или актуальными ресурсами обладает человек и это может уменьшать интенсивность или частоту названных видов мотивации взятия кредита.

Две шкалы, измеряющие готовность к поведению в ситуации персонального дефолта «Уход от решения проблемы, избегающее поведение», «Целенаправленный поиск помощи в социальной сети» не обнаружили корреляций с выбранными

Таблица 4

Статистически значимые коэффициенты корреляции (вероятность ошибки $p = 0,05$ и ниже) между шкалами опросника «Отношение к кредитам» и выбранными для проверки их конструкторской валидности психологическими показателями, $n = 250$ чел.

Шкалы опросника «Отношение к кредитам»	Шкалы методики «Личностные факторы принятия решения»		Интегральные показатели методики «Ответственность-110»		Опросник ожидаемой социальной поддержки	
	рациональность	готовность к риску	активность	направленность	саморегуляция	средний объем помогающей социальной сети
Активная осведомленность		0,14*				
Пассивная осведомленность					0,17**	
Получение удовольствия от использования кредита		0,17**				
Превращение мечты в реальность, стремление ускорить время						- 0,19**
Страх перед кредитами, финансовый ригоризм	0,14*					
Принятие кредита как нормы жизни		0,18**				
Альтруизм		0,12*				
Ориентация на целевое «крупное» использование заёмных денег		0,169**		0,13*		- 0,15*
Поиск продуктивных вариантов решения проблемы	0,17**		0,21**		0,23**	
Уход от решения проблемы, избегающее поведение						
Общественно-экономическая активность		0,23**				
Целенаправленный поиск помощи в социальной сети						

Примечание: * — вероятность ошибки $p = 0,05$; ** — вероятность ошибки $p = 0,01$.

для валидации методиками, однако при более детальном анализе было установлено, что они коррелируют с парциальными характеристиками ответственности (табл. 5).

Таблица 5

Статистически значимые коэффициенты корреляции
(вероятность ошибки $p = 0,05$ и ниже) между шкалами опросника
«Отношение к кредитам» и парциальными характеристиками ответственности

Шкалы опросника «Отношение к кредитам»	Динамическая эргичность	Эмоциональность стеническая	Регуляторная интернальность
Уход от решения проблемы, избегающее поведение	-0,23**	-0,15*	-0,16*
Целенаправленный поиск помощи в социальной сети	-0,13*		

Примечание: * — вероятность ошибки $p = 0,05$; ** — вероятность ошибки $p = 0,01$.

Уход от решения проблемы и целенаправленный поиск помощи в социальной сети отрицательно связаны с динамической эргичностью (самостоятельное тщательное выполнение трудных и ответственных заданий). Уход от решения проблемы также отрицательно связан с эмоциональностью стенической (переживание положительных эмоций от возможности или при выполнении ответственных дел) и регуляторной интернальностью (независимость субъекта от внешних обстоятельств при выполнении ответственных дел). Выявленные зависимости выглядят обоснованными и подтверждают конструктивную валидность рассматриваемых шкал.

Таким образом, разрабатываемый опросник «Отношение к кредитам», измеряющий различные аспекты осведомлённости заёмщика, его кредитной мотивации и готовности к различным формам поведения в ситуации персонального дефолта отвечает требованиям внутренней и ретестовой надёжности шкал, их конструктивной валидности. Планируется его использование для составления психологических профилей заёмщиков, их типологизации и сравнения социально-возрастных групп населения, планирующих взятие кредита или уже имеющих кредит. Также мы считаем целесообразным проведение работ по оценке прогностической валидности опросника и его использованию совместно с методиками, измеряющими отношение к деньгам, собственности и потреблению.

Библиографический список

1. Бурлачук, Л. Ф., Морозов, С. М. (1999). *Словарь-справочник по психодиагностике*. Санкт-Петербург: Питер Ком.
2. Гагарина, М. А. (2016). Влияние индивидуально-психологических особенностей на стратегии долгового поведения. В А. Н. Неверов, А. В. Латкова (ред.). *Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. Вып. 3. Материалы Второй международной научно-практической конференции 24–28 мая 2016 г.* В 2-х ч. Ч. 2. (с. 49–56). Саратов: ЦПЭИ СНЦ РАН; Буква.

3. Давыденко, И. Г. (2014). Детерминанты кредитного поведения населения в условиях развития рынка потребительского кредитования. *Общество: политика, экономика, право*, 3, 22–27.
4. Дейнека, О. С. (2002). Динамика макроэкономических компонентов образа денег в обыденном сознании. *Психологический журнал*, 2 (23), 36–46.
5. Дёмин, А. Н., Кожевникова, Е. Ю., Седых, Б. Р., Седых, А. Б. (2003). *Психологическое профилирование на рынке труда*. Краснодар: Кубанский гос. ун-т.
6. Дикий, А. А. (2012). *Стратегии долгового поведения населения в современной России*: автореф. дис. ... канд. соц. наук. Нижний Новгород.
7. Ибрагимова, Д. Х. (2008). Потребности населения в кредитных ресурсах. В *Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение* (с. 132–158). Москва: НИСП.
8. Киреева, О. В., Демин, А. Н. (2016). Когнитивный и эмоциональный компоненты отношения человека к кредитам. *Психолог*, 4, 126–139. doi: 10.7256/2409–8701.2016.4.20092. Режим доступа: http://e-notabene.ru/psp/article_20092.html
9. Киреева, О. В., Демин, А. Н. (2016). Субъектность личности в ситуации персонального дефолта. *Вестник АГУ*, 1 (173), 97–106.
10. Корнилова, Т. В. (2003). *Психология риска и принятия решений*. Москва: Аспект Пресс.
11. Лебедев, А. Н., Булыгина, О. А. (2015). Проблема и методы изучения долга и долгового поведения в отечественной психологии. *Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория, практика. Сборник научных статей* (с. 36–39). Москва: ООО "Издательство "Спутник+".
12. Мужичкова, Ю. Е. (2016). Личная социальная ответственность и долговое поведение. В А. Н. Неверов, А. В. Латкова (ред.). *Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. Вып. 3. Материалы Второй международной научно-практической конференции 24–28 мая 2016 г. В 2-х ч. Ч. 2.* (с. 63–68). Саратов: ЦПЭИ СНЦ РАН; Буква.
13. Мясищев, В. Н., Бодалев, А. А. (ред.). (1995). *Психология отношений*. Москва: Издательство «Институт практической психологии»; Воронеж: НПО «МОДЭК».
14. Осипов, А. В. (2015). Долговое поведение домохозяйств: типология и параметры. *Гуманитарные научные исследования*, 9. Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2015/09/12661>.
15. Посыпанова, О. С. (2012). *Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей*. Калуга: Изд-во КГУ им. К. Э. Циолковского.
16. Преснякова, Л. (2006). Кредиты для россиян: «догоняющая» или «опережающая» стратегия финансового поведения? *Социальная реальность*, 6, 23–45.
17. Прядеин, В. П. (2014). *Психодиагностика личности: Избранные психологические тесты: Практикум*. Сургут: Сургутский гос. пед. ун-т.
18. Рубинштейн, С. Л. (2003) *Бытие и сознание. Человек и мир*. Санкт-Петербург: Питер.
19. Семенов, М. Ю. (2009). Разработка и апробация методики психосемантической оценки добросовестности заемщика кредита. В А. Д. Карнышев (ред.). *Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции: материалы десятой юбилейной междунар. науч.-практ. конф.*(с. 290–296). Иркутск: Изд-во БГУЭП.

20. Стребков, Д. О. (2004). Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*, 2, 109–128.
21. Стребков, Д. (2007). Социальные аспекты кредитного поведения населения. *Социологический журнал*, 1, 83–102.
22. Тапилина, В., Богомолова, Т. (1998). Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств. *ЭКО*, 10, 119–128.
23. Фенько, А. Б. (2004). Психологический анализ отношения москвичей к деньгам. *Психологический журнал*, 2, 34–42.
24. Brown, S., Taylor, K. & Price, S. W. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26 (5), 642–663.
25. Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33 (3), 590–602.
26. Hayhoe, C. R., Leach, L. & Turner, P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20 (6), 643–656.
27. Lea, S.E. G., Webley, P. & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 681–701.
28. Lunt, P. & Livingstone, S. (1992). *Mass Consumption and Personal Identity* (pp. 26–58). Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
29. Thomas, L. C. (2000). A survey of credit and behavioral scoring: forecasting financial risk of lending to consumers. *International Journal of Forecasting*, 16 (2), 149–172.

Статья поступила в редакцию 27.09.2016.

.....

QUESTIONNAIRE DEVELOPMENT THE ATTITUDES TOWARDS CREDIT AND ITS PSYCHOMETRIC VALIDATION

Diomin A. N., Kireeva O. V., Pedanova E. Y.

Diomin Andrey Nikolaevich, Kuban State University, 149 Stavropolskaya Street, 350040 Krasnodar, Krasnodar region, Russia. E-mail: demin@manag.kubsu.ru

Kireeva Oxana Vasil'evna, Kuban State University, 149 Stavropolskaya Street, 350040 Krasnodar, Krasnodar region, Russia. E-mail: OKSANA-KIREEVA@mail.ru

Pedanova Ekaterina Yur'evna, Kuban State University, 149 Stavropolskaya Street, 350040 Krasnodar, Krasnodar region, Russia. E-mail: ket_wild@mail.ru

This article has been written with the Russian Humanitarian Scientific Fund and Administration of Krasnodar region project № 16–16–23011 “The psychological analysis of activity of youth and people of mature age in the credit market”.

The authors discuss development of a questionnaire “Attitude towards credits” based on V.N. Myasishchev’s model of person’s relationship and S.L. Rubenstein’s approach that suggest that a person is an author of attitudes towards the world, other people, objects, circumstances and events, to him/herself. The questionnaire is focused on diagnosis of three components of the attitude towards credits: cognitive, motivational, behavioral (readiness to a certain behavior in the situation of personal default). The final version of the method measures 3 parameters (“Awareness”, “Motivation”, “Behavior in the situation of personal default”)

and includes 12 scales for assessing different parameters. "Awareness" parameter is measured with the help of scales "Active awareness" and "Passive awareness". "Motivation" parameter is diagnosed with the help of scales "Enjoying in using a credit", "Transforming a dream into reality, desire to speed up time", "Fear of credits, financial rigorism", "Accepting a credit as a norm of life", "Altruistic behavior", "Orientation on target "large-scale" usage of money". Parameter "Strategy of behavior in the situation of personal default" is assessed by means of scales "Search for productive variants of a problem solving", "Avoidance of a problem, escape behaviour", "Public and economic activity", "Target search for help in social network". The paper presents the results of the psychometric assessment of the questionnaire (inner consistency, test-retest reliability, construct validity of the scales) that prove its applicability in scientific research. The authors discuss the perspectives of the questionnaire application.

Key words: attitude towards credit, personal default, psychodiagnostics.

References

1. Burlachuk, L. F. & Morozov, S. M. (1999). *Slovar'-spravochnik po psihodiagnostike* [Dictionary of psychodiagnostics]. Sankt-Peterburg: Piter Kom.
2. Gagarina, M. A. (2016). Vliyanie individual'no-psihologicheskikh osobennostej na strategii dolgovogo povedenija. [Influence of individual psychological characteristics on the behavior of the debt strategy]. V A. N. Neverov, A. V. Latkova (red.). *Jekonomicheskaja psihologija: proshloe, nastojashhee, budushhee. Vyp. 3. Materialy Vtoroj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 24–28 maja 2016 g. V 2-h ch. Ch. 2.* (s. 49–56). Saratov: CPJeI SNC RAN; Bukva.
3. Davydenko, I. G. (2014). Determinanty kreditnogo povedenija naselenija v uslovijah razvitija rynka potrebitel'skogo kreditovanija [Determinants of the credit behavior of the population in the conditions of development of the consumer credit market]. *Obshhestvo: politika, jekonomika, pravo*, 3, 22–27.
4. Dejneka, O. S. (2002). Dinamika makrojekonomicheskikh komponentov obraza deneg v obydennom soznanii. [The dynamics of macroeconomic components of the image of money in everyday consciousness]. *Psihologicheskij zhurnal*, 2 (23), 36–46.
5. Djomin, A. N., Kozhevnikova, E. Ju., Sedyh, B. R. & Sedyh, A. B. (2003). *Psihologicheskoe profilirovanie na rynke truda* [Psychological profiling in the labor market]. Krasnodar: Kubanskij gos. un-t.
6. Dikij, A. A. (2012). *Strategii dolgovogo povedenija naselenija v sovremennoj Rossii* [Strategy behavior of the debt of the population in modern Russia]: avtoref. diss. ... kand. soc. nauk. Nizhnij Novgorod.
7. Ibragimova, D. H. (2008). Potrebnosti naselenija v kreditnyh resursah [The needs of the population in credit resources]. In *Rossijskie domohozjajstva nakanune finansovogo krizisa: dohody i finansovoe povedenie.* (s. 132–158). Moskva: NISP.
8. Kireeva, O. V. & Demin, A. N. (2016). Kognitivnyj i jemocional'nyj komponenty otnoshenija cheloveka k kreditam. [Cognitive and emotional components of man's relation to credits]. *Psiholog*, 4, 126–139. doi: 10.7256/2409–8701.2016.4.20092. Retrieved from: http://e-notabene.ru/psp/article_20092.html
9. Kireeva, O. V. & Demin, A. N. (2016). Sub#ektnost' lichnosti v situacii personal'nogo defolta. [Subjectivity of the person in a situation of personal default]. *Vestnik AGLU*, 1 (173), 97–106.

10. Kornilova, T. V. (2003). *Psihologija riska i prinjatija reshenij* [The psychology of risk and decision-making]. Moskva: Aspekt Press.
11. Lebedev, A. N. & Bulygina, O. A. (2015). Problema i metody izuchenija dolga i dolgovo go povedenija v otechestvennoj psihologii [The problem and methods of studying the behavior of debt and debt in the national psychology]. *Aktual'nye problemy social'noj i jekonomicheskoj psihologii: metodologija, teorija, praktika. Sbornik nauchnyh statej* (s. 36–39). Moskva: OOO "Izdatel'stvo "Sputnik+".
12. Muzhichkova, Ju. E. (2016). Lichnaja social'naja otvetstvennost' i dolgovo e povedenie [Personal social responsibility and debt behavior] In A. N. Neverov, A. V. Latkova (red.) *Jekonomicheskaja psihologija: proshloe, nastojashhee, budushhee. Vyp. 3. Materialy Vtoroj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 24–28 maja 2016 g. V 2-h ch. Ch. 2* (s. 63–68). Saratov: CPJeI SNC RAN; Bukva.
13. Mjasishhev, V. N. & Bodalev, A. A. (red.) (1995). *Psihologija otnoshenij* [Psychology of the relations]. Moskva: Izdatel'stvo "Institut prakticheskoj psihologii", Voronezh: NPO "MODJeK".
14. Osipov, A. V. (2015). Dolgovo e povedenie domohozjajstv: tipologija i parametry [Debt behavior of households: typology and parameters]. *Gumanitarnye nauchnye issledovanija*, 9. Retrieved from: <http://human.snauka.ru/2015/09/12661>.
15. Posypanova, O. S. (2012). *Jekonomicheskaja psihologija: psihologicheskie aspekty povedenija potrebitelej* [Economic Psychology: psychological aspects of consumer behavior]. Kaluga: Izd-vo KGU im. K. Je. Ciolkovskogo.
16. Presnjakova, L. (2006). Kredity dlja rossijan: "dogonjajushhaja" ili "operezhajushhaja" strategija finansovogo povedenija? [Credits for the Russians, "catch-up" or "anticipatory" strategy of financial behavior?]. *Social'naja real'nost'*, 6, 23–45.
17. Prjadein, V. P. (2014). *Psihodiagnostika lichnosti: Izbrannye psihologicheskie testy: Praktikum* [Psychodiagnostics of personality: Selected psychological tests: Workshop]. Surgut: Surgutskij gos. ped. un-t.
18. Rubinshtejn, S. L. (2003). *Bytie i soznanie. Chelovek i mir* [Being and consciousness. Man and the world]. Sankt-Peterburg: Piter.
19. Semenov, M. Ju. (2009). Razrabotka i aprobacija metodiki psihosemanticheskoj ocenki dobrosovestnosti zaemshhika kredita [Development and testing of methods of evaluation of the borrower's credit psychosemantic integrity]. V A. D. Karnyshev (red.). *Jekonomicheskaja psihologija: aktual'nye issledovanija i innovacionnye tendencii: materialy desjatoj jubilejnoj mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* (s. 290–296.). Irkutsk: Izd-vo BGUJeP.
20. Strebkov, D. O. (2004). Osnovnye tipy i faktory kreditnogo povedenija naselenija v sovremennoj Rossii [The main types of credit and behavior factors of the population in modern Russia]. *Voprosy jekonomiki*, 2, 109–128.
21. Strebkov, D. (2007). Social'nye aspekty kreditnogo povedenija naselenija [Social aspects of credit behavior of the population]. *Sociologicheskij zhurnal*, 1, 83–102.
22. Tapilina, V. & Bogomolova, T. (1998). Kto na chto tratit... Finansovoe povedenie rossijskih domohozjajstv [Who spends that ... Financial behavior of Russian households]. *JeKO*, 10, 119–128.
23. Fen'ko, A. B. (2004). Psihologicheskij analiz otnoshenija moskvichej k den'gam [Psychological analysis of the relationship of Muscovites money]. *Psihologicheskij zhurnal*, 2, 34–42.

24. Brown, S., Taylor, K. & Price, S. W. (2005, October). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26 (5), 642–663.
25. Gathergood, J. (2012, June). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33 (3), 590–602.
26. Hayhoe, C. R., Leach, L. & Turner, P. R. (1999, December). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20 (6), 643–656.
27. Lea, S. E. G., Webley, P. & Walker, C. M. (1995, December). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 681–701.
28. Lunt, P. & Livingstone, S. (1992). *Mass Consumption and Personal Identity* (pp. 26–58). Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
29. Thomas, L. C. (2000, April-June). A survey of credit and behavioral scoring: forecasting financial risk of lending to consumers. *International Journal of Forecasting*, 16 (2), 149–172.