

УДК 316.624.2

DOI: 10.18384/2310-7235-2022-2-60-78

ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ДОЛГОВОГО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРАКТА

Гагарина М. А.^{1,2}, Рябов В. Б.²

¹ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский просп. 49, Российская Федерация

² Институт психологии РАН
129366, г. Москва, ул. Ярославская, д. 13, корп. 1, Российская Федерация

Аннотация

Цель. Эмпирическое изучение содержания долгового психологического контракта с целью последующей разработки методики его диагностики.

Процедура и методы. Предлагается расширенное применение понятия «психологический контракт», которое может быть использовано в том числе для анализа долгового взаимодействия. Долговой психологический контракт регулирует отношения между заёмщиком и кредитором (в качестве последнего может выступать как физическое лицо, так и организация), при которых имеет место как эксплицитное, так и имплицитное соглашение о взаимном обмене. Для уточнения структуры долгового психологического контракта использовался «ассоциативный эксперимент», 76 сессий, получено 2200 ассоциаций. Выделено ядро и периферия социальных представлений о долговом взаимодействии по П. Вержесу. Анализ элементов зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия позволили выделить устойчивые элементы долгового психологического контракта.

Результаты. Долговой психологический контракт как вид психологического контракта – это обмен обязательствами («что я делаю или должен сделать») и ожидания («что другой делает или должен сделать») относительно размера займа – большой или маленькой суммы, его стоимости – наличия или отсутствия процентов, времени взаимодействия – краткосрочного или долгосрочного займа, чёткости условий, возврата (допустимости просрочки или невозврата), количества участников взаимодействия и его оценки (рациональной, эмоциональной и ценностно-смысловой).

Теоретическая и/или практическая значимость. Исследование вносит вклад в понимание механизмов долгового поведения и позволяет разработать методику диагностики долгового психологического контракта.

Ключевые слова: психологический контракт, долговой психологический контракт, социальное взаимодействие, социальный обмен, ожидания и обязательства

Благодарности. Статья подготовлена по государственному заданию № 0138-2021-0010.

RESEARCH OF A PSYCHOLOGICAL DEBT CONTRACT CONTENT

M. Gagarina^{1,2}, V. Ryabov²

¹ *Financial University under the Government of the Russian Federation
Leningradsky pr., 49, Moscow 125993, Russian Federation*

² *Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences
ul. Yaroslavskaya, 13-1, Moscow 129366, Russian Federation*

Abstract

Aim. An empirical study of the content of a psychological debt contract with the aim of further developing a methodology for its diagnosis.

Methodology. An extended application of the concept of “psychological contract” is proposed, which can be used for the analysis of debt interaction. Psychological debt contract governs the relationship between the borrower and the lender (the latter can be either an individual or an organization), in which there is both an explicit and implicit agreement on mutual exchange. To clarify the structure of a debt psychological contract, an “associative experiment” was used, 76 sessions in total, 2200 associations were obtained. The core and the periphery of social representations about debt interaction according to P. Vergès are highlighted. Core social representations about different types of debt interactions made it possible to identify stable elements of a debt psychological contract.

Results. Psychological debt contract as a type of psychological contract is an exchange of obligations (what I do or should do) and expectations (what the other does or should do) regarding the size of the loan – a large or small amount, its cost – the presence or absence of interest, the interaction time – short-term or long-term, the clarity of the conditions, return (total, delayed or defaulted), the number of participants in the interaction and its evaluation (rational, emotional and value-based).

Theoretical and/or practical significance. The study contributes to understanding the mechanisms of people’s debt behavior and makes it possible to develop a methodology of a psychological debt contract diagnostics.

Keywords: psychological contract, psychological debt contract, social interaction, social exchange, expectations, obligations

Acknowledgments. This article is based on the results of studies carried out at the expense of budget funds on a state assignment no 0138-2021-0010.

Введение

Психологические контракты (ПК) представляют собой одну из форм социального обмена, развивающегося между работодателями и работниками. П. Блау описывает социальный обмен как процесс, влекущий за собой неопределённые обязательства: когда человек оказывает другому услугу, он ожидает некоторую отдачу в будущем [9]. ПК выполняют две

ключевые функции [15]. Во-первых, они определяют трудовые отношения между сторонами, а во-вторых, они устанавливают взаимные ожидания, определяющие поведение. Более конкретно с этой функциональной точки зрения ПК помогают прогнозировать: а) вид вклада, которые работодатели получают от сотрудников; и б) вид вознаграждения, которое сотрудники получают за инвестирование времени

и усилий в организацию [14]. Таким образом, ПК является важным регулятором отношений между работником и организацией [10] и влияет на отношение и поведение сотрудников с точки зрения доверия, что, в свою очередь, порождает приверженность и сотрудничество [16]. Кроме того, обещанные неявные или явные выгоды побуждают получателей внести что-то взамен [11]. Также «ожидание по отношению к какому-либо объекту или партнёру – это психологическое отношение, включающее представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены при взаимодействии с данным объектом или партнёром, это эмоции, вызываемые предвкушением удовлетворения данных потребностей, и готовность совершать определённые действия, способствующие их удовлетворению» [4].

Мы предлагаем рассматривать расширенное применение понятия «психологический контракт», использовать это понятие для анализа любых межсубъектных взаимодействий человека. В статье рассматривается психологический контракт как описание анализа взаимодействия заёмщика и кредитора при взятии займа денежных средств и компенсации долговых обязательств (в долговом поведении).

Мы считаем возможным распространение теории психологических контрактов не только на трудовые, но и на долговые отношения, поскольку в последнем случае, во-первых, – это отношения между как минимум двумя участниками – заёмщиком и кредитором (в качестве последнего может выступать как физическое лицо, так и организация), при которых имеет место как эксплицитное, так и имплицитное

соглашение о взаимном обмене; во-вторых, каждая из сторон вносит свой вклад (организация – деньги, заёмщик – обязательство осуществлять платежи в течение определённого времени) и получает вознаграждение (организация – проценты по кредиту, заёмщик – возможность приобрести товар в настоящее время, а расплатиться в будущем); в-третьих, помимо условий и обязательств, прописанных в официальном документе (эксплицитное соглашение), есть ещё целый спектр сопутствующих ожиданий, переживаний, заблуждений и стереотипов, отражающих субъективные представления об обещании, непрописанном в официальном договоре, и оно тоже должно быть исполнено (имплицитное соглашение). Например, заёмщик может иметь представление о том, что выполнять свои обязательства нужно только в отношении «честных» банков и о том, что можно не отдавать долг человеку, значительно превосходящему заёмщика по материальному положению, а также что существуют какие-то особые отношения вне договора – «к хорошему заёмщику надо относиться с пониманием». Субъективизм может наблюдаться и в интерпретации прописанных в договоре фактов. Таким образом, отношения между заёмщиком и кредитором можно описать как долговой психологический контракт.

Концептуализация психологического контракта

Существует два подхода к измерению психологического контракта [13]: односторонний и двусторонний. При одностороннем подходе психологический контракт – это индивидуальная вера во взаимные ожидания и обяза-

тельства в контексте отношений. При этом анализ сосредоточен на точке зрения работника (а в нашем случае – заёмщика) по поводу ожиданий и обязанностей человека и организации, т. е., психологический контракт ограничивается внутрииндивидуальным восприятием [18]. Двусторонний взгляд на психологические контракты рассматривает контракт как представление обеих сторон о необходимости обмена обязательствами. Двусторонний подход может быть полезен, например, для разъяснения различий во взглядах между сотрудниками и руководителями; с точки зрения К. Фриз и Р. Шалк, для измерения психологического контракта предпочтительнее одностороннее рассмотрение по следующим причинам. Во-первых, психологический контракт буквально психологичен, т. е. это по определению субъективное восприятие. Более того, с методологической точки зрения двусторонний взгляд на психологические контракты проблематичен, потому что сторона организации состоит из многих участников (руководителей, сотрудников отдела кадров, коллег), которые не обязательно выражают единый набор ожиданий [13]. Данное замечание правомерно и для долгового психологического контракта, в случае если в качестве кредитора выступает кредитная организация: представления о возможности одобрить кредит, о размере процентной ставки, предоставлении особых условий различаются у руководства организации, руководителей отдела и менеджера, который непосредственно работает с клиентом, а учитывая тот факт, что всё большую роль в кредитном скоринге играют роботы, то ситуация ещё больше услож-

няется. Однако в случае неинституционального займа, когда обе стороны достаточно легко идентифицировать и каждая обладает психическим восприятием, двусторонний взгляд может быть оправдан. Во-вторых, определение психологических контрактов подразумевает, что психологический контракт влияет на поведение. Однако трудно себе представить, как на поведение заёмщика может повлиять восприятие заёмщиком и кредитором обязательств друг друга в целом, когда заёмщик не всегда может посмотреть на ситуацию «глазами кредитора». Таким образом, предпочтительным является изучение долгового психологического договора как одностороннего представления человека (заёмщика или кредитора) об обязательствах и ожиданиях обеих сторон. Изучение степени реального несоответствия представлений о взаимных ожиданиях и обязательствах сторон возможно, но малоинформативно в том смысле, что представления об исполнении или нарушении психологического контракта основываются на субъективной, а не на объективной оценке. Кроме того, оценка качества взаимодействия может осуществляться на основании разных критериев, как рациональных, так и эмоциональных [7].

Поскольку перспективной целью является разработка инструмента для оценки долгового психологического контракта, то мы рассмотрим критерии разработки и предпримем первые шаги в этом направлении.

К. Фриз и Р. Шалк предложили шесть критериев, представляющие собой идеальный инструмент по оценке психологических контрактов [13]:

1) теоретическая или эмпирическая обоснованность элементов. Поскольку существуют тысячи аспектов, которые могут быть частью ПК, должно быть ясно, на основании чего принято решение о включении того или иного аспекта;

2) обязательное отражение инструментом основную и наиболее важную часть определения ПК, который состоит из восприятий «взаимных обязательств/обещаний». Пункты опросника должны быть сосредоточены на обещаниях, приводящих к обязательствам и взаимным обменам, а также учитывать особенности употребления слов, описывающих эти явления в разных языках и культурах;

3) обязательная оценка соответствия содержания вопросов исследуемой выборке. Если анкета не использовалась ранее для конкретной выборки, необходимо провести пилотное исследование. При предоставлении результатов необходимо указывать психометрические свойства инструмента и субшкал.

4) степень конкретности вопросов для оценки ПК. Достаточно ли просто спросить, как человек оценивает отношения с организацией, или необходимо знать оценку по каждому из пунктов содержания ПК? Преимущество использования конкретных вопросов состоит в том, что можно определить, какие элементы контракта выполняются, а какие нет; недостаток связан с тем, что важные элементы ПК могут быть упущены из набора обещаний и что метод агрегирования элементов в общую оценку с помощью простого среднего вряд ли отражает то, как сотрудник психологически агрегирует переживания. Предпочтительный спо-

соб измерения выполнения или нарушения ПК – это измерение на уровне отдельных шкал, но его можно комбинировать с глобальной оценкой нарушения или корректного выполнения контракта;

5) использование двух подходов при разработке пунктов опросника для установления, был ли ПК выполнен или нарушен. При прямом измерении респондент оценивает степень выполнения предполагаемых обязательств. При непрямом измерении процедура подразумевает расчёт разницы баллов несоответствия между воспринимаемыми обязательствами и фактическим выполнением, что часто бывает проблематично. Оценки разницы являются менее надёжным вариантом, чем подсчёт прямых ответов. Кроме того, когда исследователи вычитают предполагаемые обязательства из фактических побуждений, оценка нарушения ПК интерпретируется исследователем, а не участником, что неоправданно, поскольку ПК – это всегда субъективное восприятие. Из-за психологической природы контракта, его оценка должна производиться непосредственно респондентом, а не исследователем;

6) нарушение ПК не является противоположностью его выполнению, поскольку человек может сообщать о наличии нарушений контракта, и в то же время организация может восприниматься как выполняющая некоторые, но не все условия контракта. Выполнение – и это вопрос степени выполнения действия, тогда как нарушение психологического контракта обычно относится к дискретному действию.

В основе методики диагностики психологического контракта должна быть

положена структурная модель психологического контракта. Методики диагностики психологического контракта, разработанные разными авторами [5], используют модель психологического контракта, состоящую из двух компонент: ожидание и обязательство.

Типичным представителем такой русскоязычной методики, используемой и в практической, и в учебной деятельности, является методика диагностики психологического контракта Е. С. Ребриловой. В этой методике «ожидание» представлено следующими показателями: стабильность, отношения в коллективе, признание, профессиональное развитие, карьера, личное развитие, активная жизнь в организации, вознаграждение, условия труда, удовлетворение, справедливость, доверие, контроль. Каждая подшкала оценивается шестью индикаторами. «Обязательства» представлены следующими шкалами: выполнение официального трудового договора, выполнение организационных норм, приверженность (лояльность к организации), отношения в коллективе, профессиональное развитие, занятость в организации, активная жизнь в организации, добросовестное отношение к работе, контроль. Каждая шкала группы «обязательства» также измеряется шестью показателями.

Мы считаем, что в основу разработки долгового контракта тоже должны быть положены ожидания и обязательства, но их конкретное содержание будет определяться особенностями долгового взаимодействия. Таким образом, долговой контракт представляет собой обмен обязательствами («что я делаю») и ожиданиями («что другой делает»). При этом, в отличие

от реального кредитного контракта, обязательства другого, представленные в сознании в виде ожиданий, могут не совпадать с тем, как другой понимает свои обязательства. Долговой контракт как вид психологического контракта обладает субъективностью и включает ожидания и обязательства, касающиеся совершенно разных аспектов, которые включают размер займа, его стоимость (наличие процентов), степень эмоциональной вовлеченности в отношения, полнота и строгость исполнения обязательств, наличие санкций. Гипотетическая схема приведена на рис. 1.

Возможны разные типы контрактов, описывающие разное сочетание характеристик ожиданий и обязательств. Например, одним участникам долговых отношений важны исключительно рациональные характеристики, т. е. общая стоимость, и они уже готовы собирать документы, обивать пороги банков и стоять в очередях и предоставлять многочисленные справки, подтверждающие их платёжеспособность. Для других может быть весьма болезненным, когда им задают вопросы об их платёжеспособности [12] и просят предоставить подтверждающие документы; для них важно получить деньги быстро, без лишних вопросов, и они не задумываются об итоговой стоимости кредита. Третьи считают для себя возможным обращаться к близким родственникам или друзьям, а кредит воспринимается ими как помощь и является неотъемлемой частью близких отношений [19]. Таким образом, нами были сформулированы следующие гипотезы:

1. Структурными элементами долгового психологического контракта

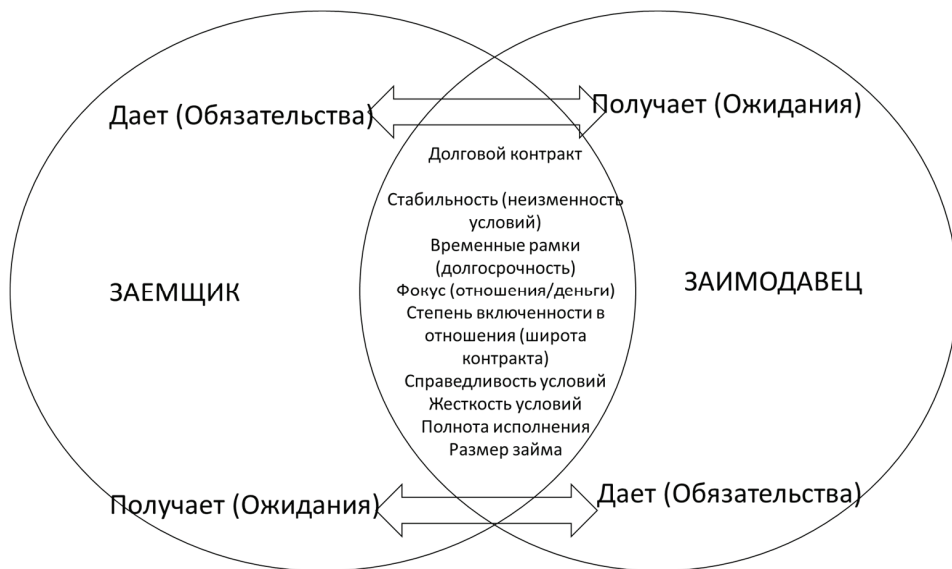


Рис. 1 / Fig. 1. Теоретическая модель долгового психологического контракта / Theoretical model of a debt psychological contract

являются обязательства и ожидания относительно размера, стоимости, жёсткости условий возврата займа, широте, длительности и эмоциональной насыщенности складывающихся отношений (что проверяется в данном исследовании).

2. На основе разной выраженности компонент долгового контракта может быть построена типология долговых контрактов (не проверяется в данном исследовании).

Методология исследования

Цель. Разработать модель долгового психологического контракта.

Гипотезы исследования.

1. Долговой психологический контракт описывает взаимные обязательства и ожидания относительно размера, стоимости, жёсткости условий возврата займа, широте, длительности и эмоциональной насыщенности складывающихся отношений.

2. Разное сочетание выраженности отдельных элементов долгового контракта даёт разные типы контрактов.

Процедура и методы. Разработка модели психологического контракта предполагает выявление структурных элементов, образующих долговой психологический контракт, а именно – обязательств и ожиданий от взаимодействия, какими их видят большинство людей. Поскольку в случае долгового психологического контракта речь идёт о том, как люди видят, понимают и субъективно интерпретируют долговое взаимодействие, то его устойчивыми структурными элементами будут являться элементы зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия, а возможным методом исследования – ассоциативный эксперимент с последующей обработкой по П. Вержесу [2; 3].

Ассоциативный эксперимент был проведён с сентября по октябрь

2019 года. Участникам эксперимента было предложено проговорить свободные ассоциации, возникающие у них в ответ на следующие стимулы: «заём в крупном государственном банке», «заём в надёжном банке», «заём в ненадёжном банке», «заём в микрофинансовой организации», «заём у друга», «заём у родственника» и «заём у коллеги по работе». Стимульные ситуации представляли собой разные варианты заимствования, в которых респондент мог идентифицировать себя с одним из участников взаимодействия: институционального (взятие кредита), с разной степенью риска и разной процентной ставкой и неинституционального, с людьми разной степени близости. Также была предложена стимул, описывающий ситуацию неисполнения долговых обязательств: «нет денег для выплаты долга». Ситуация невозможности выплаты долга была взята для иллюстрации нарушения долгового контракта, поскольку, как показали исследования по организационной психологии, именно нарушение контракта сопровождается переживаниями высокой интенсивности [17]. Почему мы рассматриваем в качестве нарушения долгового контракта формулировку «нет денег для выплаты долга»? Ядром социальных представлений о долге является идея возврата, которую разделяют люди с разным опытом долгового поведения и представители разных поколений [1]. При этом долг – это прежде всего деньги (так же), хотя возможен обмен и другими ресурсами. Формулировка «нет денег для выплаты долга» не предписывает респонденту конкретную роль, поэтому он может воспринять её в равной степени и как проблему кредитора, и как проблему заёмщика.

Респонденты. Участники ассоциативного эксперимента: 36 человек в возрасте от 18 до 23 лет, из них 50% мужчин, имеющих опыт долгового поведения. Сведения об участниках приведены после фрагментов интервью.

Результаты

Результаты ассоциативного эксперимента. Отдельно рассматривались ассоциации, связанные с заимствованием у человека (друга, родственника и коллеги), отдельно – институциональные займы (в надёжном банке, ненадёжном банке, крупном банке, МФО) и отдельно – ситуация невозможности возврата («нет денег для выплаты долга»).

Количество экспериментов и полученных ассоциаций приведено в таблице 1.

Для понимания семантического поля займов у людей разной степени близости, мы провели анализ структуры социальных представлений по П. Вержесу, выделив ядро и периферию. Перед обработкой ассоциации были унифицированы: синонимичные ассоциации были обозначены одним словом, например, ассоциации «кладбище», «авария», «закладываем квартиру», «болезнь», «едем в больницу» были обозначены словом «беда»; ассоциации «срочно понадобились деньги», «безвыходная ситуация», «вынужденная ситуация», «нет другого выхода», «крайняя ситуация», «крайний случай» и т. п. были обозначены как «вынужденность»; «надёжность», «стабильность», «гарантия», «можно доверять», «безопасно», «честно» и др. были обозначены словом «доверие». Затем для каждой ассоциации были рассчитаны ранг упоминания (какой

Таблица 1 / Table 1

Соотношение числа ассоциативных экспериментов и ассоциаций для разных видов долгового взаимодействия / The ratio of associative experiments and associations for different types of debt interactions

Стимул	Количество ассоциативных экспериментов (длительность – 1 мин)	Количество ассоциаций (общее)
Заём у родственников	7	332
Заём у друга	8	260
Заём у коллеги по работе	12	312
Заём в надёжном банке	5	207
Заём в ненадёжном банке	11	290
Заём в крупном банке	10	189
Заём в МФО	11	238
Нет денег для выплаты долга	12	372
Всего	76	2200

по порядку она называлась) и частота упоминания, затем на основании соотношения частоты и ранга все ассоциации были распределены по четырём областям. В I область (ядро) попали ассоциации, отвечающие двум требованиям – во-первых, частота, с которой они встречаются в данной группе (она должна была быть выше медианного значения по группе), во-вторых, ранг её упоминания, который должен был быть меньше среднего по группе, т. к. это самая устойчивая и стабильная часть представления, связанная с ценностями и нормами. Остальные ассоциации попадают в потенциальную зону изменений, т. е. адаптируют значение ядра к конкретной ситуации, являются более вариативными и могут попасть в ядро в случае его трансформации: II и III (буферные) области (их элементы имеют низкую частотность и низкий ранг, т. е. упоминаются не часто, но в первую очередь, или обладают высокой частотностью при высоком ранге, т. е. упоминаются часто, но

не в первую очередь), IV (периферийная) область, куда попадают элементы, упоминаемые редко и в последнюю очередь [2].

Таким образом, в ядро социальных представлений попали ассоциации со следующими параметрами: **заём у родственника** – с частотой 3 и более и рангом ниже 19; **заём у друга** с частотой 4 и более и рангом ниже 20; **заём у коллеги по работе** с частотой 3 и более и рангом ниже 14; **заём в надёжном банке** с частотой 3 и более и рангом ниже 22; **заём в ненадёжном банке** с частотой 3 и более и рангом ниже 16; **заём в МФО** с частотой 3 и более и рангом ниже 13,5; **заём в крупном банке** с частотой 2 и более и рангом ниже 14; **нет денег на возврат долга** – в ядро социальных представлений попали ассоциации с частотой 3 и более и рангом ниже 22.

Поскольку на данном этапе анализа нас интересует только стабильная и устойчивая часть, то мы рассмотрим только ассоциации, попавшие в зону ядра (табл. 2)

Таблица 2 / Table 2

Соотношение элементов зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия и стабильных элементов долгового психологического контракта (ДПК) / The ratio of core elements of social representations of different types of debt interaction and stable elements of a debt psychological contract (DPK)

Элемент ДПК ДПК	Вид долгового взаимодействия							Нет денег на выплату долга
	с родственником	с другом	с коллегой	с надёжным банком	с крупным государственным банком	с ненадёжным банком	с МФО	
Размер	маленькая сумма	большая сумма маленькая сумма	маленькая сумма	крупный ипотечка	большая сумма	(маленькая сумма в периферийной зоне)	(маленькая сумма в буферной зоне)	(сумма в буферной зоне)
Стоимость займа	без процентов	(без процентов – в буферной зоне)	без процентов	высокий процент; процент	высокий процент	высокий процент	высокий процент	(высокий процент в периферийной зоне)
Временные рамки	кратко-срочный срок	срок	(срок в буферной зоне)	долгосрочный; ипотека	(долго-срочный в буферной зоне)	(кратко-срочный в буферной зоне)	кратко-срочный срок	(долго-срочный в буферной зоне)
Чёткость условий	нечёткие условия	нечёткие условия	(нечёткие условия в буферной зоне)	чёткие условия	чёткие условия	нечёткие условия	нечёткие условия	(нечёткие условия в буферной зоне)
Рациональная оценка	выгодно; лучше альтернатива	(неудобство в буферной зоне)	удобство; отказ; самостоятельность	поиск решения санкции	выгодно; грамотность	безграмотность; неудобство; риски; санкции; потеря лицензии	риски; санкции	безграмотность; санкции; потребности

Окончание табл. 2

Элемент ДПК ДПК	Вид долгового взаимодействия							Нет денег на выплату долга
	с родственником	с другом	с коллегой	с надёжным банком	с крупным государственным банком	с ненадёжным банком	с МФО	
Эмоциональная оценка	хороший; одобрение; негативные переживания; доверие; недоверие	беда; недоверие; положительные эмоции; потеря; бедность	негативные переживания; одобрение; осуждение; хороший; положительные эмоции; вынужденность; потеря; доверие	проблема доверие	проблема; возможность; доверие; недоверие	осуждение; негативные переживания; проблема; плохой; беда; потеря; угроза	негативные переживания; вынужденность; одобрение; осуждение; обман; потеря	вынужденность; проблема; осуждение; негативные переживания; бедность; потеря; сомнение; избегание
Ценностная оценка	моральные чувства	долг; обязанность	долг; обязанность	(ответственность и обязанность в буферной зоне)	(обязанность в буферной зоне)	(долг в буферной зоне)	долг	долг
Возвратность	(просрочка и возврат в буферной зоне)	(возврат в буферной зоне)	(возврат и невозврат в буферной зоне)	(возврат и невозврат в буферной зоне)	возврат	возврат невозврат	возврат	невозврат
Предмет соглашения	отношения; помощь; деньги; кредит; зарплата	отношения; деньги	отношения; деньги	деньги; кредит	кредит;	кредит	деньги; кредит	помощь; заём кредит; имущество
Стороны	(родственники в буферной зоне)	банк; друзья	друзья; человек	мнение другого (совет)	знакомые	родственники	организация; человек	банк; родственники; друзья
Позиция	(займодавец в буферной зоне)	(зайщик и займодавец) в периферийной зоне)	займодавец			(зайщик в периферийной зоне)	(зайщик в периферийной зоне)	зайщик

Источник: составлено автором по результатам собственных исследований

Долговой психологический контракт как вид психологического контракта, включает ожидания и обязательства относительно размера займа, его стоимости (наличия процентов), времени взаимодействия, чёткости условий, возврата, участников взаимодействия, широты охвата аспектов взаимодействия и эмоциональной включённости.

Категория «размер займа» включает представления о сумме, которая подлежит заимствованию или одалживанию. Так, в крупных и надёжных банках – это, скорее, сумма на большую покупку, долговое взаимодействие с другом может быть по поводу как большой, так и маленькой суммы, а займы у родственников и коллег, скорее, должны быть небольшими. Представления о размере займа в ненадёжном банке и МФО не попали в ядро социальных представлений, поскольку в сознании большинства людей с такими организациями вообще не следует связываться, хотя присутствие указанных ассоциаций в периферической зоне допускает возможность взятия в них маленьких сумм. Стоимость указывает на размер и наличие платы за пользование займом; в случае любых институциональных займов, независимо от надёжности займодавца речь идёт о высоком проценте, в то время как заём у родственника и коллеги оценивается как беспроцентный. Временные рамки тоже различаются: заём у родственников и МФО краткосрочный, а в надёжном банке – долгосрочный. В остальных случаях срок не определён либо не находится в зоне ядра. Займы в крупных и надёжных банках – оцениваются как займы с чёткими условиями, а займы у родственников, друзей, МФО и

ненадёжных банков оцениваются как с нечёткими условиями. В соответствии с предложенной В. Б. Рябовым оценкой качества взаимодействия долговой психологический контракт может быть оценён по четырём показателям: рациональной и эмоциональной удовлетворённости и неудовлетворённости взаимодействием, к которым мы предлагаем добавить ещё ценностно-смысловую удовлетворённость и неудовлетворённость [8]. Эмоциональная удовлетворённость выражается в положительных, а неудовлетворённость в негативных переживаниях. Рациональная удовлетворённость и неудовлетворённость – в оценках взаимодействия как выгодного или невыгодного, удобного или неудобного по условиям и как связанного с определенным уровнем риска. Оценка долгового взаимодействия как связанного с ценностно-смысловой удовлетворённостью и неудовлетворённостью, на наш взгляд, должна быть связана с переживанием моральных эмоций. В случае неудовлетворённости будут возникать стыд, вина, муки совести (в ассоциациях объединены под общим названием «моральные чувства», а в случае удовлетворённости – чувства морального удовлетворения, оценки своего поведения как ответственного и сообразного долгу и обязанностям. Долговые отношения предполагают, по своей сути, возврат взятого займа. Однако и это нашло отражение в социальных представлениях о разных видах долгового взаимодействия; представления о своевременности и полноте возврата могут варьироваться. В случае взаимодействия с родственниками в буферной зоне, наряду с идеей возврата, присутствуют мысли

о просрочке. Заём у коллеги по работе и в надёжном банке имеет одновременно и возврат, и невозврат в буферной зоне, а в случае с ненадёжным банком эти представления находятся в ядре. Поскольку речь идёт о психологическом, а не юридическом долговом контракте, то предметом соглашения могут являться не только деньги, кредит, но и отношения – категория, попавшая в ядро социальных представлений о всех неинституциональных форм долгового взаимодействия. Формальными сторонами долгового взаимодействия являются человек-организация и, возможно, человек-поручитель (при институциональном) и человек-человек (при неинституциональном), однако в долговом психологическом контракте

могут фигурировать и другие участники. Нижняя строка таблицы не является элементом ПК, но она указывает на то, что респонденты могут идентифицировать себя и как заёмщика, и как заимодавца.

Обобщая вышесказанное, содержание элементов контракта может быть разным, в том числе амбивалентным, некоторые характеристики для определённых видов долгового взаимодействия могут быть необязательными и находиться в буферной и даже периферической зоне социальных представлений. Тем не менее, проведённый ассоциативный эксперимент позволяет представить эмпирическую модель долгового психологического контракта (рис. 2).



Рис. 2 / Fig. 2. Эмпирическая модель долгового психологического контракта / Empirical model of a debt psychological contract

Проведённый анализ позволяет говорить о выделении контракта и делать предположение об их содержании, но

не является достаточным для окончательных выводов. В связи с этим нами было проведено глубинное интервью,

направленное на прояснение понимания людьми долговых отношений, их содержания, способов регуляции и возможности использования понятия долговой контракт. Объём статьи не позволяет привести ответы всех респондентов, иллюстрирующие каждый элемент долгового контракта (этому будет посвящена отдельная публикация), поэтому остановимся на самых интересных моментах, указывающих на зависимость интерпретации от нахождения в позиции заёмщика или займодавца.

Размер займа.

М. Г.¹ ...с какой суммы мы можем начинать говорить о долге?

Р. Я иду в банк и беру кредит, и любая сумма будет являться долгом.

М. Г. А если Вы берёте в долг у кого-то из друзей или родственников, или у коллеги по работе?

Р. Тоже любая сумма. Неважно какая.

М. Г. То есть, даже если Вы попросили коллегу добавить 20 рублей на кофе в автомате – это тоже будет долг?

Р. Да, это тоже будет долг и его надо будет вернуть или попытаться вернуть.

М. Г. Хорошо, а если Вы не берёте, а даёте в долг другому человеку, исходя из какой суммы Вы считаете, что он Вам должен?

Р. Я никогда не давала деньги в долг. Как-то не приходилось.

М. Г. Неужели за всю жизнь Вы ни разу не давали никому деньги в долг? Вас никто, например, не просил: «Мне надо купить что-то сейчас, а я тебе потом отдам деньги с зарплатой?»

Р. Такое было. Меня подруга попросила купить ей билеты на самолёт, и я ей купила, а потом она мне деньги отдала. Но я не считаю это долгом.

М. Г.: А о какой сумме шла речь? И как быстро она отдала Вам деньги?

Р. Точно не помню, кажется, 15 тысяч рублей, и отдала она где-то их через две недели или месяц. Но у меня не было ощущения, что я дала в долг. Чувства не было. Она просто взяла, а потом всё сразу отдала.

М. Г. То есть, это не долг, потому что нет ощущения и нет возврата по частям?

Р. Да, нет возврата по частям. (Р. – женщина, 43 года, ВО, институциональный заёмщик).

Чёткость условий.

М. Г. Как бы Вы описали те отношения, которые возникают у человека, когда он берёт кредит в банке? Я имею в виду отношения с банком.

Р. Никаких отношений. Юридические отношения в рамках контракта и всё.

М. Г. Какие есть ожидания и обязательства у заёмщика и у банка? Давайте начнём с ожиданий заёмщика. Что он ожидает, каким должен быть банк?

Р. Здесь нет никаких ожиданий, чистый математический расчёт. Какая процентная ставка, выше она или ниже, чем в других банках, какой уровень инфляции, и что я смогу заработать, заняв эти деньги.

М. Г. Но, может быть, есть ожидания относительно надёжности банка? Должен ли, например, банк быть надёжным?

Р. Мне всё равно, надёжный банк или нет, я же беру деньги, а не даю. Предположим, развалится банк или по-

¹ М. Г. – интервьюер (Мария Гагарина). Р. – респондент (сведения о нём указаны в конце высказывания в скобках).

падёт под санацию, какая мне разница. Если мне будет некому деньги возвращать, ну значит не буду выплачивать.

М. Г. А если Вы деньги в этот банк на счёт положили. Скажем, так своеобразно, «дали банку в долг» – как тогда?

Р. Тоже не важно. Главное, чтобы это было в рамках страховой суммы. Проценты может не вернут, а вот основную сумму вклада – вернут. У меня была такая ситуация. (*Р.* – мужчина, 49 лет, ВО, институциональный заёмщик, инвестор)

М. Г. Как бы Вы описали те отношения, которые возникают между двумя людьми, когда один берёт в долг у другого?

Р. Это кошмар. Отношения испортятся. Хочешь потерять друга – дай ему в долг. Это правда. Ты ему дашь, а потом будешь бегать напоминать.

М. Г. Какие ожидания и обязательства есть у кредитора/займодавца и заёмщика? Давайте начнём с обязательств заёмщика. Что обязуется сделать заёмщик, беря деньги в долг?

Р. Взять деньги и отдать. Надо обязательно отдать, иначе тебе в следующий раз не дадут.

М. Г. Обязательство – вернуть взятое в долг. А есть ещё какие-то обязательства?

Р. Кроме как вернуть долг, например, какие?

М. Г. Например, быть благодарным. Испытывать чувство признательности?

Р. Думаю, нет. Если кто-то даёт в долг, значит, он может это дать.

<...>

М. Г. Когда заёмщик берёт в долг, какие у него есть ожидания. Другими словами, каким должен быть займодавец, чтобы у него можно было попросить в долг?

Р. Ожидание, что дадут. Займодавец должен быть платёжеспособным. А так никаких гарантий и никаких ожиданий. Это же человек, а не банк. У него в любой момент может что-то случиться, и он может передумать и потребовать деньги обратно. И тогда надо «подорваться» и побежать искать деньги, чтобы отдать.

М. Г. То есть, получается, что заёмщик не ждёт, что займодавец будет надёжным и предсказуемым.

Р. Нет, хотя, наверное, хотелось бы, чтобы он был адекватным. Не позволил на следующий день и не потребовал деньги назад. Да, есть ожидание, что он будет адекватным. Хорошее слово.

<...>

М. Г. Получается, что заёмщик должен соблюдать свои обязательства, а займодавец нет?

Р. Получается, так. (*Р.* – женщина, 43 года, ВО, институциональный заёмщик).

Эмоциональная включённость.

М. Г. ... Как вы выбирали между займом у физического лица, т. е. у человека, или в банке? Чем вы руководствовались?

Р. Мне максимально комфортно было брать кредит у незнакомых людей. И вообще, чтобы об этом никто не знал. Чтобы это был банк, обычные банковские отношения с процентами, графиком платежей. Для меня это максимально безличная форма, в которой я не вступаю в эмоциональные какие-то отношения. Если я должна, то я не сильно переживаю, я могу даже просрочить платёж... очень долго это может длиться, пока меня совсем уж не достанут звонками. Если бы это был человек, то, конечно же, я бы очень пе-

реживала и в общем трудно было бы... (Р. – женщина, 37 лет, ВО, должник).

Приведённые примеры указывают на субъективность интерпретации возникающих отношений между займодавцем и заёмщиком, а также на недостаточную осознанность некоторых аспектов долгового взаимодействия. Также мы столкнулись с тем, что термин «долговой контракт», который изначально предполагался для обозначения взаимных ожиданий и обязательств, плохо понимается респондентами, более понятным для них является словосочетание «долговые психологические отношения», или «психологические отношения, возникающие при даче/взятии в долг». Когда мы задаём вопрос, могут ли отношения между заёмщиком и займодавцем быть определены как «долговой контракт», респонденты соглашались, но интерпретируют его исключительно как «то, что должно быть прописано в контракте между заёмщиком и займодавцем», и психологическая составляющая при этом утрачивается. В связи с этим, более верным будет использование словосочетания «долговой психологический контракт» с уточнением, что речь идёт о возникающих или не возникающих психологических отношениях. Употребление понятий «долговой психологический контракт» и «долговые психологические отношения» как взаимозаменяемых не вызывает противоречий, поскольку ПК тесно связан с понятием психологического отношения – «это, собственно, и есть психологическое отношение,

но в сфере трудового взаимодействия между работником и организацией» [6, с. 40].

Заключение

В статье рассматривается психологический контракт как анализ взаимодействия заёмщика и кредитора при взятии займа денежных средств и компенсации долговых обязательств (в долговом поведении). Поскольку в случае долгового психологического контракта речь идёт о том, как люди видят, понимают и субъективно интерпретируют долговое взаимодействие, то его устойчивыми структурными элементами будут являться элементы зоны ядра социальных представлений о разных видах долгового взаимодействия. На основании проведённого исследования нами были выявлены следующие структурные элементы ожиданий и обязательств: размер займа, его стоимость (наличие процентов), время взаимодействия, чёткость условий, возврат, участники взаимодействия, широта охвата аспектов взаимодействия и эмоциональная включённость. Таким образом, долговой психологический контракт представляет собой краткую и сжатую «модель» отношений человека к доходу, времени, другим людьми и миру в целом. Полученная структура может служить основанием для разработки методики оценки долгового психологического контракта, что является дальнейшей перспективой исследования и практического применения результатов.

Статья поступила в редакцию 11.01.2022

ЛИТЕРАТУРА

1. Гагарина М. А. Социальные представления о долге: сравнение поколений // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5. № 4 (20). С. 246–272.
2. Емельянова Т. П. Конструирование социальных представлений в условиях трансформации российского общества. М.: Институт психологии РАН, 2006. 400 с.
3. Емельянова Т. П. Разработка понятия социального представления – новый этап в развитии концептуального аппарата социальной психологии // Разработка понятий современной психологии. Сер. «Методология, теория и история психологии»: сборник статей / Москва, 2018 год / под ред. Г. А. Виленской, Е. И. Лебедевой. М.: Институт психологии РАН, 2018. С. 379–400.
4. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: Институт психологии РАН, 2008. 564 с.
5. Ребрилова Е. С. Психометрия авторской методики «структура и свойства психологического контракта» // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. 2015. № 1. С. 18–32.
6. Рябов В. Б. Психологический контракт как субъективное качество организационного взаимодействия // Разработка понятий современной психологии. Сер. «Методология, теория и история психологии»: сборник статей / Москва, 2018 год / под ред. Г. А. Виленской, Е. И. Лебедевой. М.: Институт психологии РАН, 2018. С. 608–621.
7. Рябов В. Б. Психологический контракт как характеристика субъективного качества управленческого взаимодействия // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 3 (7). С. 166–192.
8. Рябов В. Б. Теоретические основания психологического контракта как субъективного качества взаимодействия // Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики. 2018. № 1 (86). С. 27–32.
9. Blau P. Exchange and power in social life. New York: Wiley, 1964. 352 p.
10. Coyle-Shapiro J. A.-M. A psychological contract perspective on organizational citizenship behavior // Journal of Organizational Behavior. 2002. № 23. P. 927–946.
11. Dabos G. E., Rousseau D. M. Mutuality and reciprocity in the psychological contracts of employees and employers // Journal of Applied Psychology. 2004. № 89. P. 52–72.
12. Delis M., Galariotis E., Monne J. Economic condition and financial cognition // Journal of Banking & Finance. 2021. Vol. 123. URL: <https://www.sciencedirect.com> (дата обращения: 20.06.21).
13. Freese C., Schalk R. How to Measure the Psychological Contract? A Critical Criteria-Based Review of Measures // South African Journal of Psychology. 2008. № 38. P. 269–286.
14. Hiltrop J. M. Managing the changing psychological contract // Employee Relations. 1996. № 18. P. 36–49.
15. Hiltrop J. M. The changing psychological contract: The human resource challenge of the 1990s // European Management Journal. 1995. №3. P. 286–294.
16. Malhotra D., Murnighan J. K. The effects of contracts on interpersonal trust // Administrative Science Quarterly. 2002. № 47. Pp. 534–559.
17. Robinson S. L., Morrison E. W. The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study // Journal of Organizational Behavior. 2000. № 21. P. 525–546
18. Rousseau D. M. New hire perceptions of their own and employer's obligations: A study of psychological contracts // Journal of Organizational Behavior. 1990. № 11. P. 389–400.
19. 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. № 98 (2). P. 753–793.

REFERENCES

1. Gagarina M. A. [Social ideas about debt: comparison of generations]. In: *Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya* [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology], 2020, vol. 5, no. 4 (20), pp. 246–272.
2. Emel'yanova T. P. *Konstruirovaniye social'nykh predstavlenij v usloviyakh transformacii rossijskogo obshchestva* [Construction of social representations in the context of the transformation of the Russian society]. Moscow, Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, 2006. 400 p.
3. Emel'yanova T. P. [Development of the concept of social representations – a new stage in the development of the conceptual apparatus of social psychology]. In: Vilenskaya G. A., Lebedeva E. I., ed. *Razrabotka ponyatij sovremennoj psihologii. Ser. «Metodologiya, teoriya i istoriya psihologii»: sbornik statej / Moskva, 2018 god* [Development of concepts of modern psychology. ser. “Methodology, theory and history of psychology: collection of articles / Moscow, 2018]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2018, pp. 379–400.
4. Kuprejchenko A. B. *Psihologiya doveriya i nedoveriya* [Psychology of trust and mistrust]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2008. 564 p.
5. Rebrilova E. S. [Psychometry of the author's state methodology “structure and properties of the psychological contract”]. In: *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pedagogika i psihologiya* [Bulletin of Tver University. Series: Pedagogy and psychology], 2015, no. 1, pp. 18–32.
6. Ryabov V. B. [Psychological contract as a subjective quality of organizational taste] In: Vilenskaya G. A., Lebedeva E. I., ed. *Razrabotka ponyatij sovremennoj psihologii. Ser. «Metodologiya, teoriya i istoriya psihologii»: sbornik statej / Moskva, 2018 god* [Development of concepts of modern psychology. ser. “Methodology, theory and history of psychology: collection of articles / Moscow, 2018]. Moscow, Institute of Psychology RAS Publ., 2018, pp. 608–621.
7. Ryabov V. B. [Psychological contract as a characteristic of the subjective quality of managerial interaction]. In: *Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya* [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology], 2017, vol. 2, no. 3 (7), pp. 166–192.
8. Ryabov V. B. [Theoretical foundations of the psychological contract as a perceived sensation]. In: *Chelovecheskij faktor: problemy psihologii i ergonomiki* [Human factor: problems of psychology and ergonomics], 2018, no. 1 (86), pp. 27–32.
9. Blau P. Exchange and power in social life. New York: Wiley Publ., 1964. 352 p.
10. Coyle-Shapiro J. A.-M. A psychological contract perspective on organizational citizenship behavior. In: *Journal of Organizational Behavior*, 2002, no. 23, pp. 927–946.
11. Dabos G. E., Rousseau D. M. Mutuality and reciprocity in the psychological contracts of employees and employers. In: *Journal of Applied Psychology*, 2004, no. 89, pp. 52–72.
12. Delis M., Galariotis E., Monne J. Economic condition and financial cognition. In: *Journal of Banking & Finance*, 2021, vol. 123. Available at: <https://www.sciencedirect.com> (accessed: 20.06.21).
13. Freese C., Schalk R. How to Measure the Psychological Contract? A Critical Criteria-Based Review of Measures. In: *South African Journal of Psychology*, 2008, no. 38, pp. 269–286.
14. Hiltrop J. M. Managing the changing psychological contract. In: *Employee Relations*, 1996, no. 18, pp. 36–49.
15. Hiltrop J. M. The changing psychological contract: The human resource challenge of the 1990s. In: *European Management Journal*, 1995, no. 3, pp. 286–294.

16. Malhotra D., Murnighan J. K. The effects of contracts on interpersonal trust. In: *Administrative Science Quarterly*, 2002, no. 47, pp. 534–559.
17. Robinson S. L., Morrison E. W. The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study. In: *Journal of Organizational Behavior*, 2000, no. 21, pp. 525–546.
18. Rousseau D. M. New hire perceptions of their own and employer's obligations: A study of psychological contracts. In: *Journal of Organizational Behavior*, 1990, no. 11, pp. 389–400.
19. Wherry F. F., Seefeldt K. S., Alvarez A. S. To Lend or Not to Lend to Friends and Kin: Awkwardness, Obfuscation, and Negative Reciprocity. In: *Social Forces*, 2019, no. 98 (2), pp. 753–793.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Гагарина Мария Анатольевна – кандидат психологических наук, доцент, департамент психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; ассоциированный научный сотрудник, Институт психологии РАН;

e-mail: MGagarina224@gmail.com;

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>

Рябов Владимир Борисович – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, лаборатория психологии труда, эргономики, инженерной и организационной психологии; Институт психологии РАН;

e-mail: v.ryabov@aog.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Maria A. Gagarina – Cand. Sci. (Psychology), Assoc. Prof., Department of Psychology and human capital development, Financial University under the Government of the Russian Federation; Associate Research Assistant, Institute of Psychology RAS;

e-mail: MGagarina224@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>

Vladimir B. Rybov – Cand. Sci. (Technics), Senior Researcher, Laboratory of labor psychology, ergonomics, engineering and organizational psychology; Institute of Psychology, RAS;

e-mail: v.ryabov@aog.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

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

DOI: 10.18384/2310-7235-2022-2-60-78

FOR CITATION

Gagarina M. A., Ryabov V. B. The analysis of a psychological debt contract content. In: *Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Psychological Sciences*, 2022, no. 2, pp. 60–78.

DOI: 10.18384/2310-7235-2022-2-60-78