

УДК 159.9

DOI: 10.26795/2307-1281-2022-10-3-12

## РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ДОЛГОВОМ ПОВЕДЕНИИ ЛИЧНОСТИ<sup>1</sup>

*М. А. Гагарина<sup>1,2</sup>*

<sup>1</sup>*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Москва, Российская Федерация*

<sup>2</sup>*Институт психологии Российской академии наук, Москва, Российская Федерация*

### АННОТАЦИЯ

**Введение.** В статье рассматриваются особенности социально-психологического капитала при разных видах долгового поведения: взятии и предоставлении займа, а также исполнении долговых обязательств.

**Материалы и методы.** Исследование выполнено при участии 2-х выборок респондентов: N=1971 (45,0% мужчин, от 18 до 54 лет, M=25,9; SD=5,6) и N=3022 (50,5% мужчин; от 18 до 84 лет, M=40,6; SD=11,8). На основании анкетных данных респонденты были разделены на заемщиков и «незаемщиков», должников и плательщиков, кредиторов и не кредиторов. Контрастные по долговому поведению группы сравниваются по следующим показателям: связывающему и объединяющему социальному капиталу; социальному, институциональному и генерализованному доверию; глобальной идентичности и гражданской идентичности. Обработка данных осуществлена в SPSS 23.0.

**Результаты исследования.** Заемщики имеют более высокий уровень генерализованного и социального доверия и более высокий уровень глобальной и гражданской идентичности, чем «незаемщики». Плательщики обладают более высоким уровнем генерализованного, социального доверия и доверия кредитным организациям, чем должники. Кредиторы имеют более высокое доверие и более выраженную глобальную и гражданскую идентичность, чем не кредиторы. Люди с контрастными вариантами разных видов долгового поведения не различаются по количеству сильных и слабых социальных связей.

**Обсуждение и заключения.** Полученные результаты сопоставляются с данными отечественных и зарубежных публикаций. Проведенное исследование вносит вклад в развитие концепции социально-психологического капитала, дополняя ее данными о разной выраженности доверия и идентичности у людей с разным долговым поведением.

*Ключевые слова:* социально-психологический капитал, психологические отношения, доверие, идентификация с Россией, долговые отношения, долговое поведение.

**Для цитирования:** Гагарина М.А. Роль социально-психологического капитала в долговом поведении личности // Вестник Мининского университета. 2022. Т. 10, №3. С. 12.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, грант №19-29-07463.

## THE ROLE OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL CAPITAL IN THE DEBT BEHAVIOR OF THE INDIVIDUAL<sup>1</sup>

*M. A. Gagarina*<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>*Financial University under Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation*

<sup>2</sup>*Institute of Psychology Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation*

### ABSTRACT

**Introduction.** The article provides an analysis of the role of socio-psychological capital in different types of debt behavior: borrowing and lending, as well as fulfilling debt obligations.

**Materials and Methods.** The study was carried out with the participation of 2 samples: N=1971 (45.0% males, from 18 to 54 years old, M=25.9; SD=5.6) and N=3022 (50.5% males; from 18 to 84 years, M=40.6; SD=11.8). Based on collected data, the respondents were divided into borrowers and non-borrowers, debtors and payers, lenders and non-lenders. Quantitative indicators of bonding and bridging social capital; social, institutional and generalized trust; global identity and identification with Russia were assessed. Data processing was done in SPSS 23.0.

**Results.** Borrowers have a higher level of generalized and social trust and a higher level of global and civic identity than non-borrowers. Payers have a higher level of generalized and social trust, and trust in credit institutions than debtors. Lenders have higher level of all types of trust and a more pronounced global and civic identity than non-lenders. People with contrasting variants of different types of debt behavior do not differ in strong and weak social ties.

**Discussion and Conclusions.** The results obtained are compared with the data of domestic and foreign publications. The conducted study contributes to the development of the concept of socio-psychological capital, supplementing it with data on the different level of trust and identity in people with different debt behavior.

*Keywords:* socio-psychological capital, psychological relations, trust, identification with Russia, debt relations, debt behavior.

**For citation:** Gagarina M.A. The role of socio-psychological capital in the debt behavior of the individual // Vestnik of Minin University. 2022. Vol. 10, no. 3. P. 12.

### Введение

Изучение связи экономических, психологических и социальных отношений является одной из важнейших задач социальной и экономической психологии. Объектом исследования в данной статье является долговое поведение и сопровождающие его отношения. Предметом исследования являются особенности социально-психологического капитала при разных видах долгового поведения. Мы придерживаемся идеи расширенного понимания долгового поведения, включая в анализ не только поведение должников (аспект исполнения долговых обязательств), но и действия по взятию займа (аспект заимствования) и предоставлению займа (аспект одалживания) [4]. Долговое поведение является

---

<sup>1</sup> This research was funded by the Russian Foundation for Basic Research grant number 19-29-07463.

*экономическим поведением*, поскольку предполагает оперирование *финансовым капиталом* и актуализирует экономические отношения. В то же время долговое поведение является *социальным поведением*, поскольку имеет большое общественное значение, способствуя удовлетворению разных потребностей [33], играет важную роль в построении иерархии в обществе [37] и усиливает связи между людьми [5; 40], а его социально-психологический анализ – это анализ складывающихся психологических отношений. В понимании В.Н. Мясичева, психологические отношения следует рассматривать «не только как результат отражения объективных, включая общественные, отношений, но и как объективно существующие, проявляющиеся в реальном взаимодействии и представленные в психике и сознании их носителей в виде эмоционально окрашенных переживаний и оценок взаимные связи» [15, с. 49]. Для описания и интерпретации особенностей психологических отношений (связей), складывающихся при взаимодействии по поводу денежного долга, использовались концепции *социального* [2; 10; 38] и *социально-психологического капитала личности* [17]. Обобщенное определение социального капитала звучит как: «социальное богатство личности, которое выражается в совокупности ее межличностных связей и предоставляет ей доступ к различным ресурсам партнеров, а также дает возможность партнерам пользоваться ресурсами друг друга» [12, с. 44]. При этом ресурсы могут быть материальными и нематериальными [16], а типы социального капитала – связывающим и объединяющим [38]. Т.А. Нестик подчеркивает, что социальный капитал – это не просто социальные связи, это определенное отношение человека к своим социальным связям [14]. Основой социального капитала выступает социально-психологический капитал отдельной личности. Социально-психологический капитал – «это определенные виды психологических отношений личности к членам группы и группе в целом, которые при агрегации и составляют социальный капитал группы» [21, с. 2]. Таким образом, мы предполагаем, что разные виды долгового поведения выдвигают разные требования не только к финансовому капиталу, что уже нашло подтверждение в других работах [4; 30], но и к социально-психологическому капиталу.

Выполняемая работа обладает научной новизной, поскольку впервые поднимает вопрос о роли социально-психологического капитала для всех видов долгового поведения.

### Обзор литературы

Проведенные исследования подтвердили связи социально-психологического капитала с электоральным [19] и предпринимательским поведением [20], а также эмиграционными намерениями [24]. Для долгового поведения изучены взаимосвязи только с социальным, а не с социально-психологическим капиталом. При этом роль социального капитала подтверждена для заимствования [30], одалживания [36; 40] и исполнения долговых обязательств [29]. Неинституциональное заимствование возможно только в случае наличия достаточной сети социальных связей [30; 41]. Однако социальный капитал выступает не только источником заемных средств, но и влияет на толерантность к риску социально связанных людей путем объединения индивидуальных рисков [34]. Заявки на кредит заемщиков из штатов с более высоким уровнем социального капитала с меньшей вероятностью будут отклонены, а проценты по займам будут ниже [36]. Даже онлайн-дружба заемщиков может выступать в качестве сигналов кредитоспособности. Дружеские отношения повышают вероятность успешного финансирования, снижают процентные ставки по финансируемым кредитам и связаны с более низким уровнем дефолтов [35]. Наличие большого количества социальных связей повышает вероятность обращения за займами со

стороны друзей, родственников и знакомых [40]. Таким образом, социальный капитал способствует заимствованию и одалживанию.

Исследование Б. Кларк и соавторов тоже подтвердило, что заемщики в сообществах с более высоким социальным капиталом значительно реже не выплачивают кредиты, даже после поправки на разные уровни дохода и другие характеристики, такие как кредитный рейтинг [29]. При этом социальный капитал с большей вероятностью сдерживает дефолты заемщиков (способствует исполнению долговых обязательств), у которых есть средства пережить период финансовых затруднений, и сам по себе *не может заменить финансовый капитал*.

Как можно видеть, все эти исследования проведены на групповом уровне, что не позволяет понять различий на индивидуальном уровне. Кроме того, переменные, которые включены в понятие «социальный капитал», различаются. Например, в качестве основного показателя социального капитала в работе Б. Кларка и соавторов использовался всеобъемлющий индекс социального капитала (*comprehensive social capital index*), созданный Северо-восточным региональным центром развития сельских районов Пенсильванского государственного университета. Он состоит из переменных, предназначенных для определения степени социальной сплоченности внутри сообщества. Базовые переменные представляют такие элементы, как «процент населения, принадлежащего к общественным объединениям, количество некоммерческих организаций, уровень явки на президентских выборах и процент ответивших на перепись» [29, р. 2]. Для социологических и психологических исследований ближе подход, согласно которому социальный капитал складывается из трёх составных частей: доверия (межличностного и межгруппового), количества и качества межличностных связей, а также социальных ценностей и норм, способствующих (препятствующих) добрососедским взаимоотношениям между людьми [3]. Если к этим характеристикам добавить еще и гражданскую идентичность, тогда социальный и социально-психологический капитал личности можно рассматривать как представленные одним и тем же спектром отношений: доверие (генерализованное, социальное, институциональное), толерантность к культурному разнообразию, гражданская идентичность, плотность отношений с социальным окружением (включенность человека в сеть формальных и неформальных отношений), ресурсы, которые личность получает благодаря отношениям с окружением, только на разных уровнях [22]. Типы социального капитала – объединяющий («слабые связи») и связывающий («сильные связи»). Сильные связи – это количество друзей, готовых оказать поддержку, а слабые – это общее количество знакомств [18].

Таким образом, анализ роли социально-психологического капитала в одалживании, заимствовании и исполнении долговых обязательств – это анализ роли (а) доверия людям, в том числе представителям своей и чужой социальной группы, (б) доверия власти и кредитным организациям, (в) гражданской идентичности и (г) общего количества социальных связей и количества людей, готовых оказать поддержку.

Мы предполагаем, что заемщики, кредиторы (люди, дающие в долг) и заемщики-плательщики имеют более высокие показатели доверия, идентичности и количества сильных и слабых связей, чем «незаемщики», не кредиторы и заемщики-должники, соответственно.

## Материалы и методы

Цель – изучить особенности социально-психологического капитала у респондентов с разным долговым поведением.

Оценка долгового поведения осуществлялась на основании анкетных данных о наличии/отсутствии займов, просроченных платежей по займам и опыте одалживания другим людям. Были получены следующие группы респондентов: (1) заемщики – респонденты, сообщившие о наличии кредитов и займов у физических лиц в настоящее время или в прошлом, «незаемщики» – респонденты, отрицающие такой опыт; (2) должники – заемщики, сообщившие о наличии просроченных платежей по займам, плательщики – заемщики, сообщившие о своевременном исполнении обязательств по займам; (3) кредиторы – респонденты, сообщившие, что они дают деньги в долг, когда их просят, и не кредиторы – респонденты, которые никогда или почти никогда не дают деньги в долг.

Для оценки социально-психологического капитала мы использовали методический подход, представленный в работе А.Н. Татарко, предполагающий включение в это понятие оценок генерализованного доверия, институционального доверия, социального доверия, гражданской идентичности и воспринимаемого социального капитала [20].

Исследование проходило на двух выборках. *Выборка 1* N=1971 (45,0% мужчин, от 18 до 54 лет, M=25,9; SD=5,6), в том числе 967 «незаемщиков» и 1004 заемщика; 405 – не кредиторы, 1127 – кредиторы. Среди заемщиков 576 плательщиков и 391 должник. На данной выборке изучались показатели объединяющего и связывающего капитала.

Объем *объединяющего социального капитала* определялся по ответу на вопрос: «Сколько, примерно, людей в Вашей телефонной записной книжке или мобильном телефоне (не считая номеров организаций)?», где 1 – менее 10, 2 – от 11 до 25, 3 – от 26 до 50, 4 – от 51 до 100, 5 – от 101 до 200, 6 – более 200 и 7 – затрудняюсь ответить.

Объем *связывающего социального капитала* определялся по ответу на вопрос: «Какое примерно количество людей до начала эпидемии коронавируса Вы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь Вам?», где 1 – 1-2 человека, 2 – 3-5 чел., 3 – 6-10 чел., 4 – 11-20 чел., 5 – более 20 и 6 – затрудняюсь ответить. Респонденты, выбравшие ответы «затрудняюсь ответить» были исключены из обработки.

*Выборка 2.* N=3020 (50,5% мужчин; от 18 до 84 лет, M=40,6; SD=11,8), в том числе заемщиков N=1974 и «незаемщиков» N=1046, кредиторов N=1297 и не кредиторов N=791. Среди заемщиков должников N=445 и плательщиков N=1529. Измерялись следующие показатели социального капитала.

*Социальное доверие* включало внутригрупповое доверие (своей семье, друзьям и знакомым) и аутгрупповое доверие (незнакомым людям, представителям других этнических и религиозных групп).

*Институциональное доверие* включало доверие федеральной власти (Президенту, Правительству, Госдуме, ФСБ, официальным СМИ) и доверие финансовым институтам (банкам и МФО).

*Генерализованное доверие*, то есть доверие людям в целом, вне зависимости от их групповой принадлежности, измерялось по трем утверждениям: «Большинству людей можно доверять»; «Считаю, что люди обычно выполняют свои обещания» и «В отношениях с людьми следует быть осторожными» (обратный).

*Гражданская идентичность*: «Я горжусь тем, что являюсь гражданином моей страны» и «Моя судьба тесно связана с будущим моей страны».

## Social and organizational psychology

*Глобальная идентичность:* «Для меня важно чувство принадлежности к мировому сообществу», «Я чувствую себя тесно связанным с другими людьми, живущими на планете».

Оценка доверия и идентичности осуществлялась по шкале Лайкерта, респондентов просили оценить, насколько они согласны с утверждениями, по шкале от 1 до 5, где 1 – полностью не согласны, а 5 – полностью согласны.

Мы сравнили контрастные по заимствованию, одалживанию и исполнению долговых обязательств группы по показателям социального и социально-психологического капитала. Статистический анализ проводился с использованием пакета SPSS 23.0.

### Результаты исследования

#### *Особенности социально-психологического капитала при заимствовании*

Гипотеза: заемщики обладают более высоким уровнем социально-психологического капитала.

Для проверки выдвинутой гипотезы было проведено сравнение заемщиков и «незаемщиков» по показателям объединяющего и связывающего социального капитала (выборка 1, результаты приведены в таблице 1) и по показателям социально-психологического капитала (выборка 2, результаты приведены в таблице 2).

Таблица 1 – Сравнение средних значений показателей социального капитала заемщиков (N=1004) и «незаемщиков» (N=967)

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	М	SD	М	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,3	1,28	3,3	1,26	0,7	0,484
Связывающий социальный капитал	2,0	0,99	1,9	0,91	0,7	0,498

Table 1 — Comparison of average values of indicators of social capital of borrowers (N=1004) and non-borrowers (N=967)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bonding social capital	3,3	1,28	3,3	1,26	0,7	0,484
Bridging social capital	2,0	0,99	1,9	0,91	0,7	0,498

Достоверных различий между заемщиками и «незаемщиками» по показателям объединяющего и связывающего социального капитала получено не было, то есть люди, берущие и не берущие кредиты, обладают одинаковым количеством сильных и слабых связей с другими людьми.

Таблица 2 – Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала заемщиков (N=1974) и «незаемщиков» (N=1046)

Шкалы	Заемщики		«Незаемщики»		Достоверность различий	
	M	SD	M	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,5	0,85	2,4	0,84	2,6	0,008
Социальное доверие	3,1	0,59	3,0	0,60	2,4	0,016
Ингрупповое доверие	3,7	0,65	3,6	0,67	2,7	0,008
Аутгрупповое доверие	2,5	0,76	2,5	0,76	1,5	0,140
Доверие к федеральной власти	2,5	1,05	2,4	1,06	1,8	0,066
Доверие банкам	2,9	1,04	2,9	1,04	1,6	0,102
Доверие микрофинансовым организациям	1,6	0,85	1,6	0,87	-0,8	0,441
Глобальная идентичность	2,9	1,00	2,8	1,00	2,6	0,008
Гражданская идентичность	3,5	1,03	3,3	1,06	3,9	0,000

Table 2 – Comparison of the average values of indicators of the socio-psychological capital of borrowers (N=1974) and non-borrowers (N=1046)

Scales	Borrowers		Non-borrowers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized trust	2,5	0,85	2,4	0,84	2,6	0,008
Social trust	3,1	0,59	3,0	0,60	2,4	0,016
In-group trust	3,7	0,65	3,6	0,67	2,7	0,008
Out-group trust	2,5	0,76	2,5	0,76	1,5	0,140
Trust in the federal government	2,5	1,05	2,4	1,06	1,8	0,066
Trust in banks	2,9	1,04	2,9	1,04	1,6	0,102
Trust in microfinance organizations	1,6	0,85	1,6	0,87	-0,8	0,441
Global identity	2,9	1,00	2,8	1,00	2,6	0,008
Civic identity	3,5	1,03	3,3	1,06	3,9	0,000

Заемщики имеют более высокие показатели генерализованного и социального доверия (за счет ингруппового), а также более выраженную глобальную и гражданскую идентичность, чем «незаемщики». Различия по аутгрупповому доверию, доверию федеральной власти, банкам и микрофинансовым организациям не достоверны.

#### *Особенности социально-психологического капитала при исполнении обязательств*

Гипотеза: плательщики обладают более высоким уровнем социально-психологического капитала, чем должники.

Для проверки выдвинутой гипотезы было проведено сравнение должников и плательщиков по показателям объединяющего и связывающего социального капитала (выборка 1, результаты приведены в таблице 3) и по показателям социально-психологического капитала (выборка 2, результаты приведены в таблице 4).

## Social and organizational psychology

Таблица 3 – Сравнение средних значений показателей социального капитала должников (N=391) и плательщиков (N=576)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	М	SD	М	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,4	1,28	3,3	1,27	1,1	0,279
Связывающий социальный капитал	2,0	0,99	2,0	0,99	0,5	0,614

Table 3 – Comparison of average values of indicators of social capital of debtors (N=391) and payers (N=576)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bonding social capital	3,4	1,28	3,3	1,27	1,1	0,279
Bridging social capital	2,0	0,99	2,0	0,99	0,5	0,614

Должники и плательщики достоверно не различаются по показателям объединяющего и связывающего социального капитала.

Таблица 4 – Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала должников (N=445) и плательщиков (N=1529)

Шкалы	Должники		Плательщики		Достоверность различий	
	М	SD	М	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,4	0,89	2,6	0,02	-2,7	0,007
Социальное доверие	3,0	0,64	3,1	0,01	-2,7	0,007
Ингрупповое доверие	3,6	0,72	3,7	0,02	-3,6	0,000
Аутгрупповое доверие	2,5	0,83	2,5	0,02	-1,1	0,274
Доверие к федеральной власти	2,5	1,05	2,5	0,03	-0,2	0,862
Доверие банкам	2,8	1,09	3,0	0,03	-3,7	0,000
Доверие микрофинансовым организациям	1,7	0,98	1,6	0,02	2,3	0,022
Глобальная идентичность	2,8	1,05	2,9	0,03	-1,8	0,067
Гражданская идентичность	3,5	1,08	3,5	0,03	-0,8	0,412

Table 4 – Comparison of the average values of indicators of the socio-psychological capital of debtors (N=445) and payers (N=1529)

Scales	Debtors		Payers		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized trust	2,4	0,89	2,6	0,02	-2,7	0,007
Social trust	3,0	0,64	3,1	0,01	-2,7	0,007
In-group trust	3,6	0,72	3,7	0,02	-3,6	0,000
Out-group trust	2,5	0,83	2,5	0,02	-1,1	0,274
Trust in the federal government	2,5	1,05	2,5	0,03	-0,2	0,862
Trust in banks	2,8	1,09	3,0	0,03	-3,7	0,000
Trust in microfinance organizations	1,7	0,98	1,6	0,02	2,3	0,022
Global identity	2,8	1,05	2,9	0,03	-1,8	0,067
Civic identity	3,5	1,08	3,5	0,03	-0,8	0,412

Плательщики отличаются от должников по всем видам доверия, кроме аутгруппового и доверия федеральной власти. Так, должники меньше доверяют людям вообще, в том числе знакомым и близким людям, а также банкам и микрофинансовым организациям. Должники и плательщики не различаются по показателям идентичности.

*Особенности социально-психологического капитала при одалживании*

Гипотеза: кредиторы обладают более высоким уровнем социально-психологического капитала, чем не кредиторы.

Для проверки выдвинутой гипотезы было проведено сравнение кредиторов и не кредиторов по показателям объединяющего и связывающего социального капитала (выборка 1, результаты приведены в таблице 5) и по показателям социально-психологического капитала (выборка 2, результаты приведены в таблице 6).

Таблица 5 – Сравнение средних значений показателей социального капитала кредиторов (N=400) и не кредиторов (N=400)

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	М	SD	М	SD	t	p
Объединяющий социальный капитал	3,3	1,31	3,3	1,16	0,9	0,329
Связывающий социальный капитал	2,0	0,95	2,0	0,98	-0,1	0,968

Table 5 – Comparison of average values of social capital indicators of lenders (N=400) and non-lenders (N=400)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Bonding social capital	3,3	1,31	3,3	1,16	0,9	0,329
Bridging social capital	2,0	0,95	2,0	0,98	-0,1	0,968

Кредиторы и не кредиторы достоверно не отличаются по связывающему и объединяющему социальному капиталу.

Таблица 6 – Сравнение средних значений показателей социально-психологического капитала кредиторов (N=1291) и не кредиторов (N=791)

Шкалы	Кредиторы		Не кредиторы		Достоверность различий	
	М	SD	М	SD	t	p
Генерализованное доверие	2,6	0,87	2,3	0,90	6,8	0,000
Социальное доверие	3,2	0,58	2,9	0,63	9,1	0,000
Ингрупповое доверие	3,8	0,63	3,5	0,68	7,5	0,000
Аутгрупповое доверие	2,6	0,75	2,3	0,80	7,8	0,000
Доверие к федеральной власти	2,5	1,08	2,2	1,03	6,4	0,000
Доверие банкам	3,0	1,05	2,8	1,11	3,8	0,000

## Social and organizational psychology

Доверие микрофинансовым организациям	1,6	0,90	1,4	0,75	5,6	0,000
Глобальная идентичность	3,0	1,05	2,7	1,03	5,2	0,000
Гражданская идентичность	3,6	1,05	3,3	1,11	6,2	0,000

Table 6 – Comparison of the average values of indicators of the socio-psychological capital of creditors (N=1291) and non-lenders (N=791)

Scales	Lenders		Non-lenders		Significance	
	M	SD	M	SD	t	p
Generalized trust	2,6	0,87	2,3	0,90	6,8	0,000
Social trust	3,2	0,58	2,9	0,63	9,1	0,000
In-group trust	3,8	0,63	3,5	0,68	7,5	0,000
Out-group trust	2,6	0,75	2,3	0,80	7,8	0,000
Trust in the federal government	2,5	1,08	2,2	1,03	6,4	0,000
Trust in banks	3,0	1,05	2,8	1,11	3,8	0,000
Trust in microfinance organizations	1,6	0,90	1,4	0,75	5,6	0,000
Global identity	3,0	1,05	2,7	1,03	5,2	0,000
Civic identity	3,6	1,05	3,3	1,11	6,2	0,000

Кредиторы отличаются от не кредиторов более высокими значениями по всем показателям социально-психологического капитала.

### Обсуждение и заключения

Обобщая полученные результаты, отметим, что предположения о различиях в показателях связывающего и объединяющего капитала не подтвердилось ни для одного из видов долгового поведения, а предположение о различиях по идентичности и доверию – подтвердились частично.

Заемщики имеют более высокие показатели генерализованного и социального (ингруппового) доверия, показатели аутгруппового доверия в обеих группах достаточно низкие. При том, что большинство наших респондентов имеют институциональные займы, различия по показателям институционального доверия не достоверны. То есть для заимствования имеет значение только доверие людям, а не доверие организациям. Это означает, что заемщики больше доверяют представителям своей группы и людям в целом, чем «незаемщики». Более высокий уровень доверия позволяет им включаться в заемное поведение, которое может рассматриваться как поведение, связанное с риском, так как связано с неопределенностью будущего дохода. Когда человек доверяет другим людям – ему проще решиться взять в долг, поскольку есть убеждение, что вероятность намеренного обмана невелика, а в случае непредвиденных обстоятельств другие придут на помощь. Результаты согласуются с другими исследованиями. Доверие способствует экономической деятельности. Люди, которые доверяют друг другу, с большей вероятностью будут сотрудничать; более высокий уровень сотрудничества, в свою очередь, дает социально эффективные результаты при наличии несовершенной информации [26; 32]. При этом именно «генерализованное или обобщенное доверие является одним из ключевых элементов

социального капитала. <...> Именно генерализованное, а не специфическое доверие связывают с более высоким уровнем жизни» [1, с. 32].

Различия в идентификации с Россией и глобальной идентичности являются закономерным продолжением различий в социальном доверии. Глобальная идентичность как способность отождествлять себя с человечеством вообще может являться значимым ресурсом, особенно в ситуации риска и неопределенности. Как отмечает Т.А. Нестик, «глобальная идентификация может выполнять функцию компенсаторного механизма: неудовлетворенность собственным прошлым и невозможность повлиять на ситуацию в стране компенсируются осознанием причастности к глобальным изменениям. Но, по-видимому, данный механизм реализуется только в том случае, если личность доверяет людям и ориентирована на расширение своей персональной социальной сети» [13, с. 165]. Что касается гражданской идентичности, то наши результаты согласуются с понятием экономического патриотизма, активно разрабатываемым в отечественной экономической психологии. Идентификация со страной и идентификация личности с референтной группой дополняются осознанием интеграции индивидуальных и общественных интересов [7-9]. Выше уже было сказано, что в России ставки по кредитам достаточно высоки, но, к сожалению, других вариантов, если ты не имеешь двойного гражданства, нет. Идентификация себя со страной позволяет «принять» факт высокой стоимости займов и жить «здесь и сейчас». Если рассматривать заимствование не как избегание бедности, а как стратегию жизни «здесь и сейчас», то наши результаты согласуются с данными, что с ростом генерализованного доверия и гражданской идентичности наблюдается и рост уровня субъективного благополучия личности [23]. Здесь речь идет не об объективном доходе, а о субъективном переживании своего дохода.

Полученные данные об одинаковом количестве сильных и слабых социальных связей у должников и плательщиков согласуются с тем, что социальный капитал не может заменить капитал финансовый ... и с данными об одинаковых объемах «субъективных» помогающих сетей у должников и плательщиков [6]. Однако следует отметить, что существуют исследования, указывающие на положительную роль социального капитала в погашении задолженности [25; 27-29].

Интересно, что, в отличие от действий по взятию займа, при исполнении обязательств имеет значение доверие банкам и микрофинансовым организациям. Формат проведенного исследования не позволяет говорить о причинно-следственных связях – меньшее доверие должников кредитным организациям может быть как реакцией на наличие задолженности, так и ее причиной. При данном виде долгового поведения, также не имеет значение гражданская и глобальная идентичность.

Полученные нами данные о том, что кредиторы больше доверяют людям вообще, в том числе представителям своей и чужой социальной группы, больше доверяют федеральной власти, банкам и МФО, а также в большей степени идентифицируют себя с человечеством вообще и со своей страной, могут быть объяснены следующим образом. Кредитование по своей сути основано на доверии. Люди готовы давать в долг другим, если они им доверяют. Исследования показали, что кредиторы с большей вероятностью будут выбирать заемщиков, которые являются близкими в социальном отношении, что определяется по полу, роду занятий и инициалам имени [31]. Ассоциирование себя с мировым сообществом ведет к тому, что все больше людей становится для кредитора представителями «своей» социальной группы, а ингрупповое доверие всегда выше, чем аутгрупповое [39]. Более высокие

показатели всех видов доверия предполагают более высокий уровень доверчивости [11] как личностной характеристики у кредиторов.

Обобщив полученные результаты можно сделать следующие выводы.

Во-первых, люди, берущие кредиты, характеризуются более высоким уровнем доверия другим людям и более высоким уровнем как глобальной, так и гражданской идентичности, чем те, кто не берет кредиты. Различия по аут-групповому доверию и доверию власти и кредитным организациям.

Во-вторых, заемщики, исполняющие свои долговые обязательства в срок и в полном объеме, обладают более высоким уровнем доверия другим людям и кредитным организациям, чем заемщики-должники.

В-третьих, люди, дающие деньги в долг другим людям, характеризуются большей доверчивостью и более выраженной идентичностью – как глобальной, так и гражданской, в отличие от тех, кто не дает деньги в долг или делает это крайне редко.

В-четвертых, люди с контрастными вариантами разных видов долгового поведения не различаются по количеству сильных и слабых социальных связей.

Полученные результаты вносят вклад в развитие концепции социально-психологического капитала, дополняя ее данными о разной выраженности доверия и идентичности у людей с разным долговым поведением.

#### **Список использованных источников**

1. Алмакаева А.М. Измерение генерализированного (обобщенного) доверия в кросс-культурных исследованиях // Социологические исследования. 2014. №11. С. 32-43.
2. Бурдые П. Социология социального пространства. М.-СПб: Институт экспериментальной социологии-Алетейя, 2005.
3. Бурко В.А. О некоторых подходах к операционализации показателя «социальный капитал» (методические указания по разработке шкалы социальный капитал) // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. 2018. Т. 1. С. 43-50.
4. Гагарина М.А. Психологические аспекты предоставления денег займа // Ученые записки Института психологии РАН. 2021. №1(2) (декабрь). С. 40-50. URL: <http://scientific-letters.ru/index.php/SLIPRAS/article/view/14> (дата обращения: 15.01.2022).
5. Грэбер Д. Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 779 с.
6. Дёмин А.Н., Киреева О.В. Психологические факторы возврата кредита // Вопросы психологии. 2018. №3. С. 66-75.
7. Карнышев А.Д., Журавлев А.Л., Ковалева Ю.В. Экономический патриотизм как направление в социально-экономической психологии (интервью с А.Д. Карнышевым) // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2018. Т. 3, №2(10). С. 221-244.
8. Карнышев А.Д., Иванова Е.А., Карнышева О.А. Природа экономического патриотизма и гражданского сотрудничества: этнопсихологические аспекты. М.: Институт психологии РАН; Иркутский государственный университет, 2017.
9. Карнышев А.Д., Карнышева О.А. Патриотизм как идентификация с группой и варианты сочетания в нём личных и общественных интересов // Мир науки. 2018. Т. 6, №5. С. 51.
10. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. №3. С. 122-139.

11. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
12. Марарица Л.В., Казанцева Т.В., Почебут Л.Г., Свенцицкий А.Л. Вклад личности в социальный капитал группы: структура альтруистического инвестирования // Социальная психология и общество. 2018. Т. 9, №1. С. 43-66. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2018090104>.
13. Нестик Т.А. Глобальная идентичность как социально-психологический феномен: теоретико-эмпирическое исследование // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2, №4(8). С. 145-185. URL: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document399.pdf> (дата обращения: 15.01.2022).
14. Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ (сообщение первое) // Психологический журнал. 2009. Т. 30, №1. С. 52-63.
15. Позняков В.П. Сопоставление взглядов К.К. Платонова и В.Н. Мясищева на феномен и понятие "отношение" в социальной психологии // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2021. Т. 6, №4(24). С. 34-54. URL: <http://www.soc-econom-psychology.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/n2021/t6-4.html> (дата обращения: 15.01.2022).
16. Свенцицкий А.Л., Казанцева Т.В. Повседневное просоциальное поведение личности как накопление социального капитала // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2015. №2. С. 45-55. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povsednevnoe-prosotsialnoe-povedenie-lichnosti-kak-nakoplenie-sotsialnogo-kapitala> (дата обращения: 15.01.2022).
17. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
18. Татарко А.Н. Исследования социального капитала в поликультурном обществе: теоретико-методологические проблемы и важнейшие результаты // Социальная психология и общество. 2021. Т. 12, №4. С. 34-52. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2021120403>.
19. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал и политическое поведение личности // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2015. Т. 12, №3. С. 15-29. URL: <https://psy-journal.hse.ru/2015-12-3/161483140.html> (дата обращения: 15.01.2022).
20. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал и предпринимательская активность личности // Психологический журнал. 2013. Т. 34, №5. С. 33-45.
21. Татарко А.Н. Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе // Петербургский психологический журнал. 2013. №4. С. 1-29. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/folder/wh598p23o9/101920560.pdf> (дата обращения: 15.01.2022).
22. Татарко А.Н. Социальный капитал как фактор отношения к деньгам // Психологический журнал. 2012. Т. 33, №3. С. 88-97.
23. Чувашов С.В. Взаимосвязь социально-психологического капитала, моделей экономического поведения и субъективного благополучия // Вестник по педагогике и психологии Южной Сибири. 2016. №4. С. 104-117. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-sotsialno-psihologicheskogo-kapitala-modeley-ekonomicheskogo-povedeniya-i-subektivnogo-blagopoluchiya> (дата обращения: 15.01.2022).

## Social and organizational psychology

24. Чувашов С.В. Социально-психологический капитал как фактор эмиграционных намерений молодежи // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2014. Т. 11, №2. С. 169-177. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskii-kapital-kak-faktor-emigratsionnyh-namereniy-molodezhi> (дата обращения: 15.01.2022).
25. Agarwal S., Chomsisengphet S., Liu C. Consumer bankruptcy and default: the role of individual social capital // Journal of Economic Psychology. 2011. Vol. 32. Pp. 632-65.
26. Arrow K.J. Observations on social capital // Dasgupta P., Serageldin I. (eds.). Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, 2000. Pp. 3-5.
27. Besley T., Coate S. Group lending, repayment incentives and social collateral // Journal of Development Economics. 1995. Vol. 46. Pp. 1-18.
28. Cassar A., Crowley L., Wydick B. The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments // The Economic Journal. 2007. Vol. 117. Pp. F85-F106.
29. Clark B., Hasan I., Lai H., Li F., Siddique A. Consumer defaults and social capital // Journal of Financial Stability. 2021. Vol. 53. Article number 100821. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100821>.
30. Collard S., Kempson E. Affordable credit: The way forward. GB: Policy Press, 2005.
31. Galak J., Small D., Stephen A.T. Microfinance decision making: a field study of prosocial lending // Journal of Marketing Research. 2011. Vol. 48. Pp. S130-S137.
32. Gambetta D. Can we trust trust? // Gambetta D. (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford, 2000. Pp. 213-227.
33. Harvey J., Smith A., Golightly D. Prosocial exchange systems: Nonreciprocal giving, lending, and skill-sharing // Computers in Human Behavior. 2020. Vol. 107. Article number 106268. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106268>.
34. Hasan I., He Q., Lu H. The impact of social capital on economic attitudes and outcomes // Journal of International Money and Finance. 2020. Vol. 108. Article number 102162. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102162>.
35. Lin M., Prabhala N.R., Viswanathan S. Judging borrowers by the company they keep: friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending // Management Science. 2013. Vol. 59. Pp. 17-35.
36. Lu H., Wang B., Wang H., Zhao T. Does social capital matter for peer-to-peer-lending? Empirical evidence // Pacific-Basin Finance Journal. 2020. Vol. 61. Article number 101338. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101338>.
37. Peebles G. The Anthropology of Credit and Debt // Annual Review of Anthropology. 2010. Vol. 39. Pp. 225-240.
38. Putnam R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital // Journal of Democracy. 1995. Vol. 6, no. 1. Pp. 65-78. DOI: 10.1353/jod.1995.0002.
39. Rupasingha A., Goetz S.J., Freshwater D. The production of social capital in US counties // Journal of Socio-Economics. 2006. Vol. 35. Pp. 83-101.
40. 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. Vol. 98(2). Pp. 753-793. DOI: <https://doi.org/10.1093/sf/soy127>.
41. Yuan Y., Xu L. Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China // China Economic Review. 2015. Vol. 33. Pp. 232-246. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003>.

## References

1. Almakaeva A.M. Measurement of generalized (generalized) trust in cross-cultural studies. *Sociologicheskie issledovaniya*, 2014, no. 11, pp. 32-43. (In Russ.)
2. Burd'e P. Sociology of social space. Moscow, St. Petersburg, Institut eksperimental'noj sociologii-Aletejya Publ., 2005. (In Russ.)
3. Burko V.A. On some approaches to the operationalization of the indicator "social capital" (guidelines for the development of the scale of social capital). *Sovremennoe obshchestvo: voprosy teorii, metodologii, metody social'nyh issledovaniy*, 2018, vol. 1, pp. 43-50. (In Russ.)
4. Gagarina M.A. Psychological aspects of lending money. *Uchenye zapiski Instituta psihologii RAN*, 2021, no. 1(2) (December), pp. 40-50. Available at: <http://scientific-letters.ru/index.php/SLIPRAS/article/view/14> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
5. Greber D. Debt: the first 5000 years of history. Moscow, Ad Marginem Press, 2015. 779 p. (In Russ.)
6. Dyomin A.N., Kireeva O.V. Psychological factors of loan repayment. *Voprosy psihologii*, 2018, no. 3, pp. 66-75. (In Russ.)
7. Karnyshev A.D., ZHuravlev A.L., Kovaleva YU.V. Economic patriotism as a direction in socio-economic psychology (interview with A.D. Karnyshev). *Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya*, 2018, vol. 3, no. 2(10), pp. 221-244. (In Russ.)
8. Karnyshev A.D., Ivanova E.A., Karnysheva O.A. The nature of economic patriotism and civil cooperation: ethnopsychological aspects. Moscow, Institut psihologii RAN Publ.; Irkutskij gosudarstvennyj universitet Publ., 2017. (In Russ.)
9. Karnyshev A.D., Karnysheva O.A. Patriotism as identification with a group and options for combining personal and public interests in it. *Mir nauki*, 2018, vol. 6, no. 5, p. 51. (In Russ.)
10. Koulman Dzh. Social and human capital. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2001, no. 3, pp. 122-139. (In Russ.)
11. Kuprejchenko A.B. The psychology of trust and distrust. Moscow, Institut psihologii RAN Publ., 2008. (In Russ.)
12. Mararica L.V., Kazanceva T.V., Pochebut L.G., Svencickij A.L. The contribution of the individual to the social capital of the group: the structure of altruistic investment. *Social'naya psihologiya i obshchestvo*, 2018, vol. 9, no. 1, pp. 43-66, doi: <https://doi.org/10.17759/sps.2018090104>. (In Russ.)
13. Nestik T.A. Global identity as a socio-psychological phenomenon: theoretical and empirical research. *Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya*, 2017, vol. 2, no. 4(8), pp. 145-185. Available at: <http://soc-econom-psychology.ru/engine/documents/document399.pdf> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
14. Nestik T.A. Social capital of the organization: socio-psychological analysis (first communication). *Psihologicheskij zhurnal*, 2009, vol. 30, no. 1, pp. 52-63. (In Russ.)
15. Poznyakov V.P. Comparison of the views of K.K. Platonov and V.N. Myasishchev on the phenomenon and concept of "attitude" in social psychology. *Institut psihologii Rossijskoj akademii nauk. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya*, 2021, vol. 6, no. 4(24), pp. 34-54. Available at: <http://www.soc-econom-psychology.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/n2021/t6-4.html> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
16. Svencickij A.L., Kazanceva T.V. Everyday prosocial behavior of a person as the accumulation of social capital. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 12. Psihologiya. Sociologiya. Pedagogika*, 2015, no. 2, pp. 45-55. Available at:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/povsednevnoe-prosotsialnoe-povedenie-lichnosti-kak-nakoplenie-sotsialnogo-kapitala> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
17. Tatarko A.N. Socio-psychological capital of the individual in a multicultural society. Moscow, Institut psihologii RAN Publ., 2014. (In Russ.)
  18. Tatarko A.N. Studies of social capital in a multicultural society: theoretical and methodological problems and the most important results. *Social'naya psihologiya i obshchestvo*, 2021, vol. 12, no. 4, pp. 34-52, doi: <https://doi.org/10.17759/sps.2021120403>. (In Russ.)
  19. Tatarko A.N. Socio-psychological capital and political behavior of the individual. *Psihologiya. Zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki*, 2015, vol. 12, no. 3, pp. 15-29. Available at: <https://psy-journal.hse.ru/2015-12-3/161483140.html> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
  20. Tatarko A.N. Socio-psychological capital and entrepreneurial activity of the individual. *Psihologicheskij zhurnal*, 2013, vol. 34, no. 5, pp. 33-45. (In Russ.)
  21. Tatarko A.N. Socio-psychological capital of the individual in a multicultural society. *Peterburgskij psihologicheskij zhurnal*, 2013, no. 4, pp. 1-29. Available at: <https://publications.hse.ru/pubs/share/folder/wh598p23o9/101920560.pdf> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
  22. Tatarko A.N. Social capital as a factor in relation to money. *Psihologicheskij zhurnal*, 2012, vol. 33, no. 3, pp. 88-97. (In Russ.)
  23. CHuvashov S.V. The relationship of socio-psychological capital, models of economic behavior and subjective well-being. *Vestnik po pedagogike i psihologii YUzhnoj Sibiri*, 2016, no. 4, pp. 104-117. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-sotsialno-psihologicheskogo-kapitala-modeley-ekonomicheskogo-povedeniya-i-subektivnogo-blagopoluchiya> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
  24. CHuvashov S.V. Socio-psychological capital as a factor in the emigration intentions of youth. *Psihologiya. Zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki*, 2014, vol. 11, no. 2, pp. 169-177. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskij-kapital-kak-faktor-emigratsionnyh-namereniy-molodezhi> (accessed: 15.01.2022). (In Russ.)
  25. Agarwal S., Chomsisengphet S., Liu C. Consumer bankruptcy and default: the role of individual social capital. *Journal of Economic Psychology*, 2011, vol. 32, pp. 632-65.
  26. Arrow K.J. Observations on social capital. *Dasgupta P., Serageldin I. (eds.). Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, 2000. Pp. 3-5.
  27. Besley T., Coate S. Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics*, 1995, vol. 46, pp. 1-18.
  28. Cassar A., Crowley L., Wydick B. The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments. *The Economic Journal*, 2007, vol. 117, pp. F85-F106.
  29. Clark B., Hasan I., Lai H., Li F., Siddique A. Consumer defaults and social capital. *Journal of Financial Stability*, 2021, vol. 53, article number 100821, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100821>.
  30. Collard S., Kempson E. Affordable credit: The way forward. GB, Policy Press, 2005.
  31. Galak J., Small D., Stephen A.T. Microfinance decision making: a field study of prosocial lending. *Journal of Marketing Research*, 2011, vol. 48, pp. S130-S137.
  32. Gambetta D. Can we trust trust? *Gambetta D. (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford, 2000. Pp. 213-227.
  33. Harvey J., Smith A., Golightly D. Prosocial exchange systems: Nonreciprocal giving, lending, and skill-sharing. *Computers in Human Behavior*, 2020, vol. 107, article number 106268, doi: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106268>.

34. Hasan I., He Q., Lu H. The impact of social capital on economic attitudes and outcomes. *Journal of International Money and Finance*, 2020, vol. 108, article number 102162, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102162>.
35. Lin M., Prabhala N.R., Viswanathan S. Judging borrowers by the company they keep: friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending. *Management Science*, 2013, vol. 59, pp. 17-35.
36. Lu H., Wang B., Wang H., Zhao T. Does social capital matter for peer-to-peer-lending? Empirical evidence. *Pacific-Basin Finance Journal*, 2020, vol. 61, article number 101338, doi: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101338>.
37. Peebles G. The Anthropology of Credit and Debt. *Annual Review of Anthropology*, 2010, vol. 39, pp. 225-240.
38. Putnam R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 1995, vol. 6, no. 1, pp. 65-78, doi: 10.1353/jod.1995.0002.
39. Rupasingha A., Goetz S.J., Freshwater D. The production of social capital in US counties. *Journal of Socio-Economics*, 2006, vol. 35, pp. 83-101.
40. 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, vol. 98(2), pp. 753-793, doi: <https://doi.org/10.1093/sf/soy127>.
41. Yuan Y., Xu L. Are poor able to access the informal credit market? Evidence from rural households in China. *China Economic Review*, 2015, vol. 33, pp. 232-246, doi: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2015.01.003>.

© Гагарина М.А., 2022

#### Информация об авторах

**Гагарина Мария Анатольевна** – доцент департамента психологии и развития человеческого капитала, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация; ассоциированный научный сотрудник лаборатории социальной и экономической психологии, Институт психологии РАН, Москва, Российская Федерация; кандидат психологических наук, доцент, ассоциированный научный сотрудник, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>, ResearcherID: AAD-3036-2019, e-mail: [MGagarina224@gmail.com](mailto:MGagarina224@gmail.com).

#### Information about the authors

**Gagarina Maria A.** – Associate Professor of the Department of Psychology and human capital development, Financial University under Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation; Associate Researcher of the laboratory of social and economic psychology, Institute of Psychology RAS, Moscow, Russian Federation, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>, ResearcherID: AAD-3036-2019, e-mail: [MGagarina224@gmail.com](mailto:MGagarina224@gmail.com).

Поступила в редакцию: 04.02.2022

Принята к публикации: 29.08.2022

Опубликована: 26.09.2022