

- социально-психологическое сопровождение детей и взрослых с ограниченными возможностями здоровья проводит комплексное психодиагностическое обследование ребенка и его семьи; определяет виды и объемы требуемой помощи, реабилитационный потенциал и прогноз развития ребенка; разработку и реализацию реабилитационных программ с учетом индивидуальной программы реабилитации инвалида и данных обследования; психологическое сопровождение семей с инвалидами [1].

В настоящее время проявляется тенденция к развитию методологического самоанализа и у практической психологии, традиционно ассоциировавшегося с академической наукой. Другими словами, научно-исследовательская психология осваивает направления работы, традиционно характерные для практической психологии, а практическая психология – характерные для исследовательской, что неизбежно порождает их познавательное сближение. Но еще более заметно «наведение мостов» между научно-исследовательской и практической психологией в социальной плоскости, т. е. наблюдается интеграция соответствующих страт психологического сообщества.

Литература

1. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология. М.: ИНФРА-М, 1997. 256 с. URL: <http://www.psyho.ru/>
2. Психологические исследования личности в современной стрессогенной среде: материалы III Всероссийской научной Интернет-конференции / под общей ред. Н. И. Медведевой, Н. В. Козловской, О. В. Болотовой. Ставрополь: Тэсэра, 2014. 204 с.
3. Психология 21 века: интеграция науки, образования, бизнеса: материалы первой Всероссийской студенческой научной Интернет-конференции / под общ. ред. Н. И. Медведевой, Н. Б. Дрожжиной, Н. В. Козловской. Ставрополь: ООО «Тэсэра», 2014. 192 с.

УДК 159.9

Павлова Ольга Евгеньевна, Гагарина Мария Анатольевна

ЛИЧНОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОЛГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Статья посвящена изучению психологических аспектов долгового поведения: роли личностных качеств в принятии решения о погашении задолженностей. Проанализирована связь стратегий погашения задолженностей и черт личности.

Ключевые слова: личностные черты, темперамент, психология долга, долговое поведение, принятие решений.

Pavlova Olga E. , Gagarina Maria A.

PERSONAL DETERMINANTS OF DEBT BEHAVIOUR

The item focuses on the psychological aspects of debt behavior – the role of personal features in making decisions regarding paying out debt. There is an analysis into the debt payout strategies and personal specifics.

Key words: personal features, temperament, debt psychology, debt behavior; decision making.

Актуальность исследования роли личностных особенностей в выборе стратегий долгового поведения обусловлена низкой изученностью феномена с психологической точки зрения. Недостаточный интерес отечественных психологов к долговому поведению обусловлен, во-первых, особенностями стратегий поведения соотечественников в случае финансовых затруднений: популярными являются экономия денежных средств и займы у родственников и знакомых, что трудно подвергнуть объективному анализу. Во-вторых, непопулярностью заемно-долгового поведения среди россиян. По данным ВЦИОМ, в 2013 году при наличии 45–50 тысяч рублей, полученных дополнительно к собственному доходу, отдать долги предпочли 11 % респондентов (на первом месте потребление

и страхование). В-третьих, рынок кредитных карт начал формироваться в нашей стране к 2000 году, соответственно прошло не так много времени для накопления большой исследовательской базы. И последняя причина – изучение феноменов экономической психологии предполагает финансовую грамотность и владение понятиями самими исследователями.

В работе М. А. Гагариной и О. Е. Павловой было проведено сравнение понятий «долг» и «кредит» с использованием методики семантического дифференциала у работающих и неработающих россиян [1]. Было установлено, что в общей выборке кредит по сравнению с долгом воспринимается как подвижный, передовой, динамичный и активный. Соответственно, долг воспринимается как отсталый, пассивный и инертный. При этом неработающие респонденты склонны оценивать и долг, и кредит более положительно. Возможно такое «принятие» долга является вынужденным, поскольку позволяет удовлетворять собственные нужды и потребности, и именно долг или кредит позволяют неработающим людям ощутить свою финансовую состоятельность.

В работе М. А. Гагариной и М. В. Петровой показано, что существуют положительные корреляции между негативным отношением к долгу и интернальностью в области достижений, представлениями о своем долговом поведении как рациональном и интернальностью в области семейных отношений. Субъективная оценка материального положения своей семьи связана с ожиданиями в отношении долгового поведения. Респонденты, оценивающие себя как «бедные», склонны видеть причину возврата или невозврата своих долгов в себе, а не во внешних обстоятельствах, и только они сами ответственны за свои долги. Общая экономико-психологическая компетентность положительно взаимосвязана с негативным отношением к долгам, более рациональным и ответственным долговым поведением. Восприятие родительской позиции в отношении денег как согласованной положительно взаимосвязана с общим негативным отношением к долгу [2, 5].

Накоплен обширный материал по гендерным различиям в отношении к долгу. Мужчины чаще одобряют институциональный заем денежных средств, считают, что расходование денежных средств зависит только от них самих и даже в ситуации, когда долг в силу каких-либо причин становится неуправляемым, они оказываются слишком самоуверенными. Мужчины недооценивают степень социального риска при осуществлении займа и принимают более рискованные решения. Женщины предпочитают неформальное кредитование – займы у родных и знакомых, больше предрасположены к неумным тратам по кредитным карточкам и оправдывают долговое поведение внешними обстоятельствами [6, 7, 8].

В данной статье нам бы хотелось остановиться на психологических аспектах долгового поведения. Интересно сопоставить личностные особенности с представлениями индивидов о своем долговом поведении и решении задач на погашение задолженностей, что и является целью данной статьи.

Нами сформулирована гипотеза: эффективность управления долгами будет зависеть от личностных особенностей респондентов, таких как сознательность и эмоциональная устойчивость, способности респондента к рефлексии собственного долгового поведения – то есть умения оценить свое долговое поведение, сравнить его с рациональным и в ситуации выбора принять рациональное решение. При этом критериями для выбора рационального решения должны выступать сумма задолженности и процентная ставка.

Для проверки выдвинутой гипотезы нами поставлены следующие исследовательские задачи: (1) определить личностные особенности респондентов; (2) выявить представления индивида о своем долговом поведении; (3) зафиксировать решения о погашении задолженности, принимаемые в эксперименте и (4) выявить взаимосвязи между личностными чертами, представлениями о своем долговом поведении и решениями о погашении задолженностей.

Для изучения личностных особенностей была выбрана методика «Большая пятерка» личностных качеств, разработанная А. Г. Грецовым. В основу положена модель личности Косты и Мак-Крея (1985), а также «Сквозной биполярный перечень» Голдберга (1992). Шкалы: Экстраверсия – интроверсия, Нейротизм – эмоциональная устойчивость, Открытость – закрытость к новому опыту, Сознательность – несобранность, Доброжелательность – враждебность.

Для изучения представлений о долговом поведении использовался «Опросник долгового поведения». В опросник включены 30 утверждений, отражающие ценностные ориентации и установки по отношению к долгам, мотивацию, рациональные и иррациональные убеждения и эмоциональное отношение. Пункты опросника сгруппированы в четыре шкалы: Избегание долгов – долг как стиль жизни, Рациональное – иррациональное долговое поведение, Эмоциональное принятие долга – терпимое отношение к долгу, Интернальность – экстернальность в долговом поведении и общий показатель, характеризующий отношение к долгам. Высокие баллы соответствуют избеганию долгов, рациональному долговому поведению, эмоциональному принятию долга, интернальности и более негативному общему отношению к долгу [4].

Для изучения принятия решений в ситуации двух задолженностей нами были использованы задачи.

Инструкция: представьте себе, что у Вас есть две кредитные карты: «Мастеркард» с задолженностью 3 000 руб. и 19 %-ной годовой ставкой и «Виза» с долгом 30 000 руб. и годовой ставкой 24 %. Представьте, что вы получили на погашение задолженности материальное вознаграждение (бонус) в размере а) 3 000 руб., б) 30 000 руб. На погашение какого счета вы потратите указанную сумму полностью или как распределите сумму между счетами?

Рациональным решением в обоих случаях будет размещение всех доступных средств (3 000 руб. и 30 000 руб. соответственно) в пользу погашения задолженности 30 000 руб. 24 % годовых. Математическая и статистическая обработка результатов осуществлялась с помощью программы STATISTICA 7.0.

Выборка составила 152 человека. Возраст от 16 до 67 лет ($M = 21$, $SD = 6,2$); среди них 54 мужчины и 93 женщины, 5 человек пол не указали. Среди респондентов были студенты вузов, имеющие экономическое, техническое и гуманитарное высшее образование лица. Несколько человек выполнили только одно из двух заданий, 4 человека сдали пустые бланки. Таким образом, окончательная выборка составила 148 человек, для «Большой пятерки» 71 человек, потому что этот опросник был включен в батарею методов позднее.

Сначала остановимся на личностных особенностях наших респондентов. Описательная статистика результатов опросника «Большая пятерка» приведена в таблице 1.

Таблица 1

Описательная статистика результатов шкал опросника «Большая пятерка» в общей выборке ($N = 71$).

Показатель	M	Med	Mode	FM	Min	Max	SD
Экстраверсия — интроверсия	10	10	12	12	3	22	3,1
Нейротизм — эмоциональная устойчивость	11	10	11	12	3	23	3,4
Открытость — закрытость к новому опыту	11	11	13	13	4	21	2,8
Сознательность — несобранность	11	10	10	14	2	22	3,3
Доброжелательность — враждебность	11	11	13	12	3	23	3,3

*M – среднее, Med – медиана, Mode – мода, FM – частота модального значения, Min – минимальное значение, Max – максимальное значение, SD – стандартное отклонение.

Из результатов описательной статистики следует, что в нашей выборке встречаются респонденты как с низкими, так и с высокими значениями по всем шкалам, однако большинство результатов сосредоточено в области «выше среднего». То есть это экстраверты, эмоционально неустойчивые, открытые новому опыту, сознательные и доброжелательные.

Если сгруппировать шкалы Экстраверсия – интроверсия и Нейротизм – эмоциональная устойчивость, то мы получим четыре типа темперамента. Представленность типов темпераментов общей выборке отражена в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение типов темпераментов в общей выборке, по шкалам Эсраверсия – интроверсия, Нейротизм – эмоциональная устойчивость опросника «Большая пятерка».

Тип темперамента	Кол-во респондентов
Сангвиник	5
Холерик	42
Меланхолик	6
Флегматик	2
Флегматик / сангвиник	1
Сангвиник / холерик	7
Меланхолик / флегматик	5
Холерик / меланхолик	3

Можно видеть, что в нашей выборке преобладают неустойчивые экстраверты (холерики).

Рассмотрим представления респондентов о своем долговом поведении. В таблице 3 приведена описательная статистика результатов «Опросника долгового поведения».

Таблица 3

Описательная статистика результатов «Опросника долгового поведения» в общей выборке (N = 146).

	M*	Med	Mode	FM	Min	Max	SD
Избегание долгов – долг как стиль жизни	29	30	29	19	14	40	6
Рациональное долговое поведение	28	28	31	18	16	36	4
Эмоциональное принятие – непринятие долга	21	21	23	17	11	32	5
Мотивация долгового поведения	24	24	Multiple	20	12	37	5
Общее отношение к долгам	102	102	100	4	71	133	13

*M – среднее, Med – медиана, Mode – мода, FM – частота модального значения, Min – минимальное значение, Max – максимальное значение, SD – стандартное отклонение.

Мы видим, что респонденты имеют высокие баллы по шкале избегания долгов, рациональности долгового поведения и общее отношение к долгам. Средние баллы – по эмоциональному отношению к долгу и мотивации долгового поведения. То есть на уровне представлений респонденты стремятся избегать долгов, считают себя рациональными, нейтрально относятся к долгам и готовы нести ответственность за собственное долговое поведение.

Далее мы составили описательную статистику для мужчин и женщин и сравнили их по t-критерию Стьюдента, однако достоверных различий между мужчинами и женщинами обнаружено не было. То есть и мужчины, и женщины в равной степени считают себя избегающими долгов, рациональными, эмоционально нейтральными и скорее ответственными по отношению к долгу. Общее отношение к долгу, скорее, негативное, чем позитивное.

Теперь перейдем к анализу результатов по задачам с различной суммой, доступной к размещению в пользу погашения долгов. В задаче (а) к размещению было доступно 3 000 руб. – далее в тексте «Задача 3 тыс. руб.», в задаче (б) к размещению было доступно 30 000 руб. – далее «Задача 30 тыс. руб.».

Всего по задачам нами было получено 142 заполненных бланка, результаты распределились следующим образом. «Задача 3 тыс. руб.» – достоверно большее число респондентов (72 чел.) предпочло разместить все доступную сумму в пользу полного погашения наименьшей задолженности с наименьшей процентной ставкой, по сравнению с респондентами (36 чел.) со стратегией макси-

мального погашения наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой ($\chi^2 = 10,66$; $p = 0,003$) и по сравнению с респондентами (33 чел.) со стратегией распределения средств между счетами ($\chi^2 = 8,75$; $p = 0,001$).

Далее мы сравнили, как решали эту задачу мужчины и женщины, однако достоверных различий (t -критерий Стьюдента, $p < 0,05$) выявлено не было.

Рассмотрим, как распределились ответы в «Задаче 30 тыс. руб.». В данном случае достоверно больше людей (86 чел.) предпочли положить все доступные средства в счет погашения наибольшей задолженности с наибольшей процентной ставкой, по сравнению с респондентами (36 чел.), выбравшими полное погашение меньшей задолженности с меньшей процентной ставкой ($\chi^2 = 14,6$; $p = 0,0001$) и по сравнению с респондентами (3 чел.) со стратегией распределения между счетами ($\chi^2 = 57,3$; $p = 0,0000$). Достоверно больше респондентов выбрали полностью погасить меньшую задолженность с меньшей процентной ставкой, по сравнению с количеством респондентов, выбравших стратегию распределения средств между счетами ($\chi^2 = 20,0$; $p = 0,0000$).

При сравнении предпочтений полного погашения задолженности в 3 000 руб. в зависимости от доступной суммы к размещению (в задаче «а» и в задаче «б») получены достоверные различия ($\chi^2 = 8,7$; $p = 0,003$).

Для определения взаимосвязей между личностными характеристиками, представлениями о собственном долговом поведении и суммами, размещенными в пользу погашения каждого из счетов, нами был проведен корреляционный анализ. Результаты корреляционного анализа отражены в таблице 4.

Таблица 4

**Коэффициенты корреляции Пирсона шкал опросника «Большая пятерка»,
«Опросника долгового поведения» и сумм размещенных в счет погашения задолженностей
в экспериментальных задачах**

	Экстр. – интр.	Нейротизм – эмоц. устойчивость	Открытость – закрытость к новому опыту	Сознат. – несобран- ность	Доброжелат. – враждебн.
Избегание долгов – долг как стиль жизни	-0,28*	-0,08	-0,17	0,11	-0,23
Рациональное долговое поведение	-0,27*	-0,20	-0,17	0,16	-0,29*
Эмоциональное приня- тие – непринятие долга	-0,11	-0,02	0,15	0,19	-0,01
Мотивация долгового поведения	-0,28*	-0,13	-0,13	0,11	-0,29*
Общее отношение к долгам	-0,29*	-0,13	-0,11	0,17	-0,26*
А 3 тыс.	0,01	0,06	-0,02	-0,07	0,14
А 30 тыс.	0,00	-0,11	-0,07	-0,02	-0,13
Б 3 тыс.	-0,02	-0,16	-0,15	-0,12	-0,08
Б 30 тыс.	0,02	0,16	0,15	0,12	0,08

*Коэффициенты корреляции $p < 0,05$

Нами получены следующие отрицательные достоверные корреляции. Между шкалой Экстраверсия – интроверсия и шкалой Избегание долгов – долг как стиль жизни, Рациональное долговое поведение, Мотивация долгового поведения и Общее отношение к долгам. Между шкалой Доброжелательность – враждебность и шкалами Рациональное долговое поведение, Мотивация долгового поведения, Общее отношение к долгам.

Достоверных корреляций между личностными особенностями и суммами, размещенными в счет погашения задолженностей, обнаружено не было.

Личностные черты, преобладающие у респондентов в нашей выборке это экстраверсия, нейротизм, открытость новому опыту, сознательность и доброжелательность. Они общительные, оптимистичные, активные, любящие повеселиться, бурно реагируют на любые жизненные события, эмоциональны, готовы к изменениям, чутко реагируют на все новое, усердны, пунктуальны, целеустремлены, настойчивы и готовы к бескорыстной помощи.

По типу темперамента большинство наших респондентов – эмоционально неустойчивые экстраверты (холерики), которых можно описать следующим образом: эмоциональны, склонны к порывистым действиям, энергичны, активны и инициативны; способны страстно отдаваться делу, которое их заинтересовало; любят разнообразие во всем, нуждаются в постоянных источниках новых ярких впечатлений; плохо переносят однообразие, скуку, в таких условиях становятся раздражительными, непоследовательными.

В основном респонденты оценивают свое долговое поведение как рациональное, направленное на избегание долгов, отказ от покупок, которые им не по средствам, а в случае возникновения долгов – на скорейшее их погашение. Общее отношение к долгу скорее негативное, сочетающееся с чувством ответственности за выплату своих долгов, но эти показатели близки к средним значениям.

При принятии решений о погашении задолженности респонденты демонстрируют стратегии, которые препятствуют скорейшему избавлению от долгов. При наличии суммы, достаточной для выплаты меньшего долга наиболее популярной является стратегия, направленная на его полное погашение, хотя она и является экономически наиболее невыгодной. Если сумма достаточна для погашения наибольшего долга, то достоверно больше респондентов предпочли полностью погасить эту задолженность. Мы видим, что респонденты предпочитают избавиться от одного долга полностью, а не погасить частично долг с большей процентной ставкой, тем самым уменьшив общую сумму задолженности, что было бы рациональным решением. Решения о погашении задолженности зависят от суммы, доступной к размещению, а не от суммы задолженности и размера годовой процентной ставки.

Чем больше человек ориентирован на социальное взаимодействие, оптимистичен, любит повеселиться и более доброжелателен, тем больше он принимает возможность жизни в долг, приписывает ответственность за долги внешним обстоятельствам, нерационален в долговом поведении и меньше ориентирован на избегание долгов.

Ни одна из личностных черт не связана с выбором рациональной стратегией при решении задач на погашение задолженностей. Таким образом, наша гипотеза была подтверждена частично. Были выявлены связи между личностными чертами и представлениями респондентов о долговом поведении, но предположение о связи личностных черт и сумм, направленных на погашение задолженностей, не подтвердилось.

Литература

1. Гагарина М. А., Павлова О. Е Ограниченная рациональность и долговое поведение работающих и неработающих россиян // Социальная политика и социология: междисциплинарный научно-практический журнал. 2013. № 3. С. 251–265.
2. Гагарина М. А., Петрова М. В. Особенности экономического поведения у студентов с различной экономико-психологической компетентностью // Социосфера: научно-методический и теоретический журнал. 2014. № 3. С. 56–63.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2014. 137 с.
4. Психологические барьеры модернизации российской экономики в сфере финансов: монография / под ред. А. Н. Лебедева, Н. В. Анненковой, С. М. Буяновой, М. А. Гагариной, Е. В. Камневой и др. М.: Спутник+, 2014, 123 с.
5. Gagarina M. A., Petrova M. S. Professional preferences and financial decision-making // Psychology of economic self-determination of person and community / Proceedings of the II International scientific and practical seminar; ed. by Eugen Iordănescu, Irina Bondarevskaya. Vol. 1. Editura Universităţii «Lucian Blaga» din Sibiu, 2014. P. 101–107

6. Lea S., Webley P., Levine R. The economic psychology of consumer debt // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. № 1. p. 85–96.
7. Livingstone S. M., Lunt P. K. Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants // Journal of Economic Psychology. 1992. Vol. 13. № 1. P. 111–134.
8. Tokunaga H. The use and abuse of consumer credit: Application of psychological theory and research // Journal of Economic Psychology. 1993. Vol. 14. № 2. P. 285–316.

УДК 316.342

Поликарпова Антонина Ивановна

КОМПЕТЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Одной из проблем современного общества является трудоустройство и занятость молодых специалистов. Большинство работодателей ищут сотрудников, имеющих практический опыт работы, а выпускники вузов по различным причинам неконкурентоспособны на современном рынке труда. Сделан вывод о том, что в современных социально-экономических условиях конкурентоспособность выпускника вуза зависит от соответствия его знаний и умений требованиям профессии и работодателя. С учетом анализа механизмов, применяемых для трудоустройства граждан, предлагаются меры по развитию компетенций и повышению конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда.

Ключевые слова: занятость, безработица, молодой специалист, компетенции, конкурентоспособность.

Polikarpova Antonina I.

YOUNG SPECIALISTS' COMPETENCES AND COMPETITIVE CAPACITY IN LABOUR MARKET

One of the biggest issues that the society is facing currently is employment for young specialists. Most employers want their employees to be experienced while graduates remain out of competition in the labour market for various reasons. The major conclusion here suggests that given the current socio-economic factors graduates' competitive capacity depends on the degree to which their knowledge and skills match the expectations posed both by the profession itself and by the employer. In view of the mechanisms used to employ people there are also measures proposed that could enhance young experts' competences and competitive capacity in the labour market.

Key words: employment, unemployment, young specialists, competences, competitive capacity.

Перед каждым выпускником вуза сегодня остро встает проблема его конкурентоспособности в новой экономической ситуации, а по существу, проблема выживания.

Личная конкурентоспособность представляет собой умение рационального трудоустройства по получаемому направлению подготовки в вузе с перспективой успешного карьерного роста. При поисках работы, выпускники понимают, что они не могут конкурировать с более опытными работниками. Причинами низкой конкурентоспособности выпускников являются:

- недостаточный опыт работы или его отсутствие;
- неадекватно завышенные требования к заработной плате в начальный период профессиональной деятельности;
- недостаточный объем необходимых знаний, умений и навыков, предъявляемых профессией и работодателями;