

Секция «Журналистика»

Чувство долга и психологические типы должников

Булыгина Ольга Александровна

Соискатель

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, журналистики,
Москва, Россия*

E-mail: bulygina_october@mail.ru

Чувство долга является явлением, которое на эмпирическом уровне практически не изучено. Экономисты определяют «долг» как денежную сумму, взятую в займы на срок на определенных условиях, подлежащую возврату. Лицо, имеющее долг, называют должником. В философии долг – это внутренне принимаемое (добровольное) обязательство. Некоторые психологи рассматривают долг как социальное чувство, одну из высших эмоций, присущих только человеку. С точки зрения экономической журналистики «долг» – это «актив, призванный заемщиком для решения своих конкретных задач. Это актив с определенными финансовыми обязательствами, которые, в свою очередь, связаны с экономической природой денег» [6].

Понятие долга приобретает особую актуальность в современной экономической психологии и журналистике, а одной из наиболее важных проблем является проблема психологической типологии должников.

Практическая актуальность подтверждается и тем, что, например, по данным ЦБ РФ, общий объем выданных кредитов на первое февраля 2011 года превысил 22 трлн. рублей, включая просроченную задолженность 4,72% (более 1 трлн. рублей). В структуре выданных кредитов на долю юридических лиц без учета кредитных организаций приходилось более 66%, на долю физических лиц – 18,5%, то есть почти пятая часть от всей суммы долга. При этом доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов составляла по кредитам, выданным физическим лицам, 287,4 млрд. руб. [7].

Некоторые социально-экономические психологи отмечают, что поведение компаний и организаций в условиях необходимости возврата долгов бывает очень сходно с тем, как долги возвращают или не возвращают друг другу конкретные люди, особенно в тех ситуациях, когда решения о возврате кредитов компаний принимают их владельцы или руководители высшего звена [1].

В мировой управленческой практике в сфере финансов выделены некоторые «классификации» или «типологии» должников, в основу которых положены такие характеристики, как причины образования долга, мотивы дебиторов избегать погашения задолженности, уровни психической активности должников, некоторые социальные и индивидуальные психологические характеристики. Однако есть все основания полагать, что должник в России отличается от должника в другой стране по многим не только экономическим, но и психологическим критериям.

Американский психолог Ансельм Бассано выделяет четыре типа должников: «паникеры», «плакальщики», «рационалисты» и «мошенники» [4]. В свою очередь, американский психолог Джон Бэчмен выделяет шесть категорий: «неэкономные», «наивные», «пострадавшие в результате непредвиденных обстоятельств», «безрассудные транжиры», «безнравственные», «заведомо финансово несостоятельные держатели» [3]. Изучая психологические характеристики должников российский бизнес-тренер Станислав

Каменецкий рассматривает такие характеристики, как «уровень психической активности должников», а также «психологический ранг» в качестве двух главных критериев, которые могут быть положены в основу психологической типологии должника [5].

Нами проводились экономико-психологические исследования в компаниях, занимающихся урегулированием долговых обязательств, в частности, в ГК CONTRUST, одним из ключевых направлений деятельности которой является работа с просроченной задолженностью. В работе таких компаний процесс взыскания долга, как правило, разбивается на три этапа: досудебную, судебную и стадию сопровождения исполнительного производства. Анализ полученных материалов позволил нам проанализировать более 50 ситуаций по работе с просроченной задолженностью физических лиц за 2011 год. В результате исследования было выявлено, что должников можно условно разделить на следующие категории:

1 категория. «Невнимательные». Люди, которые не погашают задолженность в установленном объеме вследствие ошибки. Непреднамеренно неверно истолковывают условия договора, выплачивают некорректную сумму или в неверный день для платежа, перечисляют сумму на неверный счет и т.п. Платить не отказываются. При своевременном напоминании и объяснении быстро погашают задолженность.

2 категория. «Безрассудные». Осознанно тратят денежные средства, при этом неадекватно оценивают последствия наличия просроченной задолженности. Платить принципиально не отказываются, однако считают, что могут сделать это немного или значительно позже, в иной валюте, в ином, чем было установлено, порядке и т.п. Четких сроков погашения задолженности могут не ставить; несмотря на это, проценты, как правило, выплачивать не намерены.

3 категория. «Пострадавшие». Люди, лишившиеся возможности получать былой доход и жить с определенным прожиточным уровнем вследствие некоего события в жизни (увольнение, ограбление, стихийное бедствие). Потенциально готовы погасить задолженность.

4 категория. «Несостоятельные». Люди, которые сподобились получить денежные средства в кредит (или обязанные осуществлять выплаты, например, алименты) однако не находятся в состоянии его вернуть (выплатить): официально не работают, имуществом не владеют.

5 категория. «Мошенники». Люди сознательно и преднамеренно идущие на обман. Как правило, скрываются, на контакт не идут, часто меняют номера телефонов и адреса, оформляют поддельные документы, в договорах и расписках указывают недостоверные сведения. Притворяются больными, лгут, могут угрожать. Задолженность погашать не собираются.

Попытки классифицировать должников ставят целью установление «формализованных» типов должников, что должно способствовать выбору правильной коммуникативной стратегии для кредиторов и их представителей в целях формирования социально-ответственного процесса урегулирования долговых обязательств. Проведение глубоких исследований в данной области и полученные в их результате данные могли бы способствовать созданию эффективных моделей оценки вероятности погашения задолженности на основе анализа истории образования задолженности и характерных особенностей поведения должников. С большой уверенностью можно утверждать, что подобные исследования и разработки будут способствовать развитию цивилизованного долгового

рынка в целом.

Литература

1. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Проблемы экономической психологии. В 2-х томах. / под ред. Журавлева А.Л., Купрейченко А.Б. – М.: Институт психологии РАН, 2005.
2. Майерс Д. Социальная психология. – Спб.: Питер, 2011.
3. Bachman J. The Psychology of Debt. Credit & Collections World. White Paper, 2001.
4. Бассано Ансельм. www.agbassociates.com.
5. Каменецкий Станислав. Практическая типология психологических портретов должников. www.kamenetsky.org.
6. Первый профессиональный журнал ПРОДОЛГИ. www.prodolgi.com.
7. Официальный сайт ЦБ РФ. www.cbr.ru.