

## **ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СКЛОННЫХ К РИСКОВОМУ ФИНАНСОВОМУ ПОВЕДЕНИЮ**

**Т.И. Бородина<sup>1</sup>, А.В. Носов<sup>2</sup>, Е.А. Некрасова<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>ФГКВОУ ВО «Военный университет имени князя Александра Невского»  
Министерства обороны Российской Федерации, г. Москва

<sup>2</sup>ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»,  
г. Москва

Анализируются результаты исследования взаимосвязи личностных особенностей субъектов служебной деятельности со склонностью к рисковому финансовому поведению. Показано, что высокая готовность к риску и экстравертированность личности служащего часто взаимосвязаны с нерациональным использованием финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** *личность, экстравертированность, склонность к риску, личностные особенности, финансовое поведение.*

На протяжении жизни каждый человек сталкивается с различными рисками. Особенно это актуально для людей, чьи профессии относятся к категории опасных для жизни [1]. Однако практически для всех людей актуальны еще и риски финансовые. Сочетание двух рисков – опасности для жизни и финансовых рисков – делает тему исследования не только актуальной, но и оригинальной, практически не исследованной до настоящего времени.

Характер использования финансовых инструментов как особенности финансового поведения имеет сложную структуру и является неотъемлемой частью жизнедеятельности любого индивида, в том числе государственного служащего [3, 4].

Ввиду строгой регламентированности служебного времени и наличия определенных ограничений, связанных с особенностями государственной службы, становится очевидным, что проблема рискового финансового поведения для данной категории связана прежде всего с их личностными особенностями [3, 5].

Личностные особенности государственных служащих, отражающие особенности финансового поведения, проявляют себя в первую очередь в двух сферах: эмоционально-волевой и характерологической. Эмоционально-волевая сфера включает в себя такие характеристики, как «*психологическую устойчивость*», которая трактуется как способность человека сохранять

физическое и психологическое здоровье под воздействием внешних раздражителей. При рассмотрении психологической устойчивости личности по В.В. Нечипоренко, В.М. Лыткину и А.Г. Сениченко [6] выделяют волевой, эмоциональный и интеллектуальный компоненты; *готовность* (склонность) человека рисковать в тех или иных ситуациях [2]; *личностную самооценку*, которая должна быть достаточно высокой, но не завышенной, то есть оставаться адекватной [8].

Характерологическая сфера представлена такими характеристиками, как *экстра-интраверсия* как тенденция к общению, коммуникации с окружающими, определяющая способность находиться в относительной изоляции; *тревожность* как свойство, наиболее связанное с психологической устойчивостью личности (ее оптимальные границы позволяют вовремя реагировать на значимые сигналы и игнорировать несущественные [5]).

Среди личностных свойств, связанных с рискован финансовым поведением, подчеркивается значимость импульсивности, возбудимости, агрессивности, склонности к доминированию, самоутверждению, совестливости, внушаемости и др. [3].

Исследуя проблему финансового поведения, мы прежде всего понимаем под ним деятельность по мобилизации и использованию денежных ресурсов [4], причем элементы финансового поведения (сбережения, кредиты, инвестиции, страхование) могут свидетельствовать как о позитивном (сберегательном, рациональном), так и негативном (нерациональном) поведении данного индивида.

Нерациональное и рациональное финансовое поведение по содержательному критерию разделяются на следующие виды: сберегательное, кредитно-заемное, инвестиционное, пенсионное, страховое и потребительское (траты, расходы).

Для людей с негативным (нерациональным) использованием финансовых инструментов характерно: тратить все заработанные денежные средства на текущее потребление; не иметь финансового резерва и накоплений; избегать задач, связанных с управлением деньгами, и/или откладывать их в долгий ящик; не иметь финансового плана и финансовой стратегии; при увеличении доходов пропорционально увеличивать расходы; не искать возможности сэкономить и оптимизировать расходы; брать нерациональные потребительские кредиты и кредитные карты [3].

Финансовое поведение может проявляться в разных формах в зависимости от активности использования финансовых инструментов: *пассивно-протестная* (отказ от платежей по кредитным обязательствам, отказ от выплаты долга); *активно-традиционная* (хранение сбережений в сберегательном банке, использование дебетовых карт, оплата с их помощью покупок и осуществление различного вида платежей); *пассивно-традиционная* (уклонение от использования банковских карт и

по возможности услуг банка); *вынужденно-адаптивная* (получение на карту заработной платы); *добровольно-адаптивная* (пользование новыми банковскими услугами, участие в покупке-продаже валюты, ценных бумаг и т.д.) [7].

Распределение этих форм использования финансовых инструментов имеет крайне неравномерный характер среди военнослужащих и зависит прежде всего от их материального и социального статуса, расположения воинской части, особенностей служебной деятельности, личных установок и потребностей, склонности к риску, склонности к доминированию, самоутверждению и др. [3].

Нерациональное использование финансовых инструментов приводит к негативному неустойчивому состоянию субъекта служебной деятельности в финансовом плане, к невозможности обеспечить финансовую стабильность себе и своей семье.

В процессе исследования осуществлены: анализ психологической литературы по заданной теме, диагностика степени готовности к риску А.М. Шуберта; диагностика личностных особенностей с помощью опросника Г. Айзенка, анкетирование по предпочтительным стратегиям финансового поведения; методы статистической обработки данных, включающие описательную статистику и кластерный анализ.

В исследовании принимало участие 60 государственных служащих мужского пола.

Диагностика готовности (склонности) к риску показала следующее распределение испытуемых в процентном соотношении: осторожные – 8,3%; норма – 45%; скорее склонные к риску – 30%; рисковые – 16,7%.

В результате исследования склонных к риску оказалось больше, чем осторожных. Это можно объяснить несколькими особенностями: во-первых, возрастом – молодые люди больше склонны к риску, чем представители старших поколений, во-вторых, молодые мужчины проявляют готовность к риску больше, чем девушки [2].

Используемая нами анкета позволила отнести каждого испытуемого к конкретному типу финансового поведения, исходя из преобладающего количества фактов, отмеченных субъектом служебной деятельности. Для проведения статистических расчетов из анкеты были выделены те пункты, ответы по которым позволяют оценить общую выраженность трех типов поведения: кредитного (пп. 3, 18 и 19), потребительского (пп. 10, 11, 12, 14) и сберегательного (пп. 20, 21, 22).

Анализ результатов анкетирования позволил выявить интересный факт: самым распространенным финансовым инструментом среди молодых государственных служащих является займ у физических лиц. К такого рода займам прибегли 52 человека, что составило 86,7 % от числа опрошенных. Распределение по распространенным типам кредитно-заемного поведения представлено на диаграмме (см. рис.1).

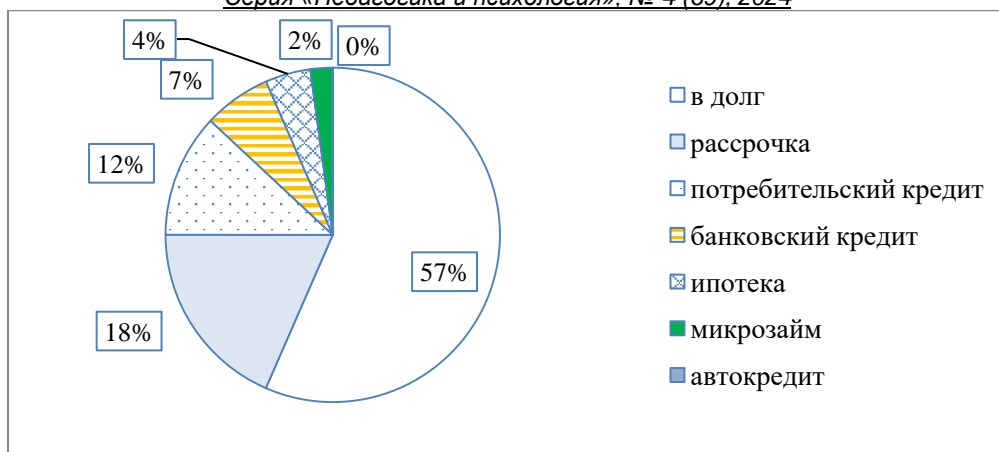


Рис. 1. Распределение по распространенным типам кредитно-заемного поведения, %

При покупке пользовались рассрочкой 17 человек (28,3 %), самый распространенный кредит – потребительский – взяли 11 испытуемых (18,3 %). Банковский кредит (за вычетом вышеуказанных) у каждого десятого испытуемого (10 %), а вот ипотеку оформили 6,7 % – четверо служащих из числа опрошенных.

В силу особенностей жизнедеятельности никто не оформлял автокредитов. Настораживает тот факт, что двое из опрошенных (3,3 %) прибегли к микрозаймам, что напрямую связано с рискованным поведением. Один из опрошенных служащих пользовался также иными видами кредитов, а также брал деньги в долг.

Анализируя показатели кредитно-заемного поведения субъектов служебной деятельности с помощью средств описательной статистики, можно сделать вывод, что склонных к риску среди служащих больше, чем осторожных.

Таблица 1

Описательная статистика кредитно-заемного поведения у служащих (n = 60)

Поведение и готовность к риску	min		max		X <sub>ср</sub>		σ <sub>x</sub>		S		As		Es	
	St	St	St	St	St	St	St	St	St	St	St	St	St	St
Кредитное	2,00	12,00	6,52	0,29	2,22	4,93	0,51	0,31	-0,14	0,61				
Потребительское	1,00	6,00	4,25	0,16	1,20	1,45	-0,56	0,31	-0,09	0,61				
Сберегательное	0,00	7,00	4,20	0,19	1,52	2,29	-0,20	0,31	0,69	0,61				
Готовность к риску	2,00	5,00	3,55	0,11	0,87	0,76	0,24	0,31	-0,68	0,61				

Анализируя показатели кредитно-заемного поведения участников исследования в динамике (см. табл. 2), следует отметить, что с ростом срока службы служащего возрастает процент его закредитованности: он начинает воспринимать кредиты и долги как нечто само собой разумеющееся. При этом чем больше стаж работы служащего, тем более продуманным становится потребительское поведение, лишние траты чаще начинают игнорироваться.

Описательная статистика кредитно-заемного поведения у служащих с разными сроками службы (n = 60)

Поведение	Срок службы	№	X <sub>ср</sub>	σ <sub>x</sub>	MSe
Кредитное	до 5 лет	20	5,75	1,99	0,45
	от 5–10 лет	20	6,70	2,25	0,50
	от 10 и более	20	7,10	2,29	0,51
Потребительское	до 5 лет	20	4,45	1,09	0,25
	от 5–10 лет	20	4,45	1,05	0,23
	от 10 и более	20	3,85	1,39	0,31
Сберегательное	до 5 лет	20	4,05	1,43	0,32
	от 5–10 лет	20	4,55	1,54	0,34
	от 10 и более	20	4,00	1,59	0,36

Для определения связи между различными видами кредитно-заемного поведения у субъектов служебной деятельности был проведен корреляционный анализ по методу Пирсона (см. табл. 3), который позволил убедиться в существующей взаимосвязи между разными типами финансового поведения. Можно отметить тот факт, что кредитное и сберегательное поведение имеют отрицательную значимую связь, т.е. те служащие, которые склонны брать в долг и кредиты, мало способны экономить и накапливать денежные средства. Грамотное потребление и сберегательное поведение также связаны между собой на уровне  $p = 0,05$ , но со значимой положительной корреляцией.

Таблица 3

Результаты корреляционного анализа по методу Пирсона между различными видами кредитно-заемного поведения у служащих (n = 60)

Поведение		Кредитное	Потребительское	Сберегательное
Кредитное	r Пирсона	1	-0,189	-,263*
	Критическое значение		0,148	0,043
Потребительское	r Пирсона	-0,189	1	,316*
	Критическое значение	0,148		0,014
Сберегательное	r Пирсона	-,263*	,316*	1
	Критическое значение	0,043	0,014	

\* Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя)

Такой результат доказывает правильность составления анкеты, так как полученные результаты корреляционного анализа совпадают с выводами теоретического анализа исследуемой проблемы.

Для изучения личностных особенностей субъектов служебной деятельности, склонных к рисковому финансовому поведению, был использован личностный опросник Г. Айзенка. В ходе теоретического анализа было установлено, что нерациональное использование финансовых инструментов чаще проявляется у экстравертов и лиц с

чертами нейротизма, а интровертам и лицам с уравновешенным проявлением эмоциональных и поведенческих реакций свойственно рациональное финансовое поведение.

Следующим этапом анализа стало выделение кластеров служащих с различным типом финансового поведения и склонностью (готовностью) к риску, а также оценка личностных особенностей по методике Г. Айзенка. Поскольку на основе анализа методики А.М. Шуберта было выделено пять подгрупп – по степени готовности к риску, то и кластеров было выбрано пять (см. табл. 4).

Таблица 4  
Результаты итогового кластерного анализа по методу М-средних служащих по кредитно-денежному поведению и готовности к риску

Поведение	Конечные центры кластеров				
	1	2	3	4	5
Кредитное	4,38	6,37	9,00	9,90	4,82
Потребительское	4,13	3,84	3,67	4,10	5,06
Сберегательное	2,88	3,95	2,17	4,50	5,65
Риск	3,25	3,74	2,83	3,70	3,65
Экстра-интроверсия	5,13	7,43	15,98	18,56	12,34
Нейротизм	10,56	12,45	7,14	8,46	13,78

Качественный анализ результатов, полученных в ходе кластерного анализа, позволяет составить описание каждого типа использования финансовых инструментов (кластеров) через исследуемые составляющие.

Итак, сбалансированному типу характерно использование разного типа финансового поведения в различных жизненных обстоятельствах без выраженной особой приверженности какому-то конкретному. При этом отмечаются низкие показатели экстраверсии, низкая склонность к риску и высокий нейротизм, что как раз и выделяет данный тип среди остальных самыми «благополучными» показателями. Так, он характеризуется средней готовностью к риску, самой высокой тенденцией к сбережению, самым развитым потребительским поведением, то есть продуманным, а также довольно низким показателем кредитов и займов. Данный кластер отличается наиболее оптимальным подходом к распределению денежных средств.

Дефицитарно-сберегающий тип проявляется при средних показателях выраженности кредитного и потребительского поведения в сочетании с низким уровнем сберегающего поведения, низким показателем экстраверсии, высоким уровнем нейротизма и склонностью к риску выше среднего.

Кредитонацеленный тип характеризуется предпочтительностью кредитного поведения над потребительским и сберегающим в сочетании с высоким уровнем экстраверсии и склонности к риску, но низкими показателями нейротизма. Для таких служащих свойственно нерациональное использование финансовых инструментов (отсутствие сбережений и наличие кредитов и займов, недостаточно продуманное потребительское поведение).

Кредитокompенсированный тип сочетает в себе нацеленность на кредитное и сберегающее поведение при низко выраженном проявлении потребительского поведения в сочетании с личностными особенностями: высоким уровнем экстраверсии, низким уровнем нейротизма при склонности к риску ниже среднего.

И последний – гиперсберегающий – тип проявляется ярко выраженным сберегающим финансовым поведением на фоне кредитного и потребительского в сочетании с высоким уровнем экстраверсии и нейротизма при средней выраженности склонности к риску.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что существует пять вариантов финансового поведения у субъектов служебной деятельности, связанных с личностными особенностями. При этом склонность к риску и «закредитованность» связаны с экстраверсией, а повышенный нейротизм может встречаться как у тех, кто имеет рисковое финансовое поведение, так и у тех, кто отличается рациональным использованием финансовых инструментов.

Из кластерного анализа следует, что высокая готовность к риску обязательно сопровождается нерациональным использованием финансовых инструментов. Также к нерациональному использованию финансовых инструментов больше склонны экстравертированные личности.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, чтобы работа со служащим, имеющим склонность к рисковому финансовому поведению, привела к снижению серьезных долговых и кредитных обязательств, а также способствовала профилактике. В наибольшей степени склонность к риску в целом обуславливает поиск служащим способов быстро приобрести определенные ценности, реализовать потребности, мало задумываясь о негативных последствиях рискованного поведения.

С целью профилактики рискованного финансового поведения со служащими необходимо проводить разъяснительную работу по рациональному расходованию денежных средств, повышать экономическую грамотность государственных служащих.

### **Список литературы**

1. Гожигов В.Я., Шевцова С.В. Психолого-педагогические факторы становления у курсантов военных вузов ответственного отношения к профессии офицера // Мир образования, образование в мире. 2014. №3. С. 118–125.
2. Ильин Е.П. Психология риска. 2012. 490 с.
3. Петров В.Е., Елбаев Ю.А., Назарова А.Ю. Анализ зарубежных исследований проблемы психологии финансовой грамотности населения // Инновации в образовании. 2020, № 5. С. 69–78.
4. Назарова А.Ю., Петров В.Е., Чуманов Ю.В. Психологическая детерминация финансовой грамотности населения в современных зарубежных исследованиях // Вестник Московского университета МВД России. 2020. № 4. С. 291–296.

5. Петров В.Е. Психодиагностическая оценка финансовой грамотности поведения сотрудников силовых ведомств // Уголовно-исполнительная система на современном этапе и перспективы ее развития: сб. тез. выступлений и докладов межд. научно-практ. конф. Рязань: Академия ФСИН России, 2020. С. 353–357.
6. Нечипоренко В.В., Лыткин В.М., Синенченко А.Г. Диагностика расстройств личности у военнослужащих [Электронный ресурс] // Обозрение психиатрии и медицинской психологии им. Бехтерева. 2004. Т. 01. № 2. Режим доступа: <http://www.consilium-medicum.com/media/bechter/04> (дата обращения: 25.10.2021).
7. Решетова Н.П., Бычков В.А. Взаимосвязь отношения к деньгам с кредитным поведением военнослужащих // Человек в современном мире. 2018. № 4. С. 73–78.
8. Утлик Э.П. Психология личности: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Психология» и психологическим специальностям. 2-е изд., испр. М.: Академия, 2013. 314 с.

*Об авторах:*

БОРОДИНА Татьяна Игоревна – кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии ФГКВБОУ ВО «Военный университет имени князя Александра Невского» Министерства обороны Российской Федерации (123001, г. Москва, Б. Садовая ул., д. 14), e-mail: [takvilona@yandex.ru](mailto:takvilona@yandex.ru)

НОСОВ Алексей Владимирович – кандидат психологических наук, доцент, руководитель Центра психологического консультирования, ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет» (129226, г. Москва, Вильгельма Пика ул., д. 4), e-mail: [av-nosov@mail.ru](mailto:av-nosov@mail.ru)

НЕКРАСОВА Екатерина Александровна – преподаватель (лаборант) ФГКВБОУ ВО «Военный университет имени князя Александра Невского» Министерства обороны Российской Федерации (123001, г. Москва, Б. Садовая ул., д. 14), e-mail: [kariffa@yandex.ru](mailto:kariffa@yandex.ru)

## **PERSONAL FEATURES OF SUBJECTS OF OFFICIAL ACTIVITIES PROPENATED TO RISKY FINANCIAL BEHAVIOR**

**T.I. Borodina<sup>1</sup>, A.V. Nosov<sup>2</sup>, E.A. Nekrasova<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Prince Alexander Nevsky Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Moscow

<sup>2</sup>Russian State Social University, Moscow

The article analyzes the results of a study of the relationship between the personal characteristics of subjects of official activities and the propensity for risky financial behavior. It has been shown that high risk appetite and extroverted personality of an employee are often interrelated with the irrational use of financial instruments.

**Keywords:** *personality, extroversion, risk appetite, personality traits, financial behavior.*