



С.Қ. Бердібаева<sup>1</sup>, Б.Ш. Ибатулин<sup>2</sup>, А. Рахымжан<sup>1</sup>, К.Ш. Нурмухаметова<sup>2</sup>

### Экономикалық мінез құлық және стрестің өзара байланысы (несие алу мысалында)

<sup>1</sup>Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы, Қазақстан

<sup>2</sup>Сағадат Нұрмағамбетов атындағы Құрлық әскерлерінің Әскери институты,  
Алматы, Қазақстан

(E-mail: berdybayeva\_sveta1@mail.ru)\*

Қазіргі Қазақстандық қоғамда несие қарыз алу мәселесі өте өзекті тақырыптардың бірі екендігін жеткізеді. Психологиялық тұрғыдан қарағанда несие кезіндегі стресс өте күрделі жағдай, ізденушілер ақшаға байланысты жағымсыз эмоциялардың көбеюін қарастырады. Психологиялық тұрғыдан эмоцияны зерттеу, несиеді төлей алмау адамның психологиялық әлеміне кері әсерін тигізеді. Зерттеу барысында «ақшаға тәуелділік», «билік», «үнемшілдік», «ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық» әдістемелері анықталып, алынған жұмыстың нәтижесі талқыланған.

Ізденушілер жастардың несие қарызы кезіндегі стресс жағдайындағы ерекшелігіне эксперименттік зерттеулер жүргізіп өздерінің тараптарынан ұсыныстары мен ғылыми жаңалығын негіздеді.

*Кілт сөздер:* экономикалық мінез-құлық, экономикалық сана, стресс, қаржылық стресс, қаржылық сауаттылық, несие, ақшаға деген көзқарас.

### *Кіріспе*

Экономикалық мінез-құлық дегеніміз ұтымды таңдау мақсатында экономикалық баламаларды іріктеумен байланысты туындайтын мінез-құлықты түсіну. Экономикалық өмірдің ажырамас бөлігі бола отырып, экономикалық сана ең алдымен экономикалық қатынастардың жай-күйін көрсетеді, оларды әлеуметтік-экономикалық даму факторы ретінде іске асыруға "қатысады": ол мемлекеттік органдардың экономикалық саясатында көрініс табады.

Өзгерген экономикалық жағдайдың талаптары мен ескі көзқарастар арасындағы қайшылықтарды шешуде іс жүзінде мүмкін болмайтын әлеуметтік – экономикалық қиындықтар мен шығындар қоғамның экономикалық ойлау мен мінез-құлық стереотиптерінің өміршеңдігі үшін төлейтін бағасы болып табылады [1].

### *Зерттеу әдістері*

Зерттеу барысында авторлар келесі зерттеу үлестерін қосты, біріншіден теориялық талдаулар жасалды, екіншіден теориялар негізінде эксперименттік гипотеза құрылды, үшіншіден гипотезаны тексеру



мақсатымен эксперименттік зерттеу жүргізілді, төртіншіден, эксперименттік зерттеу нәтижелері сапалық және статистикалық анализ бойынша өңделді, бесіншіден зерттеу нәтижелер қортындыланып ұсыныстар жасалды.

### *Негізгі бөлім*

Қаржылық мінез-құлық дегеніміз - ақша табуға, жұмсауға, қарызға алуға, үнемдеуге және қорғауға байланысты капиталды басқару саласындағы мінез-құлыққа қатысты адамның мінез-құлқы. Сонымен қатар, Сяо Хан, Сервидо Дж. және Шим С. (2014) қаржылық мінез-құлықты жеке қаржыға қатысты болатын әрбір жеке мінез-құлыққа жатқызады [2].

Экономикалық мінез-құлықтың бір бөлігіне жататын қаржылық мінез-құлық күрделі құрылымға ие және адам өмірінің ажырамас бөлігі болып табылады [3].

Көптеген авторлар табыстың, өмір сүру деңгейінің артуы бақыт әкелмейтінін анықтады. Экономикалық жетістіктің болмауы, әдетте, қоғамда төмен орын алатын «жеңілген» деген ұғымды қалыптастырады [4].

Қаржылық дағдылар тұтынушының шартты оқып, оның шарттарын түсіну, біртекті қызметтерді салыстыру және жеке қажеттіліктерге жауап беретін балама қызметтерді табу, болашақ шығындарды есептеу және тәуекелдерді қалай азайтуға болатындығын түсіну қабілетін сипаттайды [5].

Мазмұндық критерий бойынша қаржылық мінез-құлықты жинақ, несие, инвестиция, зейнетақы және сақтандыру деп бөлуге болады [6].

Стресс - адамдардың денсаулығына, өмір сүру сәттілігіне, еңбектің өнімділігі мен жұмысқа деген қабілеттілігіне салмақты түрде әсер етеді. Стресс реакциясының ерекшеліктерін зерттеуде әсер ету факторларының сипаты, сонымен қатар танымдық бағалау және адамның мәселе тудыратын жағдайды қабылдауы ерекше рөл атқарады [7]. Когнитивтік функцияларды реттеу механизмдерін білу стресстік жағдайларға тез бейімделу үшін маңызды болып табылады [8].

Р. Лазарус психологиялық стрессті адамның өз қызметін тиімді жүзеге асыру қабілетіне әсер ететін "қауіп-қатерден" туындаған эмоциялық тәжірибе ретінде сипаттайды.

Бұл тұрғыда эмоция мен эмоциялық стресс арасында айтарлықтай айырмашылық жоқ, өйткені эмоциялық стресстің адамның қызметіне әсері шешуші фактор ретінде қарастырылады. Психологияда бұл эмоциялардың мотивациялық, мінез-құлық реакцияларына әсер етуінің егжей-тегжейлі зерттелген мәселесін құрайды [9, 10].

Р. Лазарустың, Р. Ланьердің шығармаларындағы психологиялық стресс адамның жеке тұлға мен сыртқы әлем арасындағы өзара әрекеттесу ерекшеліктеріне реакциясы ретінде анықталған [11].

Жастарымыз үшін несие бір үлкен қауіп қатерлі немесе сақ болатын тақырып емес, олар өздерінің ішкі менін қанағаттандыру үшін және қалаған затын қалаған уақытта алу, эмоциялар мен сезімдер маңыздырақ болып тұр [1, 76].



Қарыз туралы хабардар болу, қарыз алу алдындағы ең төменгі пайыздық мөлшерлемені тексеру, үнемдеу, бюджетті құру және қаржылық мақсаттарды орындау сияқты мінез-құлық қаржылық стресстің төмен деңгейімен және қаржылық әл-ауқаттың жоғарылауымен оң байланысты екендігі көрсетілді [12].

Несие - бұл пайыз төлеу және қайтару шартында уақытша пайдалануға (қарызға) берілетін капитал қозғалысы.

Несиенің көмегімен заңды және жеке тұлғалардың уақытша бос қаражаттары мен табыстары экономикалық жүйе төңірегінде жинақтала отырып, уақытша және ақылы негізде пайдалануға берілетін капиталға айналады [13].

Жастар арасындағы несие қаржылық күйзеліспен байланысты. Жастар несие қарызын төлей алмау немесе кешіктіруге қатысты туындайтын стресстің жағымсыз салдарын түсінгенімен, бұл жағдай қалыпты болып бара жатыр. Қазіргі уақытта несие қызметтері нарығының белсенді дамуы жүріп жатыр, бұл жаңа қаржылық мәдениеттің, тұтыну мәдениетінің қалыптасуына әкеледі.

Жастардың несие қарызы кезіндегі стресінің көріну ерекшелігін эксперименттік зерттеу мақсатына орай келесі болжам тұжырымдалды: төменгі деңгейдегі экономикалық мінез құлық және жастық шаққа тән қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін ұғынылмаған деңгейде, эмоциялық қозумен несие алып, нәтижесінде стресске ұшырайды. Экономикалық мінез құлық пен стресстің өзара байланысын зерттеу барысында бақылау, әңгімелесу және эксперимент әдістері мен келесі әдістемелер қолданылды:

1.«Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы»-авторы А.Фернем 6 орыс тілді адаптациясы: Симкив М.В. [14].

2.«Психологиялық стресс шкаласы PSM-25» әдістемесі- Авторлары: R.Tessier, L.Lemyre, L. Fillion (1990), орыс тілді адаптациясын жасаған Н.Е. Водопьянов [15]. 3. Арнайы құрастырылған сауалнама (анкета).

Таңдау көлеміне сипаттама: 21-35 жас аралығындағы жастар (N=60). Орта жасы - 23,2. - ерлер (n=28); 32 - әйел (n=32); барлық сыналушыларды (анкета арқылы) екі топқа бөлдік : эксперименттік топқа (n<sub>1</sub>) несие қарызы бар және тексеру тобы несие қарызы жоқтар ( n<sub>2</sub>).

Эксперименттік топ: несие қарызы бар: 30 респондент (n=30), орта жасы – 22. Тексеру тобы: несие қарызы жоқ 30 респондент (n=30), орта жасы - 23,7.

Зерттеу нәтижелері:

1.«Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы».

Бұл әдістеме сыналушылардың ақшаға деген көзқарасын анықтауға көмектеседі.

Сонымен қатар ақша адамның өмірінде қандай рөл атқаратыны, ақшаға қатысты адамның өзін өзі бағалауын, ақшаның құндылығын білуге болады.

Нәтижелерді өңдеу кезінде зерттелетін адам ақшаға (шкалаға) қатынастың әр түрі үшін жинаған шикі балдарының сомасы есептеледі. Балл саны жауаптың таңдалған нұсқасына сәйкес келеді (1-ден 5-ке дейін). Содан



кейін, шикі ұпайлар кестесінің көмегімен стандартталған Т-баллдарға ауыстырылады. Әдістемеді анықталатын 4 шкала бар: «ақшаға тәуелділік», «билік», «үнемшілдік», «ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық».

«Ақшаға тәуелділік» шкаласы бойынша төмен балл көрсеткіші ақша жайында көп ойлап, уайымдауды қажет етпейді, ақша барлық мәселелерді шешетін және тек соған үміт артатын нарсе ретінде есептемейді. Ал жоғары көрсеткіш иелері әрдайым өзінің әл-ауқатын уайымдап, ақшаға не сатып алуға болатынын армандап, өзінің еңбек ақысын өзіне тиесіліден аз аламын деп ойлайды, өзінен көп тапқан адамнан өзін төмен санайды.

«Билік» шкаласы бойынша төменгі көрсеткіштер басқа адамды ақшамен басқаруды жөн көрмейді, ақшаны мақтан ететін құндылық ретінде есептемейді, ақшасы көптерге ақшасы төмендерден қарағанда артықшылығы бар деп ойламайды. Жоғары көрсеткіш ақша басқа адамдарға әсер ету құралы, ақша арқылы басқаларды билеп, сатып алып, қорқытады. Өзінің қаржылық жетістіктерімен мақтанады, қарызға алмауға тырысады.

«Үнемшілдік» шкаласы бойынша төмен көрсеткіш иелерін ақшаны жинауға және үнемдеуге бейім емес, табысын достарынан немесе жақындарынан жасырмайтын, қалтасында қанша ақша барын білмейтін индивид ретінде сипаттауға болады.

Жоғары көрсеткіш иелері болса әрқашан үнемдеуге бейім және сол қасиетімен мақтанатындар, қалаған затын сатып алудан бас тартады, сатып алмас бұрын көп ойланады және ұзақ мерзімге жарайтын заттарды сатып алуға тырысады. Келіп түскен шоттарды уақытылы төлейді, табыс көзін ешкімге айтпайды және оны сұрауды мәдениеттілікке жатқызбайды.

«Ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық» шкаласы бойынша төмен көрсеткіш- мұндай адамдар ақшасын нық бақылауда ұстайды, өзіне керегін ғана сатып алады, ақшаны қажеттілігіне жаратқан кезде кінә сезімін сезінбейді. Жоғары көрсеткіш иелері өзіне қажет емес затты жеңілдікпен жиі сатып алып жатады, сатып алар кезінде көп ойланады, өзіне ақша құртқысы келмейді, өзінің ақшасын басқарып, бақылауда ұстай алмайды.

Төмен көрсеткіш дегеніміз 1-4 балл, ал, жоғары- 7-10 балл аралығында. 1 кестеде «Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы» бойынша эксперименттік топтың ал 2-кестеде тексеру тобының нәтижелері берілген:

Кесте 1. Эксперименттік топтың нәтижелері ( $n_1=30$ )

| Шкала атауы\ Т-балл            | 1 | 2 | 3 | 4  | 5 | 6 | 7 | 8 | Σ  |
|--------------------------------|---|---|---|----|---|---|---|---|----|
| «ақшаға тәуелділік» шкаласы    | 1 | 5 | 3 | 1  | 7 | 8 | 1 | 4 | 30 |
| «билік» шкаласы                | - | - | 4 | 6  | 7 | 6 | 4 | 3 | 30 |
| «үнемшілдік» шкаласы           | 2 | 4 | 9 | 9  | 5 | 1 | - | - | 30 |
| «ақшаға қатысты орынсыз мінез- | 1 | 1 | 5 | 12 | 8 | 3 | - | - | 30 |



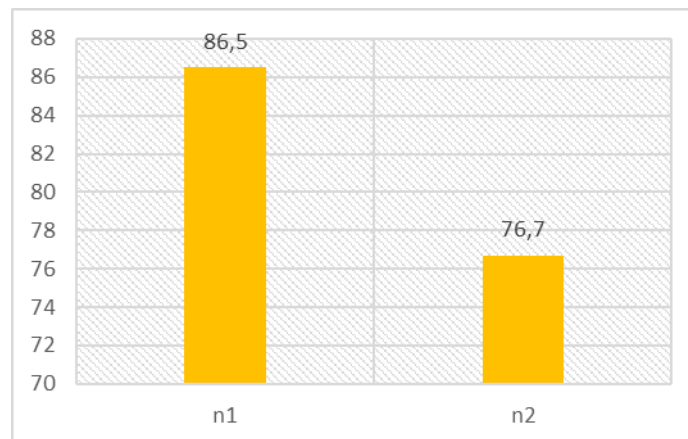
|                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|----------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| құлық» шкаласы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|----------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Кесте 2. «Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы» (ШГУП) әдістемесі бойынша тексеру тобының нәтижелері ( $n_2=30$ )

|   |  |  |  |  |  |   |  |  |
|---|--|--|--|--|--|---|--|--|
| Шкала атауы\ Т-балл                         |  |  |  |  |  |   |  |  |
| «ақшаға тәуелділік» шкаласы                 |  |  |  |  |  |   |  |  |
| «билік» шкаласы                             |  |  |  |  |  | 0 |  |  |
| «үнемшілдік» шкаласы                        |  |  |  |  |  | 1 |  |  |
| «ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық шкаласы |  |  |  |  |  |   |  |  |

## 2 әдістеме бойынша нәтижелер

Жастардың несие қарызы кезіндегі стресінің көрінуінің ерекшелігін эксперименттік зерттеу үшін келесі әдістеме қолданылды: «Психологиялық стресс шкаласы PSM-25» әдістемесі. Зерттеу екі топқа бірдей жүргізілді: эксперименттік зерттеу тобы және тексеру тобы. Эксперименттік топ пен тексеру тобының нәтижелерін төмендегі 1-суреттен көре аламыз:



Сурет 1. «Психологиялық стресс шкаласы PSM-25» әдістемесінің екі топ (эксперименттік топ ( $n=30$ ), бақылау тобы( $n=30$ ) нәтижелері ( $N=60$ ))

Бұл әдістеме стресс деңгейін есептеу үшін арналған, әдістеме жауап берушінің жалпы жағдайын сипаттайды. Әр сауалға 1-8 балл аралығында бағалайды, ол жердегі 1-ешқашан, 2-өте сирек, 3-өте сирек, 4-кейде, 5-анда-санда, 6-жиі, 7-өте жиі, 8-әрқашан. Сыналушы қаншалықты көп балл жинаған сайын, соншалықты стресс деңгейі жоғары болып есептеледі. 99-дан аз болса стресс деңгейі төмен, 100-125 арасында орташа, 125-тен жоғары стресс деңгейінің өте жоғары екенін көрсетеді.

3. Келесі қолданған әдістемеміз «Авторлық 1-анкета және 2-анкета». 1-анкета 20 сұрақтан және 2-анкета 16 сұрақтан тұрады.

Сыналушыларға ұсынылған анкетада несие мен ақшаға қатысты көзқарастарын анықтауға бағытталған. Анкетада несиеге алатын заттар,



ақшаның өмірдегі рөлі, ақшаны басқара алу, әлеуметтің мәртебеге қатысты сұрақтар бар.

Бірінші анкетада сыналуды қалағанынша жауап береді, екінші анкетада өзіне жақын жауапты таңдайды.

Эксперимент нәтижелерін статистикалық өңдеу

Эксперименттік зерттеу нәтижелері бойынша математикалық-статистикалық өңдеу жүргізу барысында SPSS бағдармаласының соңғы нұсқасы – SPSS Statistics 28.0.1 қолданылды. Жастардың несие қарызы кезіндегі стресінің көрінуінің ерекшелігін зерттеу нәтижелерін математикалық-статистикалық өңдеу барысында біз Манна - Уитни критерийі және Пирсон корреляциялық коэффициентін қолдандық.

Нәтижелерді салыстыру  $x$  үлгісінің мәні  $y$  үлгілеріне қарағанда біршама жоғары екенін көрсетеді, сондықтан бірінші болып  $x$  үлгісін қарастырамыз. Осылайша, біз ұпайлар арасындағы айырмашылықты маңызды деп санауға болатындығын анықтауымыз керек. Оның шешімін келесідей шешуге болады: біз ұсынылған кестені өңдейміз. Саралау кезінде екі үлгіні бір үлгіге біріктіреміз.

Дәрежелер өлшенетін шаманың мәнін арттыру тәртібімен беріледі, яғни ең төменгі дәреже ең төменгі баллға сәйкес келеді. Бірнеше қатысушылар үшін ұпайлар сәйкес келген жағдайда, мұндай баллдың дәрежесі өсу ретімен орналастырылған кезде осы ұпайларды алатын позициялардың арифметикалық орташа мәні ретінде қарастырылуы керек екенін ескереміз.

Талқылау Discussions

1-әдістеме бойынша зерттеу нәтижелерін талдаймыз

Эксперименттік топ:

1. «Ақшаға тәуелділік» шкаласы:

5- сыналудың ақшаға тәуелділік» шкаласы бойынша «ақшаға тәуелділігі» жоғары көрсеткіштерге ие, ол дегеніміз әрдайым өзінің әлауқатын уайымдап жүретін, ақшаға не сатып алуға болатынын армандап отыратын, өзінің еңбек ақысын өзіне тиесіліден аз аламын деп ойлайтын, өзінен көп ақша табатын адамдардан өзін төмен санайды. Ақша барлық мәселесін шешіп береді деп есептейді, ақшаны қанша жинаса да аз көреді, қарызға ақша беруді құптамайды, ай сайынғы жалақыдан гөрі апта сайынғы жалақыны жөн көретін адамдар.

10 - сыналудың «ақшаға тәуелділігі» төмен көрсеткішті көрсетті. Ақша жайында көп ойлап, уайымдауды қажет етпейді, ақша барлық мәселелерді шешетін және тек соған үміт артатын нәрсе ретінде есептемейді деп ойлайтындар.

2. Билік шкаласы:

7 - сыналудың «билік» шкаласы жоғары көрсеткішті көрсетіп тұр, бұл дегеніміз ақша басқа адамдарға әсер ету құралы ретінде пайдаланатын, ақша арқылы басқаларды билеп, сатып алып, қорқытатын адамдар. Өзінің қаржылық жетістіктерімен мақтанады, қарызға алмауға тырысатын адамдар.

10- сыналудың «билік» шкаласы төмен көрсеткіш, ол дегеніміз басқа адамды ақшамен басқаруды жөн көрмейді, ақшаны мақтан ететін құндылық



ретінде есептемейді, ақшасы көптерге ақшасы төмендерден қарағанда артықшылығы бар деп ойламайды.

3. Үнемшілдік шкаласы:

24- сыналұшының көрсеткіші төмен, оның сипаты ақшаны жинауға және үнемдеуге бейім емес адамдар, табысын достарынан немесе жақындарынан жасырмайтын, қалтасында қанша ақша барын білмейтін индивиттер ретінде сипаттауға болады.

4. Ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық шкаласы:

19- сыналұшы төмен нәтиже көрсеткен: мұндай адамдар ақшасын нық бақылауда ұстайды, өзіне керегін ғана сатып алады, ақшаны қажеттілігіне жаратқан кезде кінә сезімін сезінбейді. Ақшаны басқара алатын адамдар.

Тексеру тобы:

1. «Ақшаға тәуелділігі» шкаласы:

9 - сыналұшының жауабы төмен көрсеткіштерді көрсетті, яғни ақша жайында көп ойлап, уайымдауды қажет етпейді, ақша барлық мәселелерді шешетін және тек соған үміт артатын нәрсе ретінде есептемейді деп ойлайтындар.

4 - сыналұшының «ақшаға тәуелділігі» жоғары көрсеткіштерге ие, әрдайым өзінің әл-ауқатын уайымдап жүретін, ақшаға не сатып алуға болатынын армандап отыратын, өзінің еңбек ақысын өзіне тиесіліден аз аламын деп ойлайтын, өзінен көп ақша табатын адамдардан өзін төмен санайды. Ақша барлық мәселесін шешіп береді деп есептейді, ақшаны қанша жинаса да аз көреді, қарызға ақша беруді құптамайды, ай сайынғы жалақыдан гөрі апта сайынғы жалақыны жөн көретін адамдар.

2. Билік шкаласы:

9 - сыналұшының «билік» шкаласы төменгі көрсеткішті көрсетті, басқа адамды ақшамен басқаруды жөн көрмейді, ақшаны мақтан ететін құндылық ретінде есептемейді, ақшасы көптерге ақшасы төмендерден қарағанда артықшылығы бар деп ойламайды.

2 - сыналұшы жоғары көрсеткішті көрсетіп тұр, ақша басқа адамдарға әсер ету құралы ретінде пайдаланатын, ақша арқылы басқаларды билеп, сатып алып, қорқытатын адамдар. Өзінің қаржылық жетістіктерімен мақтанады, қарызға алмауға тырысатын адамдар.

3. Үнемшілдік шкаласы:

12- сыналұшы төменгі көрсеткіш ие болды, ақшаны жинауға және үнемдеуге бейім емес, табысын достарынан немесе жақындарынан жасырмайтын, қалтасында қанша ақша барын білмейтін индивиттер ретінде сипаттауға болады.

«3- сыналұшы жоғары көрсеткіш иелері болса әрқашан үнемдеуге бейім және сол қасиетімен мақтанатындар, қалаған затын сатып алудан бас тартады, сатып алмас бұрын көп ойланады және ұзақмерзімге жарайтын заттарды сатып алуға тырысады. Келіп түскен шоттарды уақытылы төлейді, табыс көзін ешкімге айтпайды және оны сұрауды мәдениеттілікке жатқызбайды.

4. «Ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық шкаласы:



7 - сыналұшы төменгі көрсеткішті көрсетті- мұндай адамдар ақшасын нық бақылауда ұстайды, өзіне керегін ғана сатып алады, ақшаны қажеттілігіне жаратқан кезде кінә сезімін сезінбейді.

3- сыналұшы жоғары көрсеткішті көрсетті, өзіне қажет емес затты жеңілдікпен сатып алып жатады, сатып алар кезінде көп ойланады, өзіне ақша құртқысы келмейді, өзінің ақшасын басқарып, бақылауда ұстай алмайды.

### **2-әдістеме бойынша зерттеу нәтижелерін талдаймыз:**

Жоғарыда берілген 1-суреттегі көрсетілген нәтижелерді талдайтын болсақ, эксперименттік топ пен бақылау тобының нәтижелеріндегі айырмашылықты көре аламыз. Бұл дегеніміз эксперименттік топтың стресс деңгейінің орташа баллы бақылау тобының орташа балына қарағанда жоғары, демек несиесі бар жастардың стресс деңгейі несиесі жоқ жастардың стресс деңгейімен салыстырмалы түрде қарағанда (9,8 пайызға) жоғарырақ болды.

Тексеру тобының (несие қарызы жоқтар) (n2) сыналұшыларының жоғарғы көрсеткіштері өз күшіне деген сенімділігінің болуы, жағдайдың дұрыс бағытта келе жатқанына сенімді болуы, дегенмен уайым сезімі сол сенімділікпен қатар көрінуімен ерекшеленеді. Өзін жақсы сезінеді, тонуста, өзін сергек сезінетіндер, жұмыс істеу қабілеті жоғары болуымен сипатталады.

Керісінше эксперименттік топтың (несие қарызы барлар) төменгі көрсеткіш нәтижелері өзін шаршаңқы сезінетін, жұмыс істеу қабілеті төмен, әлсіз сезінетіндер. n1 тобының 30%-ы өзін осылай сезінеді. Тексеру тобы (n2) кез-келген жағдайда өзін сабырлы ұстайды, эмоциялық тепе-теңдік күйін ұстанады.

Эксперименттік топтың (n1) төменгі көрсеткіші бірнәрсені өзгертуге деген бастаманы білдірмейтін, жағдайды өзгертуге дайын емес адамдар, керісінше жоғары көрсеткіш иелері жағдайды өзгертуге дайын тұратын, тізгінді өз қолына алатын адамдар санаты. Сонымен қатар жастарымыздың ойы бойынша ата-ана баласының қаржылай сауатын ашу керек, болашақта ақшаға деген қатынасы өзгереді.

### **3-Әдістеме бойынша алынған зерттеу нәтижелерін талдаймыз:**

Анкетада «Бір несиені баласыз ба? Сізге қатарластарыңызбен болу маңызды ма? Несие алу сіз үшін норма ма? Біздің экономика кесірінен адамдар несиені алуға жүгінеді?» деген сұрақтар қойылған.

«Құрдастармен қатар болу мен үшін маңызды»:

26- зерттелуші «иә» деп жауап берді (N=26), оның ішінде:12 зерттелушінің несиесі бар;14-несиесі жоқ жастар (n2=14); 31-зерттелушінің жауабы «жоқ» болды (N=31). Оның:15-нің несиесі бар (n1=15); 16 сыналұшының несиесі жоқ (n2=14); қалған 3-і «мүмкін» деген жауапты жазды (n=3).

*Демек, жастарымызға құрдастарымен болу көп жағдайда маңызды емес.*





«Оқу үшін несиесі алғанды дұрыс деп есептеймін» деген сұраққа: несиесі жоқ жастардың 4-і «иә» ( $n_2=4$ ); 1-і «жоқ» деген жауапты белгіледі ( $n_2=1$ ). Несиесі бар жастарамыздың: 11-і «иә» деген жауапты белгілеп ( $n_1=11$ ); 19-ы «жоқ» деген жауапты белгіледі ( $n_1=19$ ); 1-мүмкін ( $n_1=1$ ); білмеймін ( $n_1=1$ ).

Бұдан шығатын қорытынды, жастарымыз оқу үшін несиесі алғанды жөн көрмейді.

«Ақша үшін адам бәрін жасайды» деген сауалға: 26- зерттелуші «иә» деп жауап берді ( $N=26$ ); 31- «жоқ» ( $N=31$ ); 3- « мүмкін» деген жауаптар жазды. ( $N=3$ ).

*Демек, жастарымыз үшін ақша айтарлықтай құндылықтар сатысында жоғарғы орында емес. Ақша үшін ақылға қонарлықтай заттарды жасауға дайын.*

«Әлеуметтік мәртебе адамға әсер етеді ме?»: 50 зерттелушінің ойы бойынша әсер етеді ( $N=50$ ); қалған 10 зерттелушінің ойы бойынша әсер етпейді ( $N=10$ ). Оның ішінде «иә» деп жауап берген несиесі бар жастар-27 ( $n_1=27$ ); несиесі жоқ жастар- 23 ( $n_2=23$ ). Бұдан келесідей нәтижені айта аламыз, қоғамда адамға әлеуметтік мәртебе әсер етеді.

«Ата-ана баласының қаржылай сауатын ашу керек па?»: 55 сыналудымыз «иә» деп жауап берді ( $N=55$ ); оның ішінде 29-ның несиесі бар ( $n_1=29$ ); 26 несиесі жоқ жастар ( $n_2=26$ ). «Жоқ» деп жауап берген 5 сыналуды ( $N=5$ ); оның ішінде 1-несиесі бар ( $n_1=1$ ); 4-несиесі жоқ жастар ( $n_2=4$ ).

*Демек, жастарымыздың ойы бойынша ата-ана баласының қаржылай сауатын ашу керек, сол арқылы оның болашақта ақшаға деген қатынасы, оны басқара алуымен байланысты болып келеді.*

Матрицада 1-ші қатардың байланысты дәрежелері (бірдей дәреже нөмірі) болғандықтан, біз оларды қайта құрамыз. Дәрежелерді қайта құру дәреженің маңыздылығын өзгертпестен жүзеге асырылады, яғни дәреже нөмірлері арасында тиісті қатынастар сақталуы керек (көп, аз немесе тең).

Зерттеу нәтижелерінің статистикалық мәнділігін бекіту үшін жасалған статистикалық талдау нәтижелерін талқылаймыз. Біріншіден, дәрежені 1-ден жоғары және параметрлер санына тең мәннен төмен қою ұсынылмайды (бұл жағдайда  $n = 34$ ). Дәрежелерді қайта құру кестеде жасалады. Ұсынылған рейтинг принципін қолдана отырып, біз ранг кестесін аламыз. Бұл деректер критерийдің эмпирикалық мәнін есептеу формуласын қолдану үшін жеткілікті:

$$u_{emp} = 17 \cdot 17 + \frac{17(17+1)}{2} - 357 = 85$$

Сурет 2. Манна-Уитни формуласы бойынша алынған нәтиже

Егер  $U_{кр} < U_{эмп}$  болса, үлгілер арасындағы айырмашылықтардың шамалы болуы туралы  $H_0$  гипотезасы қабылданады. Әйтпесе,  $H_0$  қабылданбайды және айырмашылық маңызды деп анықталады. Мұндағы  $U_{кр}$ -манна-Уитни кестесінен табылған сыни нүкте.  $U_{кр}$  сыни нүктесін табайық.



Кесте бойынша  $U_{кр} (0.05) = 87$  табамыз. Кесте бойынша  $U_{кр} (0.01) = 70$  табамыз

Критерийдің эмпирикалық мәні  $U_{0,05}$  және  $U_{0,01}$  арасындағы аймаққа түседі. Бұл «белгісіздік аймағы»: біз  $H_0$  гипотезасын жоққа шығара аламыз, бірақ  $H_1$  гипотезасын әлі қабылдай алмаймыз.  $H_1$  гипотезасын 95% ықтималдылықпен қабылдауға болады.

Манна- Уитни критерийі «Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы» әдістемесі бойынша «Ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық шкаласы: бойынша келесідей нәтижелер алынды, оны түсіндіретін болсақ:

$$u_{emp} = 20 \cdot 20 + \frac{20(20+1)}{2} - 490 = 120$$

Сурет 3. Манна-Уитни формуласы бойынша алынған нәтиже

Егер  $U_{кр} < U_{эмп}$  болса, іріктемелер арасындағы айырмашылықтардың болмашы болуы туралы  $H_0$  гипотезасы қабылданады.

Әйтпесе,  $H_0$  қабылданбайды және айырмашылық маңызды деп анықталады.

$U_{кр}$  -бұл манна-Уитни кестесінен табылған сыни нүкте.  $U_{кр}$  сыни нүктесін табамыз. Кесте бойынша біз  $U_{кр} (0.05) = 127$  табамыз; Кесте бойынша біз  $U_{кр} (0.01) = 105$  табамыз. Критерийдің эмпирикалық мәні  $U_{0,05}$  және  $U_{0,01}$  арасындағы аймаққа түседі. Бұл "белгісіздік аймағы": біз  $H_0$  гипотезасын жоққа шығара аламыз, бірақ  $H_1$  гипотезасын әлі қабылдай алмаймыз.  $H_1$  гипотезасын 95% ықтималдылықпен қабылдауға болады.

Жастардың несие қарызы кезіндегі стресінің көрінуінің ерекшелігін зерттеу барысында математикалық-статистикалық өңдеу үшін қолданылған Пирсон корреляциялық коэффициенті бойынша нәтижелерді 3-кестеден көре аламыз.

Кесте 3. Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы әдістемесінің шкалалары арасындағы Пирсон корреляциялық коэффициенті бойынша нәтижелері.

|      |                     | Ақшаға қатысты орынсыз мінез - құлық | Билік    | Үнемшілдік |
|------|---------------------|--------------------------------------|----------|------------|
| НПСД | Pearson Correlation | ,519(**)                             | ,488(**) | ,427(**)   |
|      | Sig. (2-tailed)     | ,000                                 | ,000     | ,001       |
|      | N                   | 60                                   | 60       | 60         |

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*\* Корреляция 0.01 деңгейінде маңызды

3-кестеде көрсетілген нәтижелер арқылы «Ақшаға деген көзқарас және мінез-құлық шкаласы» әдістемесінің шкалалары арасындағы оң корреляцияны келесідей түсіндіруге болады: ««Ақшаға қатысты орынсыз мінез-құлық, «билік», «үнемшілдік» шкалалары арасында оң корреляция. табылды Жастарымыз көп жағдайда ақшаны үнемдеуге бейім емес, ақшаны



қарызға алуды немесе беруде дұрыс деп есептемейді. Олар үшін біреудің жалақысын сұрап немесе мақтану, бәріне жария ету дұрыс нәрсе емес.

### *Қорытынды*

Жастардың несие қарызы кезіндегі стресінің көрінуінің ерекшелігін зерттеу кезінде біз келесідей қорытындылар алдық:

1. Қазіргі жастар өзінің әл-ауқатын уайымдап жүретін, ақшаға не сатып алуға болатынын армандап отыратын, өзінің еңбек ақысын өзіне тиесіліден аз аламын деп ойлайды, өзінен көп ақша табатын адамдардан өзін төмен санайды.

2. Ақша барлық мәселесін шешіп береді деп есептейді, ақшаны қанша жинаса да аз көреді, қарызға ақша беруді құптамайды, ай сайынғы жалақыдан гөрі апта сайынғы жалақыны жөн көретін адамдар. Басқа адамды ақшамен басқаруды жөн көрмейді, ақшаны мақтан ететін құндылық ретінде есептемейді, ақшасы көптерге ақшасы төмендерден қарағанда артықшылығы бар деп ойламайды.

3. Қазір стресс мәселесі өте өзекті тақырып, тек несие әсерінен ғана емес, басқа да сыртқы факторлар салдарынан стресс деңгейі жоғары болуы мүмкін. Несиесі бар жастардың стресс деңгейі несиесі жоқ жастардың стресс деңгейімен салыстырмалы түрде қарағанда (9,8 ұпайға) жоғарырақ болды

Сонымен қатар жастарымыздың ойы бойынша ата-ана баласының қаржылай сауатын ашу керек, сол арқылы оның болашақта ақшаға деген қатынасы, оны басқара алуымен байланысты болып келеді. Зерттеулер көрсеткендей, жастар қарызға қатысты әртүрлі көзқарастарға ие: кейбіреулері несиеге мәртебеге жету үшін қажетті инвестиция ретінде назар аударады, ал басқалары оңай қол жетімді несие өзін-өзі бағалауды бұзуы мүмкін абайсыздыққа ықпал етеді деп алаңдайды, өйткені қарыз жетістіктер мен болашаққа ауыртпалық түсіреді, тұтыну және әлсіздік сезімін күшейтеді.

Несие аладуың психологиялық ерекшелігін зерттеу барысында келесі қорытынды ой айтып кетуге болады, функционалды тұрғыдан алғанда, ақша тек тауарлармен немесе құндылықпен алмасу құралы ғана емес, сонымен бірге жеке жетістік пен тануды, мәртебе мен құрметті, бостандық пен бақылауды, күшті көрсететін индикатор болып табылады.

### Әдебиеттер тізімі:

1. Бодрийяр Ж. Система вещей / пер. с фр. С. Зенкина. – М.: Родамина, 2010. – 220 с.
2. Xiao JJ, Ahn SY, Serido J, Shim S. Earlier financial literacy and later financial behavior of college students. – Boston, J. Consum Stud, 2014. -77 p.
3. Соколова Г.Н. Экономическая социология / Г. Н. Соколова. – М.: «Высшая школа», 2013. – 25 с.
4. Chong K.F., Mohamed F. S., «Determinants of financial vulnerability among young employees in Malaysia» Journal of critical reviews ISSN- 2394-5125 Vol 7. 2020. – 25 p.
5. Lizard A, Tiffany, P. Debt literacy, financial experiences, and over indebtedness. – J. Pension Econ Finance. 2015. – P. 332-368.



6. Sonya L. Britt, Ph. D, CFP. Raquel Heath Tibet's, M.B.A., CPA, CFP. Kristen E. Stutz, M.S. Anthony Canella, M.B.A., CFP, Fred Fermat, Kristen Stutz, racquet Tibbett's Journal of Financial Counseling and Planning Volume 26, Issue 2. 2015. – 15 p.
7. Бодров В. А. «Информационный стресс». - Понятие психологического стресса. 2014. – 77 p.
8. Запольский Р. Психология стресса. – М.: Эксмо, 2012. – 17 с.
9. Кустубаева А.М., Д. Мэтьюс «Стресс және когнитивтік функцияларды реттеу механизмдері». ҚазҰУ хабаршысы. Психология және социология сериясы. – № 2 (33), 2010. – 18 p.
10. Мельникова М.Л. Психология стресса: теория и практика. учебно-методическое пособие / М.Л. Мельникова. науч. ред. Л.А. Максимова. – Екатеринбург: Ун-т, 2018. - 110 с.
11. Информационная нагрузка как фактор, развития психо-эмоционального напряжения, утомления и стресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://medicalinsiderru.turbopages.org/turbo/medicalinsider.ru/s/rubrics/informacionnaya-nagruzka-kak-faktor-razvitiya-psikho-ehmocionalnogo-napryazheniya-utomleniya-i-stressa/> (дата обращения: 21.12.2023).
12. Кузнецова Е. В., Петровская В. Г., Рязанцева С. А. Психология стресса и эмоционального выгорания: учеб. пособие. для студ. факультета психологии. / Е. В. Кузнецова, В.Г. Петровская, С.А. Рязанцева. - Куйбышев, 2012. - 96 с.
13. XXII Национальный конкурс "Золотая Психея" по итогам 2020 года. Материалы к проекту «Дифференциальное исследование стратегий преодоления стресса у юношей и девушек» (выпускная квалификационная работа бакалавра). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psy.su/psyche/projects/2584/> (дата обращения: 24.12.2023).
14. Молодежь на рынке труда в 3 квартале 2012 года // Официальный интернет-ресурс. Агентства РК по статистике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [/http://www.stat.kz/news/Pages/22\\_11\\_2012\\_1.aspx](http://www.stat.kz/news/Pages/22_11_2012_1.aspx). (дата обращения: 24.12.2023).
15. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. Personality and Individual Differences, 1984, Vol. 5. № 5. P. 501–509). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025). (дата обращения: 24.12.2023).
16. Водопьянова Н. Е. Психодиагностика стресса. - СПб.: Питер, 2009. - 4 с.

С.К. Бердибаева, Б.Ш. Ибатулин, А. Рахымжан, К.Ш. Нурмухаметова

### **Взаимосвязь экономического поведения и стресса (на примере получение кредита)**

В современном казахстанском обществе вопрос заимствования кредитов является одной из очень актуальных тем. С психологической точки зрения стресс во время кредита – очень сложная ситуация, в которой соискатели рассматривают увеличение негативных эмоций, связанных с деньгами. Изучение эмоций с психологической точки зрения, невозможность выплатить кредит негативно сказывается на психологическом мире человека. В ходе исследования были определены методики «денежная зависимость», «власть», «бережливость», «ненадлежащее поведение по отношению к деньгам», обсужден результат полученной работы.

Авторы провели экспериментальные исследования специфики молодежи в условиях стресса при кредитной задолженности и обосновали свои предложения и научные открытия.

*Ключевые слова:* экономическое поведение, экономическое сознание, стресс, финансовый стресс, финансовая грамотность, кредит, отношение к деньгам.



S.K. Berdibayeva, B.Sh. Ibatulin, A. Rakymzhan, K.Sh. Nurmukhametova

### **The relationship of economic behavior and stress (for example of receiving a loan).**

In modern Kazakh society, the issue of borrowing is one of the most pressing topics. From a psychological point of view, credit stress is a very difficult situation; it is an increase in negative emotions associated with money. The inability to repay a loan negatively affects a person's psychological world, since a person is constantly in a state of fear and refuses to buy the desired thing because he has a loan debt that needs to be paid off.

In the course of studying the characteristics of the manifestation of stress in young people with credit debt, the following conclusions were confirmed:

1. Young people always worry about their well-being, dream about what money can buy, think that they will get less than they deserve, and consider themselves inferior to people who earn more than them.

2. The stress level of young people with credit was higher (9.8%) than the stress level of young people without credit.

3. Parents need to reveal the financial literacy of their child, so that his attitude towards money in the future is connected with his ability to manage

*Keywords:* economic behavior, economic consciousness, stress, financial stress, financial literacy, credit, attitude towards money.

#### References:

1. Bodriyyar, ZH. (2010). Sistema veshchey / per. s fr. S. Zenkina. [System of Things]. – M.: Rodamina, – 220 p.
2. Xiao, JJ, Ahn ,SY, Serido, J, Shim, S. (2014). Earlier financial literacy and later financial behavior of college students. Int J Consume Stud. -77 p.
3. Sokolova, G.N. (2013). Ekonomicheskaya sotsiologiya / G. N. Sokolova. [Economic sociology]. – M.: «Vysshaya shkola». – 25 p.
4. Chong, K. F, Mohamad, F.S. (2020). «Determinants of financial vulnerability among young employees in Malaysia» Journal of critical reviews ISSN- 2394-5125 Vol 7, Issue 15.
5. Lusardi, A., Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and over indebtedness. J Pension Econ Finance. 14 Supp 1 4: -P. 332-368.
6. Sonya, L. Britt, Ph. D, CFP. Raquel Heath Tibbett's, M.B.A., CPA, CFP. Kristen E. Stutz, M.S. Anthony Canelé, M.B.A., CFP, Fred Fernet, Kristen Stutz, racquet Tibbett's Journal of Financial Counseling and Planning Volume 26, Issue 2. 2015. P.-2-15.
7. Bodrov V. A. (2014). «Informatsionnyy stress». - Ponyatiye psikhologicheskogo stressa. [Information stress.]. – 77 p.
8. Zapol'skiy R. (2012). Psikhologiya stressa. [Psychology of stress]. – M.: Eksmo. – 17 p.
9. Kwstwbaeva, A.M., Métyus, D. (2010). «Stress jäne kognitivtik fwnkciyalardı rette mexanizmderi». QazUW xabarşısı. Psixologiya jäne sociologiya seriyası. [Stress and cognitive function]. – № 2 (33), 2010. – 18 p.
10. Mel'nikova, M.L. (2018). Psikhologiya stressa: teoriya i praktika. uchebno-metodicheskoye posobiye / M.L. Mel'nikova. nauch. red. L.A. Maksimova. [Psychology of stress: theory and practice]. – Yekaterinburg: Un-t, - 110 p.
11. Informatsionnaya nagruzka kak faktor, razvitiya psikho-emotsional'nogo napryazheniya, utomleniya i stressa. [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://medicalinsiderru.turbopages.org/turbo/medicalinsider.ru/s/rubrics/informacionnaya-nagruzka-kak-faktor-razvitiya-psikho-ehmotsionalnogo-napryazheniya-utomleniya-i-stressa/> [in Russian].



12. Kuznetsova, Ye. V., Petrovskaya, V. G., Ryazantseva, S. A. (2012). *Psikhologiya stressa i emotsional'nogo vygoraniya: ucheb. posobiye. dlya stud. fakul'teta psikhologii.* / Ye, V. Kuznetsova, V.G. Petrovskaya, S.A. Ryazantseva. [Psychology of stress and emotional burnout: textbook. allowance. for students Faculty of Psychology]. - Kuybyshev, - 96 p.

13. XXII Natsional'nyy konkurs "Zolotaya Psikheya" po itogam 2020 goda. Materialy k projektu «Differentsial'noye issledovaniye strategiy preodoleniya stressa u yunoshey i devushek» (vypusknaya kvalifikatsionnaya rabota bakalavra). [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://psy. su/ psyche/projects /2584/> [in Russian].

14. Molodezh' na rynke truda v 3 kvartale 2012 goda // Ofitsial'nyy internet-resurs. Agentstva RK po statistike. [Electronic resource]. – Retrieved from: [/http:// www. stat. kz/ news/ Pages/22\\_11\\_2012\\_1.aspx](http:// www. stat. kz/ news/ Pages/22_11_2012_1.aspx). [in Russian].

15. Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. \\ Personality and Individual Differences, 1984, Vol. 5. № 5. P. 501–509). [Electronic resource]. – Retrieved from: [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025). [in Engl].

16. Vodopyanova, N. E. (2009). *Psichodiagnostika stressa* [Psychodiagnostics of stress]. - St. Petersburg: Peter. - 4 p.

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Бердібаева Света Кыдырбаевна | псих.ғ.д., профессор, Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы, Қазақстан                |
| Бердібаева Света Кыдырбаевна | д.псих.н., профессор, Қазақский национальный университет имени Аль-Фараби, Алматы, Қазақстан         |
| Berdibayeva Sveta            | doctor of Psychological Science, Professor, Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan |

|                           |          |   |
|---------------------------|----------|---|
| Ибатулин<br>Шарифуллаевич | Бауыржан | полковник, С. Нұрмағамбетов атындағы Құрлық әскерлері Әскери институтының бастығы, Алматы, Қазақстан          |
| Ибатулин<br>Шарифуллаевич | Бауыржан | полковник, начальник Военного института Сухопутных войск имени С. Нурмагамбетова, Алматы, Қазақстан           |
| Ibatulin Bauyrzhan        |          | colonel, Head of the Military Institute of the Ground Forces named after S. Nurmagambetov, Almaty, Kazakhstan |

|                   |  |  |
|-------------------|--|--|
| Рахымжан Айдана   |  | Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Алматы, Қазақстан        |
| Рахымжан Айдана   |  | Қазақский национальный университет имени Аль-Фараби, Алматы, Қазақстан |
| Rakhymzhan Aidana |  | Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan               |

|                               |          |   |
|-------------------------------|----------|---|
| Нурмухаметова<br>Шаймуратовна | Карлығаш | ф.ғ.к., С. Нұрмағамбетов атындағы Құрлық әскерлері Әскери институты, ғылыми зерттеу бөлімінің доценті, Алматы, Қазақстан  |
| Нурмухаметова<br>Шаймуратовна | Карлығаш | к.ф.н., доцент научно-исследовательского отдела Военного института Сухопутных войск имени С. Нурмагамбетова, Алматы, Қазақстан  |
| Nurmukhametova Karlygash      |          | candidate of Philosophy, Associate Professor of the Research Department of the Military Institute of the Ground Forces named after S. Nurmagambetov, Almaty, Kazakhstan |