



Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. 2021. Т. 10, вып. 3 (39). С. 240–251
Izvestiya of Saratov University. Educational Acmeology. Developmental Psychology, 2021, vol. 10, iss. 3 (39), pp. 240–251
<https://akmepsy.sgu.ru> <https://doi.org/10.18500/2304-9790-2021-10-3-240-251>

Научная статья
УДК 316.624.2



Долговое поведение представителей разных поколений до и после начала пандемии COVID-19

М. А. Гагарина

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, 125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49
Институт психологии Российской академии наук, Россия, 129366, г. Москва, ул. Ярославская, д. 13, корп. 1

Гагарина Мария Анатольевна, кандидат психологических наук, доцент, департамент психологии и развития человеческого капитала, ассоциированный научный сотрудник, MGagarina224@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>

Аннотация. Актуальность исследования долгового поведения в контексте пандемии связана с необходимостью понимания изменения готовности россиян откладывать удовлетворение своих потребностей и помогать другим в условиях ухудшения эпидемиологической, экономической и социальной ситуации в стране. *Цель* исследования – проведение сравнения долгового поведения представителей поколений беби-бумеров, X, Y и Z до и после начала пандемии. *Гипотеза* исследования: у респондентов, опрошенных после начала пандемии, будет наблюдаться более низкая готовность к одалживанию и заимствованию, а готовность к исполнению обязательств останется без изменения в сравнении с респондентами, опрошенными до пандемии. Выборка 1: опрошены с 2013 по январь 2019 г., до начала пандемии COVID-19, N = 390 (159 мужчин, 217 женщин, 14 участников опроса пол не указали), представители разных поколений. Выборка 2: опрошены в 2020 г. N = 390 (201 мужчина, 189 женщин) в возрасте от 16 до 70 лет, соответствующие по возрасту и числу представителей разных поколений респондентам из выборки 1. Методы: анкета, включающая вопросы по социально-демографическим данным и опыту заимствования; «Экспресс-опросник долгового поведения» М. А. Гагариной, М. А. Падун; для выборки 2020 г. дополнительно данные о переживании пандемии COVID-19 и опросник «Отношение к эпидемиологической угрозе» Т. А. Нестика. *Результаты.* у поколений беби-бумеров, X и Y наблюдается сходное изменение готовности к долговому поведению во всех случаях – одалживания, заимствования и исполнения обязательств. По сравнению с респондентами, обследованными до начала пандемии, наблюдаются достоверно более высокие значения (*t*-критерий Стьюдента, $p < 0,01$) по шкале «осуждение заемщиков» и достоверно более низкие значения по шкалам «рациональность долгового поведения» и «избегание долгов». Различия в переживании эпидемиологической угрозы между поколениями сводятся к отличию представителей Z от более старших поколений. Показано, что чем сильнее страх ухудшения экономической ситуации вследствие COVID-19, тем меньше готовность как к заимствованию, так и одалживанию, и чем больше уверенность в своей способности справиться с трудностями и сопереживание другим во время пандемии, тем меньше готовность к исполнению долговых обязательств.

Ключевые слова: долговое поведение, пандемия COVID-19, поколения, заимствование, одалживание, исполнение обязательств, отложенное удовлетворение потребностей

Благодарности и финансирование: Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 19-29-07463 «Социально-психологические механизмы долгосрочной ориентации как фактор формирования человеческого капитала»).

Для цитирования: Гагарина М. А. Долговое поведение представителей разных поколений до и после начала пандемии COVID-19 // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. 2021. Т. 10, вып. 3 (39). С. 240–251. <https://doi.org/10.18500/2304-9790-2021-10-3-240-251>

Статья опубликована на условиях лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY 4.0)

Article

Debt behavior of different generations before and after COVID-19

M. A. Gagarina

Financial University under the Government of the Russian Federation, 49 Leningradsky pr., Moscow 125993, Russia
Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences, 13/1 Yaroslavskaia St., Moscow 129366, Russia
Maria A. Gagarina, MGagarina224@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-7812-7875>

Abstract. *The relevance* of researching debt behavior in the context of the pandemic is associated with the need to understand the changes in the willingness of Russians to postpone the satisfaction of their needs and help others in the face of a worsening epidemiological, economic and social situation in the country. *The aim* of the study was to compare the debt behavior of the baby boomer generations X, Y and Z before and after the beginning of the pandemic. *Research hypothesis*, respondents interviewed prior to COVID-19 will have a lower willingness to lend and borrow, and willingness to fulfill obligations will remain unchanged, compared to respondents interviewed after COVID-19. Sample 1: interviewed from



2013 to January 2019, before the beginning of the COVID-19 pandemic in Russia, N = 390 (159 men, 217 women, 14 did not indicate gender), representatives of different generations. Sample 2: interviewed in 2020, N = 390 (201 men, 189 women), 17–70 years, corresponding in age and number of representatives of different generations to respondents from sample 1. Methods: questionnaire, including socio-demographic data and borrowing experience, "Debt behavior express inventory". For sample 2, additionally the experience of the COVID-19 pandemic and questionnaire "Attitude of the individual to the epidemiological threat" by T. A. Nestik. *Results.* For generations of baby boomers, X, Y, there are similar changes in readiness for debt behavior in all areas: borrowing, lending and fulfilling obligations. Compared to the respondents surveyed before the beginning of the pandemic, there are significantly higher values (Student's t-test, $p < 0.01$) on the scale of "condemnation of borrowers" and significantly lower values on the "rationality of debt behavior" and "avoidance of debt" scales. The difference between generations in experiencing an epidemiological threat is the difference between generation Z and older generations. It is shown that the higher the fear of a worsening economic situation as a result of COVID-19 is, the lower the willingness to both borrow and lend is, and the higher the confidence in one's ability to cope with difficulties and empathy for others during the pandemic are, the greater the readiness to fulfill debt obligations is.

Keywords: debt behavior, COVID-19 pandemic, generations, borrowing, lending, fulfilling obligations, delayed satisfaction

Acknowledgments: This work was supported by the Russian Foundation for Basic Research (project No. 19-29-07463 «The socio-psychological mechanisms of long-term orientation as a factor of human capital development»).

For citation: Gagarina M. A. Debt behavior of different generations before and after COVID-19. *Izvestiya of Saratov University. Educational Acmeology. Developmental Psychology*, 2021, vol. 10, iss. 3 (39), pp. 240–251 (in Russian). <https://doi.org/10.18500/2304-9790-2021-10-3-240-251>

This is an open access article distributed under the terms of Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC-BY 4.0)

Введение

Пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на образ жизни людей во всем мире. Изменения затронули разные сферы жизни: многие виды деятельности (профессиональная, учебная) перешли в онлайн-режим, аналогичные изменения произошли в сфере покупательского поведения – широкое распространение получили онлайн-покупки, система доставки товаров на дом, бесконтактная оплата. В некоторых странах наблюдаются проблемы с удовлетворением самых базовых потребностей, например получением продовольствия [1], неравенство наблюдается при получении медицинской помощи [2], серьезно пострадал бизнес [3]. Социальные психологи рассматривают COVID-19 как глобальную угрозу, повлекшую за собой серьезные социальные изменения [4]. Сложившуюся ситуацию можно поставить в один ряд с кризисами, вызванными чумой, лепрой, оспой, подчеркнув, что серьезные социальные изменения происходят не по причине самого вируса и вызванной им болезни, а из-за карантинных мер [5]. Пандемия COVID-19 сопровождалась введением целого ряда ограничений, касающихся как необходимости пользоваться средствами индивидуальной защиты, так и вообще возможности свободного перемещения, что вызвало среди населения неоднозначную реакцию [6, 7]. Многие исследователи отмечают, что пандемия нанесла экономике серьезный урон [8], по своим масштабам сопоставимый с периодом Великой депрессии [9]. При этом подобного рода кризисы при правильной институциональной политике могут вести к прорывному развитию новых технологий – например, в случае пандемии COVID-19 можно говорить о цифровой трансформации экономики [10].

Изменение уровня доходов, необходимость адаптации к изменению привычного ритма жизни, вынужденный переход в онлайн неодинаково

сказались на представителях разных поколений. Это связано с различием в уровне владения цифровыми технологиями, психологических ресурсах, отношении к деньгам, здоровью, потреблению и т. п. В данной работе мы будем придерживаться периодизации поколений Ю. А. Левады – бэби-бумеры, рожденные с 1944 по 1968 г., поколение X 1969–1984 гг. рождения, поколение Y (миллениалы) – 1985–1999 гг., поколение Z – рожденные после 2000 г. [11], – а также убеждения, что различия между поколениями обусловлены не столько возрастом, сколько мировоззрением, сформированным в результате переживания определенных значимых событий в период своего становления [12]. Так, к переходу в онлайн-формат обучения, работы, общения и экономических транзакций «цифровые аборигены» (поколения Y и Z) изначально были готовы лучше, чем «цифровые иммигранты» (поколения бэби-бумеров и X) [13]. Перенос жизнедеятельности человека в цифровое пространство, обусловленный пандемией вируса COVID-19, выявил кризис широких (этнических, территориальных, культурных, политических) идентичностей представителей средних и старших поколений (бэби-бумеры, «иксы» и «игреки»), в то время как представители поколения Z продемонстрировали высокую адаптивность в процессе идентификации социального субъекта в цифровом формате и формирование новых видов идентичностей [14]. Как упоминалось выше, пандемия COVID-19 повлияла и на потребительское поведение. Частота покупок в обычных и интернет-магазинах оказалась статистически значимо связана с опасениями по поводу здоровья в отношении, например, таких товаров, как средства гигиены, лекарства и медицинские принадлежности (корреляции положительные), и наоборот, экономические опасения обратно связаны с покупкой электроники, бытовой техники, платных онлайн-развлечений [15]. Поколение бэби-бумеров значительно сократило покупки



товаров как в обычных, так и в интернет-магазинах, по сравнению с поколениями X и Y, за исключением предметов первой необходимости (продукты питания, средства гигиены и лекарства) в традиционных магазинах [15]. В другом исследовании было выявлено, что поколение Y с большей интенсивностью воспринимает влияние COVID на потребление, проявляя сознательную потребительскую позицию, а беби-бумеры более чувствительны к социально-экологической ситуации в контексте пандемии, на что указывают связи COVID → Экологическая осведомленность и COVID → Социальная ответственность. Поколение X представило восприятие, очень близкое к поколению Y [16].

Особый интерес представляет изучение долгового поведения, поскольку именно оно является индикатором изменений, происходящих в обществе, и отражает ожидания относительно будущего. В качестве рабочего определения будет использоваться следующее: «...долговое поведение – это вид экономического поведения, включающий принятие решений и действия по выбору кредитной организации (или физического лица), заимствованию и одалживанию денежных средств, и исполнению денежных обязательств» [17, с. 51–52]. Это означает, что долговое поведение включает три аспекта: 1) готовность *брать* в долг, что указывает на потребность удовлетворить нужду немедленно, используя ресурсы, которые будут доступны в будущем; 2) готовность *давать* в долг как проявление готовности отложить или ограничить удовлетворение собственных потребностей для того, чтобы помочь другому; 3) *исполнение* долговых обязательств, отражающее готовность регулировать потребности в настоящем для расплаты за то, что было в прошлом. Долговое поведение детерминировано целым рядом факторов, среди которых как внешние (например, ситуация в стране, особенности культуры, доступность займов и т. п.), так и внутренние (например, долговая толерантность, готовность к риску и др.) [17]. Изменения, произошедшие во всем мире в связи с COVID-19 и сильно повлиявшие на экономическую ситуацию на уровне как страны, так и отдельных домохозяйств, не могли не отразиться на долговом поведении, однако публикаций, описывающих именно изменение поведения, связанного с заимствованием, одалживанием и исполнением долговых обязательств, произошедшее в результате COVID-19, нами обнаружено не было. Тем не менее есть более ранние публикации, описывающие изменения в экономическом поведении, произошедшие в связи с мировым финансовым кризисом. Было показано, что опасения по поводу последствий финансового кризиса влияют на представления о кредите, но не влияют на реальное заемное поведение. Представления о сбережении не подвержены влиянию

представлений о кризисе [18]. Несмотря на то что в данном исследовании не было установлено влияние на экономическое поведение, авторы описали ряд интересных взаимосвязей. Так, опасение последствий финансового кризиса положительно связано со страхом не иметь возможности накапливать и страхом потратить накопленные сбережения. Люди прибегают к кредитам для того, чтобы не тратить средства, размещенные на вкладах. Взятие кредита также связано с уровнем доходов: низкодоходные категории граждан, не доверяющие банкам, вынуждены прибегать к займам в условиях кризиса, чтобы покрыть свои расходы [18].

Цель исследования – сравнение долгового поведения представителей поколений беби-бумеров, X, Y и Z до и после начала пандемии. *Гипотеза исследования*: 1) у респондентов, опрошенных после начала пандемии, будет наблюдаться меньшая готовность к одалживанию и заимствованию, а готовность к исполнению обязательств останется неизменной в сравнении с респондентами, опрошенными до пандемии; 2) изменения будут наблюдаться у представителей поколений беби-бумеров, X, Y.

Первая часть гипотезы была выдвинута на основании того, что пандемия повлекла за собой изменение экономической ситуации и существенное снижение доходов населения. При этом для россиян свойственна стратегия «затягивания поясов» и ограничения потребления, а значит, и заимствования. Снижение готовности к одалживанию мы связываем со снижением такой финансовой возможности. Предположение о неизменности готовности исполнять обязательства мы связываем с тем, что у всех поколений ядро социальных представлений о долге включает убеждение в необходимости своевременного исполнения долговых обязательств и собственной ответственности за это [19]. Вторая часть гипотезы была выдвинута на основании того, что представители поколения Z мало участвуют в реальном долговом поведении в силу своего возраста и более адаптированы к переходу онлайн, т. е. основанием для отсутствия изменений в долговом поведении у представителей поколения Z является их меньшая подверженность последствиям пандемии.

Материалы и методы

Выборки исследования. Для исследования изменения готовности к долговому поведению до и после начала пандемии COVID-19 был использован метод срезов. Сравнивались следующие выборки.

Выборка 1: с 2013 по январь 2019 г., до начала в России пандемии COVID-19 (далее – до COVID), нами было опрошено 390 респондентов (159 мужчин, 217 женщин, 14 человек пол не



указали), представителей разных поколений, из них данные о реальном долговом поведении были получены для 205 респондентов. Это объединенная выборка из предыдущих исследований, возможность объединения респондентов для изучения особенностей их экономического поведения обусловлена отсутствием серьезных экономических кризисов в этот период. Среди респондентов было 117 «незаемщиков» и 88 заемщиков, среди заемщиков – 17 должников и 71 плательщик без задолженностей. Первоначально эти данные были использованы нами

для анализа социальных представлений о долге представителей разных поколений [19], сырые данные были подвергнуты вторичному анализу и использованы в качестве группы сравнения для респондентов опроса 2020 года.

Выборка 2: в 2020 г. мы набрали выборку (далее «после Covid») из 390 респондентов (201 мужчина, 189 женщин), соответствующих по возрасту респондентам из выборки 1 (табл. 1); из них 210 «незаемщиков», 179 заемщиков; среди заемщиков – 40 должников и 139 плательщиков без задолженностей.

Таблица 1 / Table 1

Соотношение респондентов – представителей поколений беби-бумеров, X, Y, Z в выборках до и после начала пандемии COVID-19 в России
The ratio of respondents - representatives of generations of baby boomers, X, Y, Z in the samples before and after the start of the COVID-19 pandemic in Russia

Поколение	Статистика	До COVID	После COVID	Общая
Беби-бумеры	N	71	74	145
	% по столбцу	18,2	19,0	18,6
Y	N	103	103	206
	% по столбцу	26,3	26,4	26,4
X	N	104	104	208
	% по столбцу	26,6	26,7	26,6
Z	N	113	109	222
	% по столбцу	28,9	27,9	28,4
Всего	N	391	390	781
	% по столбцу	100,0	100,0	100,0

Методики. Для респондентов из обеих выборок с помощью анкетирования были собраны социально-демографические данные и сведения о реальном опыте заимствования и исполнения обязательств. Для оценки готовности к заимствованию, одалживанию и исполнению долговых обязательств был использован «Экспресс-опросник долгового поведения», включающий три шкалы – «избегание долгов», «осуждение заемщиков» и «рациональность долгового поведения» [20].

Для респондентов из выборки 2020 г. дополнительно были получены данные о том, как на них повлияла пандемия COVID-19. В анкету включены вопросы, отражающие опыт переживания пандемии COVID-19, страхи и опасения. Для оценки переживания пандемии COVID-19 использовался опросник «Отношение к эпидемиологической угрозе», шкалы «Социальный оптимизм», «Самоеффективность», «Сопереживание другим во время эпидемии», «Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии» [21].

Статистические методы. Для обработки полученных результатов использовался пакет

программ SPSS 22, выявление межгрупповых различий осуществлялось с помощью *t*-критерия Стьюдента и однофакторного дисперсионного анализа, взаимосвязи определялись с помощью корреляционного анализа (Пирсона).

Результаты и их обсуждение

Сравнение долгового поведения респондентов до и после начала пандемии COVID-19

Сначала мы сравнили между собой результаты по методике «Экспресс-опросник долгового поведения» у респондентов, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19, внутри каждого поколения. Результаты приведены в табл. 2.

Согласно полученным данным, у поколений беби-бумеров, X и Y наблюдается сходное изменение готовности к долговому поведению во всех случаях – при одалживании, заимствовании и исполнении обязательств. Так, по сравнению с респондентами, обследованными до начала пандемии COVID-19, наблюдаются достоверно более высокие значения по шкале «осуждение заемщиков», конативным компонентом которой является



Таблица 2 / Table 2

Сравнение средних значений по «Экспресс-опроснику долгового поведения» у респондентов разных поколений, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19 (*t*-критерий Стьюдента)
Comparison of mean values on the “Debt behavior express inventory” among respondents of different generations interviewed before and after the start of the COVID-19 pandemic (Student's *t*-test)

Поколение	Шкала	До COVID		После COVID		<i>p</i>
		М	SD	М	SD	
Z	рациональность долгового поведения	24,7	3,02	22,5	3,71	0,000
	избегание долгов	15,8	2,60	14,8	2,98	0,007
	осуждение заемщиков	10,0	2,96	10,4	2,95	0,355
Y	рациональность долгового поведения	25,2	3,44	21,5	4,00	0,000
	избегание долгов	15,8	2,85	14,3	3,07	0,001
	осуждение заемщиков	8,7	2,90	12,7	2,26	0,000
X	рациональность долгового поведения	26,4	3,48	21,3	3,85	0,000
	избегание долгов	17,6	2,24	14,7	3,02	0,000
	осуждение заемщиков	10,6	3,26	12,8	2,29	0,000
BB	рациональность долгового поведения	25,1	5,26	22,1	3,16	0,000
	избегание долгов	16,5	3,73	15,1	2,46	0,008
	осуждение заемщиков	9,8	3,70	12,9	1,89	0,000

неготовность давать в долг, и достоверно более низкие значения по шкалам «рациональность долгового поведения» и «избегание долгов», описывающих, соответственно, готовность к заимствованию и исполнению обязательств. Для респондентов стало более важным удовлетворение насущных потребностей, они прибегают к ресурсам, которые будут получены только в будущем, потому что текущих недостаточно, и они не готовы отдавать имеющиеся ресурсы ради помощи другим и возможной выгоды в будущем. Таким образом, гипотеза (1) частично подтвердилась в отношении снижения готовности давать деньги в займы и не подтвердилась относительно исполнения обязательств и заимствования. Вопреки нашим предположениям, готовность брать в долг возросла, а исполнять обязательства – снизилась. Сходные различия в динамике долгового поведения, наблюдаемые при сравнении поколений X, Y и беби-бумеров, могут быть связаны с тем, что, несмотря на разницу в экономическом поведении [22], ценность рабочих мест [23] и разные психологические ресурсы [24], изменения в образе жизни и уровне доходов повлияли на них одинаково. Вторая часть гипотезы об особом положении поколения Z в данной части исследования подтвердилась

лишь частично – они отличаются от других поколений только отсутствием динамики по шкале, описывающей готовность к одалживанию. Далее будет проведен анализ социально-экономических характеристик разных поколений. Ниже приведена статистика по субъективному экономическому благополучию (табл. 3) и характеру занятости (табл. 4) респондентов.

В исследуемой выборке представители разных поколений близки по уровню экономического благополучия. В основном это люди, которые могут позволить себе самое необходимое – еду и одежду, а также товары длительного пользования. Среди опрошенных мало тех, кому не хватает денег на удовлетворение базовых потребностей, но и высокообеспеченных граждан тоже немного.

Анализ данных о характере занятости подтвердил сходство представителей поколений беби-бумеров, X и Y между собой и их общее отличие от представителей поколения Z – это работающие люди, перед которыми стоит задача обеспечения себя и своей семьи. При том что беби-бумеры выше ценят слово «надо» и живут, чтобы работать, X более независимы, а Y спокойно относятся к временной работе [22], все они в равной степени отмечают существенное сокра-

Таблица 3 / Table 3

Описательная статистика субъективного экономического благополучия респондентов – представителей разных поколений, опрошенных после начала пандемии COVID-19
Descriptive statistics of subjective economic well-being of respondents from different generations interviewed after the start of the COVID-19 pandemic

Параметры	Беби-бумеры (N = 74)	X (N = 104)	Y (N = 103)	Z (N = 109)
Не хватает денег даже на еду	0	3,9	3,9	1,8
Хватает на еду, но покупка одежды проблематична	9,5	2,9	8,7	6,4
Денег хватает на еду и одежду, но покупка товаров длительного пользования затруднительна	29,7	29,1	28,2	33,9
Можем позволить себе товары длительного пользования, но покупка автомобиля затруднительна	47,3	39,8	39,8	45,0
Можем позволить себе практически все, кроме покупки квартиры или дачи	10,8	17,5	15,5	9,2
Можем позволить себе все, в том числе покупку квартиры или дачи	1,4	5,8	2,9	0
Затрудняюсь ответить	1,4	1,0	1,0	3,7

Таблица 4 / Table 4

Описательная статистика занятости респондентов – представителей разных поколений, опрошенных до и после начала пандемии COVID-19, %
Descriptive statistics of occupation of respondents from different generations interviewed before and after the start of the COVID-19 pandemic, %

Какой из следующих вариантов точнее всего описывает Ваш род занятий?	Беби-бумеры		X		Y		Z	
	До (N = 70)	После (N = 74)	До (N = 104)	После (N = 104)	До (N = 103)	После (N = 103)	До (N = 113)	После (N = 109)
Работаю	83	72	86	88	22	73	0	9
Совмещаю учебу и работу	0	0	0	0	65	6	15	18
Учусь	0	0	0	0	3	2	98	69
Занимаюсь домашним хозяйством (не работаю)	0	0	15	2	10	10	0	2
Пенсионер (не работаю)	17	22	0	1	0	0	0	0
Безработный(ая)	0	5	0	6	0	9	0	0
Другое	0	1	0	4	0	1	0	2
Существенно сократился доход из-за пандемии	–	39	–	39	–	43	–	42

шение дохода в результате пандемии. Представители Z тоже отмечают сокращение дохода, но это не связано с их ведущей деятельностью – они учащиеся, а значит, находятся на обеспечении родителей или других членов семьи. Возвращаясь к долговому поведению, можно констатировать – снижение доходов работающих россиян привело

к росту готовности брать в долг. Эти данные согласуются с результатами, полученными после экономического кризиса: вне зависимости от негативного отношения к кредитам люди вынуждены занимать деньги, чтобы покрыть свои расходы [18]. Аналогичным образом можно объяснить и снижение готовности давать в долг и возвращать



взятое займы. Мы предполагали, что готовность исполнять взятые на себя обязательства останется прежней, поскольку связана с устойчивыми личностными характеристиками – сознательностью, бдительностью и долговой фрустрированностью [20], – а убеждение об ответственности за взятые на себя обязательства входит в ядро социальных представлений о денежном долге у всех поколений [19]. Тем не менее результаты анализа указывают на то, что пандемия послужила своеобразным оправданием для несвоевременного исполнения обязательств.

Сравнение влияния пандемии COVID-19 на респондентов из разных поколений

Более детально рассмотреть различия во влиянии пандемии на представителей разных поколений позволило проведение однофакторного дисперсионного анализа результатов шкал опросника «Отношение к эпидемиологической угрозе», и поскольку были получены значимые различия ($p < 0,01$) между поколениями – проведено апостериорное сравнение по отдельным шкалам с использованием критерия Тьюки (табл. 5).

Таблица 5 / Table 5

Апостериорные сравнения представителей поколений беби-бумеров, X, Y и Z по шкалам опросника «Отношение к эпидемиологической угрозе»
A posteriori comparisons of representatives of the baby-boomer generations, X, Y, and Z, on the scales of the “Attitude towards the epidemiological threat questionnaire”

Зависимая переменная	I	J	Средняя разность (I–J)	Уровень значимости
Жизнеспособность в условиях пандемии	Z	BB	0,43	0,002
		Y	0,22	0,158
		X	0,39	0,002
Социальный оптимизм	Z	BB	0,37	0,038
		Y	0,28	0,102
		X	0,12	0,785
Самоэффективность: вера в способность защитить себя и близких, оказать влияние на ход эпидемии и ее последствия	Z	BB	0,72	0,000
		Y	0,52	0,000
		X	0,47	0,002
Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии	Z	BB	-0,37	0,057
		Y	-0,31	0,087
		X	-0,38	0,022
Страх заражения коронавирусом	Z	BB	-1,67	0,000
		Y	-0,99	0,026
		X	-0,92	0,044
Страх в связи с экономическими последствиями пандемии	Z	BB	-0,99	0,036
		Y	-0,88	0,043
		X	-0,58	0,303

Примечание. В таблице представлены только строки, содержащие значимые различия.

Различия реакции на пандемию у разных поколений сводятся к отличиям поколения Z от более старших поколений. Значимых различий между поколениями X, Y и беби-бумерами обнаружено не было. Так, представители поколения Z отличаются от беби-бумеров, поколений X и Y достоверно большей верой в способность защитить себя и близких, оказать влияние на ход эпидемии и ее последствия и меньшим страхом заражения коронавирусом. Z более жизнеспособны в условиях пандемии, чем представители беби-бумеров и X, и испытывают меньший страх перед экономическими последствиями, чем беби-бумеры и Y. Полученные данные можно объяснить следующим образом. Меньший страх заражения коронавирусом у молодежи, по сравнению с людьми более старшего возраста, до начала третьей волны пандемии был связан с объективными данными. Во время как первой, так и второй волны сообщалось о том,

сообщалось о том, что пандемия COVID-19 имеет вирусную природу, а не является искусственно созданным биологическим оружием. В то время как представители поколения X и Y в основном выросли в период холодной войны, когда существовала реальная угроза ядерной войны, представители поколения Z выросли в мирное время, когда угроза ядерной войны была минимальной. Это могло привести к тому, что представители поколения Z имеют более высокий уровень доверия к официальным источникам информации и более низкий уровень страха перед неизвестным.



что молодежь вообще не подвержена заболеванию COVID-19, и только с появлением нового дельта-штамма вируса стали говорить и писать о том, что молодые тоже могут заболеть коронавирусом и иметь тяжелые осложнения (<https://www.gazeta.ru/social/2021/07/02/13695122.shtml>). Большая жизнеспособность Z (уверенность, что удастся справиться с последствиями пандемии) и меньший страх перед экономическими последствиями связаны с тем, что сами последствия оказались для них не столь драматичными, как для других поколений. Пандемия, как уже было сказано во введении, привела к переводу многих видов деятельности в онлайн-формат, и поколение Z оказалось готовым к этому лучше других. Они лучше владеют цифровыми технологиями и вовлечены большей частью только в учебную деятельность. Исследования показали, что для представителей поколения Z наибольшую угрозу представляют социальная изоляция и дистанционное обучение, но они используют разные стратегии совладания с последствиями пандемии COVID-19 [25; 26, с. 653], и, при этом, не только адаптируются к новым условиям, но и пытаются найти плюсы, сформировать новые привычки и освоить новые виды деятельности, необходимые и после пандемии [27]. Для более старших поколений процесс адаптации заметно сложнее: им необходимо адаптироваться к онлайн-работе, онлайн-учебе детей и более широкому спектру экономического поведения тоже в онлайн-формате. Данные о том, что представители старших

поколений хуже адаптируются к последствиям пандемии, чем представители Z, согласуются с результатами других отечественных исследований [14]. Меньший страх перед экономическими последствиями связан с тем, что представители поколения Z не работают и в меньшей степени включены в экономическую деятельность, а также с меньшей ценностью для них работы. Рядом авторов данное поколение описывается как не слишком заинтересованное в работе: «...готовы отказаться от высокого заработка, если работа слишком напрягает и мешает личностному росту и комфортному наблюдению за жизнью» [28, с. 14].

Большая подверженность представителей поколения X мыслям об искусственном происхождении пандемии, по сравнению с поколением Z, может быть объяснена их недоверием к власти и природой их страхов. Наиболее выраженным у «иксов» является страх перед стихийными бедствиями и политическими переменами [29]. В условиях пандемии происходит актуализация этих страхов, а недоверие и чувство тревоги и беспомощности перед трудно контролируемой угрозой являются факторами веры в конспирологические теории [21, 30].

Связь долгового поведения с переживанием пандемии COVID-19

Для выявления взаимосвязи долгового поведения и переживания угрозы COVID-19 обратимся к результатам корреляционного анализа (табл. 6).

Таблица 6 / Table 6

Коэффициенты корреляции Пирсона шкал «Опросника долгового поведения» и «Опросника переживания эпидемиологической угрозы» (N = 390), выборка «после COVID»
Pearson correlation coefficients of the “Debt behavior questionnaire scales” and the “Attitude towards the epidemiological threat questionnaire” (N = 390), sample “after COVID”

Шкалы опросника переживания эпидемиологической угрозы	Шкалы «Экспресс-опросника долгового поведения»		
	Избегание долгов	Рациональность долгового поведения	Осуждение заемщиков
Дистресс во время пандемии	-0,01	0,04	0,09
Жизнеспособность в условиях пандемии	0,13*	0,20**	-0,14**
Общая жизнеспособность в условиях пандемии	0,09	0,11*	-0,15**
Социальный оптимизм	0,02	0,10*	-0,16**
Самозффективность	0,02	-0,01	-0,22**
Сопереживание другим во время эпидемии	0,095	0,13**	-0,05
Конспирологическая ориентация: вера в искусственное происхождение эпидемии	-0,06	-0,03	0,12*
Страх заражения коронавирусом	0,095	0,08	0,18**
Страх заражения других людей коронавирусом	0,10*	0,09	0,13**
Страх в связи с экономическими последствиями пандемии	0,16**	0,13*	0,18**

Примечание. * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$. Жирным шрифтом выделены высокосignификантные корреляции.



Избегание заимствования положительно взаимосвязано со страхом перед экономическими последствиями пандемии, т. е. чем больше человек опасается ухудшения своего материального положения и экономической ситуации в целом, тем меньше он готов брать в долг. Данный результат согласуется с результатами, полученными другими авторами, показавшими, что страх является значимым фактором, определяющим экономическое поведение в ситуации пандемии COVID-19 [15].

Рациональность долгового поведения положительно взаимосвязана с жизнеспособностью в условиях пандемии и сопереживанием другим, т. е. чем глубже сопереживание людям, уязвимым перед заражением и пострадавшим во время эпидемии, и больше уверенность в своей способности справиться с трудностями во время пандемии, тем больше готовность к выполнению долговых обязательств. В данном случае мы предполагаем, что имеют место какие-то ресурсы, общие для совладания с любой трудной ситуацией, связанной как со здоровьем, так и с финансами. Люди, убежденные в своей способности справиться с последствиями пандемии и имеющие достаточно ресурсов для сопереживания другим, имеют и намерение выполнять взятые на себя долговые обязательства и готовы нести за это ответственность.

Осуждение заемщиков прямо связано со страхом заразиться самому, заразить других и экономическими последствиями и обратно – с жизнеспособностью, социальным оптимизмом и самоэффективностью. Чем больше человек боится заразиться сам и заразить других, а также экономических последствий, тем меньше он готов давать деньги в долг. И наоборот, чем больше уверенность в способности справиться с трудностями во время пандемии как самому, так и за счет солидарности общества, а также оказать влияние на ход пандемии, тем больше человек готов давать в долг. Данные связи тоже указывают на то, что долговые отношения не являются только экономическими, но затрагивают широкий спектр социально-психологических отношений – с собой, с миром и с другими людьми.

Выводы

В сравнении с периодом до начала пандемии COVID-19 в 2020 г. наблюдается изменение отношения к одалживанию, заимствованию и выполнению обязательств. В основном в связи с ухудшением материального положения после начала пандемии COVID-19 люди стали в большей степени готовыми к заимствованию и в меньшей – к одалживанию и исполнению обязательств. Эти изменения наблюдаются у представителей поколений беби-бумеров, X и Y,

что может быть связано с тем, что они в большей степени вовлечены в экономические отношения, чем представители поколения Z.

Различия в реакции разных поколений на пандемию сводятся к отличию поколения Z от более старших поколений. Представители поколения Z продемонстрировали большую готовность справиться с последствиями пандемии, больший оптимизм и веру в способность защитить себя и близких, а также меньший страх перед заражением и меньшие переживания по поводу экономических последствий пандемии. Все эти особенности связаны с объективными факторами.

В ходе исследования отмечена взаимосвязь характеристик долгового поведения и особенностей переживания эпидемиологической угрозы. Чем сильнее страх ухудшения экономической ситуации вследствие COVID-19, тем ниже готовность как к заимствованию, так и к одалживанию. Готовность выполнять долговые обязательства связана с использованием эффективных способов совладания с пандемией и сопереживанием пострадавшим от нее. Наличие страхов понижает, а вера в себя и других людей как способных справиться с пандемией повышает готовность давать деньги в долг. Проведенное исследование расширяет научные представления о закономерностях экономического поведения в нормальных и кризисных ситуациях, а также указывает на направления психологической поддержки людей в условиях пандемии.

Библиографический список

1. Каримова М. Т., Наджибуллоев А. К. Влияние пандемии COVID-19 на доступность продовольствия населению Таджикистана // Экономика Таджикистана. 2020. № 3. С. 30–34.
2. Мухарьямова Л. М., Залаяев А. Р., Шаммазова Е. Ю. COVID-19: политические вызовы для общественного здравоохранения // Казанский медицинский журнал. 2021. Т. 102, № 1. С. 39–46. DOI: 10.17816/KMJ2021-39
3. Полежаева Н. А. Волна бизнес-банкротств как следствие пандемии ковид-19 в США // США & Канада: экономика, политика, культура. 2021. Т. 51, № 5. С. 84–102. DOI: 10.31857/S268667300013950-5
4. Нестик Т. А. Влияние пандемии COVID-19 на общество: социально-психологический анализ // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5, № 2 (18). С. 47–83. DOI: 10.38098/iran.sep.2020.18.2.002
5. Вагнер П. Ковид, ВИЧ/СПИД и «испанка»: исторические вехи и социальные трансформации // Логос. 2021. Т. 31, № 1 (140). С. 65–82. DOI: 10.22394/0869-5377-2021-1-65-80
6. Крушельницкая О. Б., Маринова Т. Ю., Погодина А. В., Расходчикова М. Н., Толстых Н. Н. Нормативное поведение в ситуации пандемии COVID-19: как до-



- биться его соблюдения у студентов? // Социальная психология и общество. 2021. Т. 12, № 1. С. 198–221. DOI: 10.17759/sps.2021120113
7. Коронец О. А., Чудиновских М. В. Готовность работающего населения к соблюдению правовых ограничений и запретов в период пандемии // Психология и право. 2021. Т. 11, № 1. С. 223–237. DOI: 10.17759/psylaw.2021110117
 8. Padhan R., Prabheesh K. P. The economics of COVID-19 pandemic: A survey // Economic Analysis and Policy. 2021. Vol. 70. P. 220–237. DOI: 10.1016/j.eap.2021.02.012
 9. Mitchell W. F. Debt and Deficits – A Modern Monetary Theory Perspective // Australian Economic Review. 2020. Vol. 53, iss. 4. P. 566–576. DOI: 10.1111/1467-8462.12400
 10. Аузан А. А. Глобальные институциональные последствия коронакризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. 2021. № 1 (49). С. 204–208. DOI: 10.31737/2221-2264-2021-49-1-9
 11. Левада Ю. А. Поколения XX века: возможности исследования // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2001. № 5 (55). С. 7–14.
 12. Шамис Е., Никонов Е. Важен не возраст, а ценности // Континент Сибирь. 2012. 9 марта (№ 8). URL: <https://rugenerations.su/2012/03/20/> (дата обращения: 01.07.2021).
 13. Трансформация образовательного процесса в условиях смены поколений / под ред. М. А. Эскиндарова. М. : Проспект, 2021. 496 с.
 14. Мунина О. В. Лиминальная идентичность поколения COVID // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2021. Т. 21, вып. 1. С. 23–28. DOI: 10.18500/1818-9601-2021-21-1-23-28
 15. Eger L., Komárková L., Egerová D., Mičík M. The effect of COVID-19 on consumer shopping behaviour: Generational cohort perspective // Journal of Retailing and Consumer Services. 2021. Vol. 61, article 102542. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102542
 16. Severo E. A., Ferro De Guimarães J. C., Dellarmelin M. L. Impact of the COVID-19 pandemic on environmental awareness, sustainable consumption and social responsibility: Evidence from generations in Brazil and Portugal // Journal of Cleaner Production. 2021. Vol. 286, article 124947. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.124947
 17. Гагарина М. А. Долговой менталитет: экономико-психологическое исследование. М. : ИПРАН, 2021. 275 с.
 18. Roland-Lévy C., Pappalardo Boumelki F.-E., Guillet E. Representation of the financial crisis: Effect on social representations of savings and credit // The Journal of Socio-Economics. 2010. Vol. 39, iss. 2. P. 142–149. DOI: 10.1016/j.socec.2010.02.014
 19. Гагарина М. А. Социальные представления о долге: сравнение поколений // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2020. Т. 5, № 4 (20). С. 246–272. DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.20.4.010
 20. Гагарина М. А., Падун М. А. Экспресс-опросник долгового поведения: разработка и валидизация // Психологические исследования. 2021. Т. 14, № 78. С. 3. URL: <http://psystudy.ru>
 21. Нестик Т. А., Дейнека О. С., Максименко А. А. Социально-психологические предпосылки веры в конспирологические теории происхождения COVID-19 и вовлеченность в сетевые коммуникации // Социальная психология и общество. 2020. Т. 11, № 4. С. 87–104. DOI: 10.17759/sps.20201100407
 22. Макарова С. П. Выбор стиля экономического поведения представителями различных поколений // Государство, академическая наука и высшая школа: современное состояние и тенденции развития: сб. науч. статей / отв. ред. О. Б. Нигматуллин. Уфа, 2015. С. 122–129.
 23. Gursoy D., Chi C.-G. Q., Karadag E. Generational Differences in Work Values and Attitudes among Frontline and Service Contact Employees // International Journal of Hospitality Management. 2013. Vol. 31. P. 40–48. DOI: 10.1016/j.ijhm.2012.04.002
 24. Дробышева Т. В., Войтенко М. Ю., Дробышева М. М. Образ своего поколения в представлениях разных групп россиян (на примере поколений «беби-бумеров», «X» и «Миллениум») // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2019. № 3 (51). С. 220–230. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obraz-svoego-pokoleniya-v-predstavleniyah-raznyh-grupp-rossiyan-na-primererepokoleniy-bebi-bumerov-h-i-millennium> (дата обращения: 01.07.2021).
 25. Баранова В. А., Дубовская Е. М., Савина О. О. Опыт жизнедеятельности и ресурсы преодоления трудностей социальной изоляции в первый период пандемии COVID-19 у студентов // Социальная психология и общество. 2021. Т. 12, № 1. С. 10–25. DOI: 10.17759/sps.2021120102
 26. Сиврикова Н. В., Харланова Е. М. Стратегии поведения цифровых аборигенов в период пандемии COVID-19 // Герценовские чтения: психологические исследования в образовании. 2020. Вып. 3. С. 648–655. DOI: 10.33910/herzenpsyconf-2020-3-59
 27. Ядова М. А. Молодежь в условиях пандемии COVID-19: возрастные преимущества и ограничения // Siberian Socium. 2021. Т. 5, № 2 (16). С. 20–28. DOI: 10.21684/2587-8484-2021-5-2-20-28
 28. Бесчасная А. А. Поколение Дельта: в поисках характеристик российского поколения настоящего-будущего // Журнал социологии и социальной антропологии. 2020. Т. 23, № 4. С. 7–39. DOI: 10.31119/jssa.2020.23.4.1
 29. Пищик В. И. Ценностные измерения поколений через актуализируемые страхи // Социальная психология и общество. 2019. Т. 10, № 2. С. 67–81. DOI: 10.17759/sps.2019100206
 30. Михеев Е. А., Нестик Т. А. Психологические механизмы инфодемии и отношение личности к дезинформации о COVID-19 в социальных сетях // Институт психологии Российской академии наук. Социальная и экономическая психология. 2021. Т. 6, № 1 (21). С. 37–64. DOI: 10.38098/ipran.sep.2021.21.1.002



References

1. Karimova M. T., Najibulloev A. K. Influence of COVID-19 pandemic on food accessibility of population in Tajikistan. *Ekonomika Tadzjikistana*, 2020, no. 3, pp. 30–34 (in Russian).
2. Mukharyamova L. M., Zalyaev A. R., Shammazova E. Yu. COVID-19: political challenges for public health. *Kazan Medical Journal*, 2021, vol. 102, no. 1, pp. 39–46 (in Russian). DOI: 10.17816/KMJ2021-39
3. Polezhaeva N. A. The wave of business bankruptcies as a result of the COVID-19 pandemic in the US. *USA & Canada: Economics – Politics – Culture*, 2021, vol. 51, no. 5, pp. 84–102 (in Russian). DOI: 10.31857/S268667300013950-5
4. Nestik T. A. The impact of the COVID-19 pandemic on society: Socio-psychological analysis. *Institute of Psychology Russian Academy of Sciences. Social and Economic Psychology*, 2020, vol. 5, no. 2 (18), pp. 47–83 (in Russian). DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.18.2.002
5. Vagner P. COVID, HIV / AIDS, and the “Spanish Flu”: Historical Moments and Social Transformations. *Logos*, 2021, vol. 31, no. 1 (140), pp. 65–82 (in Russian). DOI: 10.22394/0869-5377-2021-1-65-80
6. Krushelnitskaya O. B., Marinova T. Yu., Pogodina A. V., Raskhodchikova M. N., Tolstykh N. N. Regulatory Behavior in the COVID-19 Pandemic: How to Get Students to Comply with It? *Social Psychology and Society*, 2021, vol. 12, no. 1, pp. 198–221 (in Russian). DOI: 10.17759/sps.2021120113
7. Koropets O. A., Chudinovskikh M. V. Preparedness of Working Population to Adhere to Legal Constraints and Prohibitions during the COVID-19 Pandemic. *Psychology and Law*, 2021, vol. 11, no. 1, pp. 223–237 (in Russian). DOI: 10.17759/psylaw.2021110117
8. Padhan R., Prabheesh K. P. The economics of COVID-19 pandemic: A survey. *Economic Analysis and Policy*, 2021, vol. 70, pp. 220–237. DOI: 10.1016/j.eap.2021.02.012
9. Mitchell W. F. Debt and Deficits – A Modern Monetary Theory Perspective. *Australian Economic Review*, 2020, vol. 53, iss. 4, pp. 566–576. DOI: 10.1111/1467-8462.12400
10. Auzan A. A. Global institutional consequences of coronavirus. *Journal of the New Economic Association*, 2021, no. 1 (49), pp. 204–208 (in Russian). DOI: 10.31737/2221-2264-2021-49-1-9
11. Levada Ju. A. Generations of the XX century: Research opportunities. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny* [Monitoring Public Opinion: Economic and Social Changes], 2001, no. 5 (55), pp. 7–14 (in Russian).
12. Shamis E., Nikonov E. It's not the age that matters, but the values. *Kontinent Sibir' [The Continent of Siberia]*, 2012, 09 March (no. 8). Available at: <https://rugenations.su/2012/03/20/> (accessed 01 July 2021) (in Russian).
13. Eskindarov M. A., ed. *Transformation of Educational Process under the Conditions of Generational Change*. Moscow, Prospekt Publ., 2021. 496 p. (in Russian).
14. Munina O. V. Liminal identity of the COVID generation. *Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Sociology. Politology*, 2021, vol. 21, no. 1, pp. 23–28 (in Russian). DOI: 10.18500/1818-9601-2021-21-1-23-28
15. Eger L., Komárková L., Egerová D., Mičík M. The effect of COVID-19 on consumer shopping behaviour: Generational cohort perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 2021, vol. 61, article 102542. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102542
16. Severo E. A., Ferro De Guimarães J. C., Dellarmelin M. L. Impact of the COVID-19 pandemic on environmental awareness, sustainable consumption and social responsibility: Evidence from generations in Brazil and Portugal. *Journal of Cleaner Production*, 2021, vol. 286, article 124947. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.124947
17. Gagarina M. A. *Dolgovoy mentalitet: ekonomiko-psikhologicheskoe issledovanie* [Debt Mentality: An Economic and Psychological Study]. Moscow, IPRAN Publ., 2021. 275 p. (in Russian).
18. Roland-Lévy C., Pappalardo Boumelki F.-E., Guillet E. Representation of the financial crisis: Effect on social representations of savings and credit. *The Journal of Socio-Economics*, 2010, vol. 39, iss. 2, pp. 142–149. DOI: 10.1016/j.socec.2010.02.014
19. Gagarina M. A. Social debt representations: comparison of generations. *Institute of psychology Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology*, 2020, vol. 5, no. 4 (20), pp. 246–272 (in Russian). DOI: 10.38098/ipran.sep.2020.20.4.010
20. Gagarina M. A., Padun M. A. Debt behavior express inventory: development and validation. *Psikhologicheskoe Issledovaniya*, 2021, vol. 14, no. 78, pp. 3. Available at: <http://psystudy.ru>
21. Nestik T. A., Deyneka O. S., Maksimenko A. A. Socio-Psychological Predictors of Belief in Conspiracy Theories of the Origin of COVID-19 and Involvement in Social Media. *Social Psychology and Society*, 2020, vol. 11, no. 4, pp. 87–104 (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.20201100407>
22. Makarova S. P. The choice of the style of economic behavior by representatives of different generations. In: O. B. Nigmatullin, ed. *Gosudarstvo, akademicheskaya nauka i vysshaya shkola: sovremennoe sostoyanie i tendentsii razvitiya* [State, Academic Science and Higher Education: Current State and Development Trends]. Ufa, 2015, pp. 122–129 (in Russian).
23. Gursoy D., Chi C.-G. Q., Karadag E. Generational Differences in Work Values and Attitudes among Frontline and Service Contact Employees. *International Journal of Hospitality Management*, 2013, vol. 31, pp. 40–48. DOI: 10.1016/j.ijhm.2012.04.002
24. Drobysheva T. V., Voytenko M. Ju., Drobysheva M. M. The Image of Their Generation in the Representations of Different Groups of Russians (on the Example of the Generations of “Baby Boomers”, “X” and “Millennium”). *Scientific Notes: The online academic journal of Kursk State University*, 2019, no. 3 (51), pp. 220–230. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/obraz-svoego-pokoleniya-v-predstavleniyah-raznyh-grupp-rossiyan-na-primere-pokoleniy-bebi-bumerov-h-i-millennium> (accessed 01 July 2021) (in Russian).



25. Baranova V. A., Dubovskaya E. M., Savina O. O. Life Experience and Resources for Overcoming the Difficulties of Social Isolation in the First Period of the COVID-19 Pandemic among Students. *Social Psychology and Society*, 2021, vol. 12, no. 1, pp. 10–25 (in Russian). DOI: 10.17759/sps.2021120102
26. Sivrikova N. V., Kharlanova E. M. Behaviour strategies of digital natives during the COVID-19 pandemic. *The Herzen University Studies: Psychology in Education*, 2020, iss. 3, pp. 648–655 (in Russian). DOI 10.33910/herzenpsyconf-2020-3-59
27. Yadova M. A. Young people in the age of the COVID-19 pandemic: the age-related benefits and limitations. *Siberian Socium*, 2021, vol. 5, no. 2 (16), pp. 20–28 (in Russian). DOI: 10.21684/2587-8484-2021-5-2-20-28
28. Beschasnaya A. A. Generation Delta: searching for the characteristics of the Russian present and future generation. *The Journal of Sociology and Social Anthropology*, 2020, vol. 23, no. 4, pp. 7–39 (in Russian). DOI: 10.31119/jssa.2020.23.4.1
29. Pishchik V. I. Value measurements of generations through actualized fears. *Social Psychology and Society*, 2019, vol. 10, no. 2, pp. 67–81 (in Russian). DOI:10.17759/sps.2019100206
30. Mikheev E. A., Nestik T. A. Psychological mechanisms of infodemic and personal attitudes to disinformation about COVID-19 in social media. *Institute of psychology Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology*, 2021, vol. 6, no. 1 (21), pp. 37–64 (in Russian). DOI: 10.38098/ipran.sep.2021.21.1.002

Поступила в редакцию 13.04.2021, после рецензирования 16.05.2021, принята к публикации 16.06.2021
Received 13.04.2021, revised 16.05.2021, accepted 16.06.2021