

Приложение 1. Характеристика выборки

№	Пол	Возраст	Доход	Род деятельности, семейное положение
1	Ж	46 лет	90 тыс. рублей	Старший кассир в коммерческом банке
2	М	64 года	Более 150 тыс. рублей	Директор отдела в компании связи
3	Ж	29 лет	Безработная, пособия на детей	Подработка няней, неформально
4	Ж	53 года	Около 40 тыс. рублей	Консьерж, есть муж и взрослые дети
5	Ж	52 года	«Относительно высокий достаток»	Главный бухгалтер
6	Ж	24 года	Низкий, доход в семье зависит от заработка мужа (около 50 тыс. руб. на семью)	Домохозяйка, работала продавцом, есть ребенок
7	Ж	32 года	Около 60 тыс. рублей в месяц	Сотрудница салона красоты
8	М	55 лет	До 100 тыс. рублей	Автослесарь в международной логистической компании
9	М	26 лет	Субъективная оценка «выше среднего по Твери», «средний по Москве»	—
10	Ж	26 лет	Средний по самооценке	—
11	М	20 лет	Низкий (по самооценке)	Торговый представитель
12	Ж	21 год	Выше среднего — по самооценке	Студентка, специальность: менеджмент
13	М	42 года	Около 60 тыс. рублей	Разнорабочий, есть жена и ребенок
14	Ж	29 лет	35 тыс. рублей	Уборка квартир
15	Ж	53 года	До 100 тысяч рублей	Главный бухгалтер
16	Ж	47 лет	Около 150 тыс. рублей	Главный бухгалтер, есть взрослая дочь
17	Ж	26 лет	Порядка 60 тыс. рублей	Дизайнер-фрилансер
18	Ж	33 года	Доход семьи более 500 тысяч рублей в месяц	Сидит дома с ребенком
19	М	27 лет	Доход около 170 тыс. руб.	Высшее образование, работает в IT, женат
20	М	28 лет	Доход в месяц около 200 тыс. руб.	Высшее образование, техническая специальность, семьи нет
21	Ж	32 года	Личный доход зависит от продаж, в среднем в месяц выходит 150 тыс. руб., но бывает, что набирается только 30–40 тыс. Доход мужа — около 70 тыс. руб.	Многодетная мать, официально в декрете, но занимается предпринимательством
22	М	58 лет	—	Таксист
23	М	36 лет	Доход около 70–90 тыс. руб.	Высшее гуманитарное образование, живет один
24	Ж	32 года	Месячный доход около 250 тыс. руб.	Высшее экономическое образование, семьи нет, живет одна
25	Ж	43 года	«Доход невысокий»	Домохозяйка, среднее-специальное образование, замужем, двое детей
26	Ж	52 года	Личный доход — 40 тыс., доход семьи — около 350 тыс. Основной доход — заработок мужа	Высшее образование, работает учителем в школе. Есть муж и взрослые дети
27	Ж	70 лет	Доход — 30 тыс. руб., плюс пенсия мужа — около 20 тыс.	Воспитатель в школе, живет с мужем
28	Ж	36 лет	Доход — 100–120 тыс. в месяц	Работает в салоне красоты, разведена, есть двое детей-школьников
29	Ж	28 лет	Доход 150 тыс. в месяц	Техническое образование, живет с партнером
30	Ж	35 лет	Личный доход — 25 тыс. в месяц	Есть семья и дети-школьники, работает секретарем в аппарате суда
31	Ж	38 лет	Доход 180 тыс. руб.	Замужем, работает в банковском секторе

32	Ж	55 лет	Доход 50 тыс. руб.	Подрабатывает бухгалтером, на пенсии
33	Ж	39 лет	Доход 26 тыс. руб.	Работает в воинской части
34	М	25 лет	Субъективная оценка — «выше среднего»	Работает в консалтинге, экономическое образование
35	Ж	27 лет	Субъективная оценка — «средний»	Переводчик, на момент интервью была в декрете
36	М	44 года	—	Предприниматель
37	Ж	25 лет	Доход 70 тыс. руб.	Живет с мужем, по образованию эколог
38	Ж	30 лет	«На все хватает, кредиты не берем»	Экономист, есть муж
39	Ж	29 лет	Доход 120 тыс. в месяц, есть кредиты, на которые уходит около 40 тыс.	Маркетолог в крупной компании
40	Ж	62 года	Пенсия плюс помощь родственников, «на все хватает»	Пенсионер, в прошлом контролер качества товаров
41	М	26 лет	«На дорогие вещи откладываю, а так не жалею»	Закончил технический университет, работает в продажах
42	М	50 лет	«Откладываю только на большие покупки — машину, брал кредит на квартиру»	Предприниматель
43	Ж	27 лет	«Выплачиваем кредиты», «В отпуск раз в год ездим», «благо муж зарабатывает, я могу воспитывать детей», «со вторым ребенком расходы сильно выросли»	Работала бухгалтером в отеле, сейчас в декрете. Есть двое детей дошкольного возраста и муж
44	М	30 лет	«Среднее»	Менеджер, высшее финансово-экономическое образование, живет один
45	Ж	50 лет	«Доход небольшой», в рамках интервью рассказывала про отпуск в Европе	Предприниматель, раньше работала медсестрой и психологом
46	М	44 года	«Выше среднего»	Есть собственный бизнес, связанный с производством одежды
47	Ж	27 лет	«Небольшой», хватает только на себя	Работала ассистентом в отеле, потом поступила в аспирантуру по лингвистике и решила уволиться, семьи нет
48	М	46 лет	Средний, «хватает на товары первой необходимости, хобби, поездки за границу»	Руководитель службы кейтеринга
49	М	25 лет	Кредитов нет, есть собственная квартира и машина, жена работает	Женат, работает в фирме, занимающейся продажей мебели
50	М	26 лет	Около 40 тыс. руб.	Работает фасовщиком на складе
51	Ж	31 год	Личный доход около 80 тыс. руб.	Менеджер в частной компании, замужем
52	Ж	45 лет	«На “поехать” хватает», для покупки техники нужно откладывать	Замужем. Сейчас не работает, раньше работала педиатром
53	Ж	23 года	Доход около 25 тыс. руб.	Работает в логистической компании, заочное образование, живет с родителями
54	Ж	38 лет	«Сейчас не очень хорошо с деньгами»	Юрист, разведена, воспитывает одна двоих детей

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Пример работы с данными интервью

Фрагмент интервью с открытым построчным кодированием	Коды	Интерпретация. Фрагмент мемо	Категории
<p>Если бы сейчас были в Германии, например. Мне нужен шуруповерт. Я бы может быть пошел смело и смело купил. Вот есть за 50 евро, он настолько и стоит. А есть за 150 евро. Я думаю, он тоже стоит на эти 150 евро. И ты уже для себя выбираешь. Не из-за того, что там какой-то подвох будет. В них можно быть уверенным, что у них больше порядка с этим.</p>	<p>Пошел смело Смело купил Настолько и стоит Для себя выбираешь Какой-то подвох будет Можно быть уверенным Больше порядка</p>	<p>Представление об идеальной цене, смысл которой исчерпывается лишь характеристиками товара, работает формула «цена равно качество». «Смело» бы купил противопоставляется «несмелости» в текущих условиях, антитеза упорядоченности и прозрачности «европейского» мира потребления. «Ты для себя выбираешь» отсылает к безопасности и заботе, предсказуемые условия, в которых потребитель на равных с продавцом. Из-за «подвоха» потребитель не может «смело» действовать, однозначные взаимодействия с продавцом становятся невозможны, необходимы усилия для понимания и борьбы с «подвохом».</p>	<p><i>Отсутствие контроля со стороны потребителя</i> («смело купил», «для себя выбираешь», «не понимали, просто гребли», «все боялись») — потребитель слабее, уязвимее, у него мало шансов быть на равных с продавцом, устройство рыночного мира непонятно</p>
<p>Да, до нового года цены были ниже. Есть такое ощущение. После каждого нового года что-то происходит. Я помню 2 года назад, я тогда на кредитах работала в магазине, какой был ажиотаж. Люди холодильники по 3 штуки и телевизоры брали. Какой-то период в экономике тогда был, я не помню. Доллар, по-моему, подскочил. И народ бездумно тратил деньги, так как все боялись, что после нового года товаров не будет. Они не понимали, зачем им это все нужно, просто гребли товары. Смотрелось это так нелепо. Я была в магазине, я прихожу до НГ ТВ стоил 140к, а после НГ — 100К. Это первый раз, когда помню, цены снизились. Но потом, после каждого нового года цены повышались. То есть тогда продажи и магазины очень на этом сыграли. Они народ запугали, и народ был согласен на цены завышенные. Грубо говоря, потом народ обиделся на эти уловки магазинов и больше так бездумно не тратится. Стали более разумно тратить свои деньги, и магазины поняли, что больше люди на это не купятся.</p>	<p>Что-то происходит Ажиотаж Какой-то период в экономике Бездумно тратили Все боялись Не понимали Просто гребли Смотрелось нелепо Магазины сыграли Народ запугали Народ был согласен Народ обиделся Уловки магазинов Бездумно тратится Магазины поняли</p>	<p>Изменения цен как внешние интервенции, рассматриваются по аналогии с неконтролируемыми естественными явлениями. Атмосфера страха, в которой люди растерялись и «боялись», а вели себя «нелепо», «бездумно». В аналогичной ситуации уязвимости, пока потребители пытались справиться с фрустрацией, магазины использовали ситуацию в личных интересах, «сыграли» против потребителя. Важно подчеркнуть именно спланированность со стороны «магазинов»: они запугали и обыграли, сознательно пошли на «уловки». «Непонимающий» потребитель хотел ориентироваться в условиях хаотичности происходящего, но магазин манипулировал, а не помогал. Был не на стороне потребителя. Потребители проиграли, «обиделись».</p>	<p><i>Обман</i> («подвох», «уловки», «обыграли», «сыграли») — так как условия сделки изначально непрозрачные, магазины настроены нарушать их ради выгоды. Продавец в условиях неопределенности дает повод бояться и быть начеку.</p>