

П.А МУРАВЬЕВААссистент кафедры социальной
и экономической психологии БГУЭП
г. Иркутск

ИЗМЕНЕНИЯ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ У УЧАСТНИКОВ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ С РАЗНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РОЛЯМИ

Аннотация: В статье предпринята попытка расширить существующее понимание природы и свойств монетарных отношений, их места во взаимоотношении человека с окружающим миром, самим собой, отследить сущность возникающих внутренних противоречий личности по поводу денег при исполнении экономической роли, а также продемонстрирована учебная деловая интерактивная игра, как активный метод обучения, коррекции и формирования отношения к деньгам.

Ключевые слова: учебная интерактивная игра, экономическая роль, монетарные отношения, отношения личности, деньги.

Постановка проблемы. Отношение личности к деньгам является важным компонентом экономического сознания, и от особенностей этого отношения зависит грамотная реализация личностью своих экономической ролей. Важно отметить, что в обществе возрастает значимость материальных ценностей, снижается значимость этических ценностей, любая экономическая деятельность нередко сопряжена с нарушением этических норм. Обладая прямым психологическим и мировоззренческим воздействием на общество в целом и на отдельных людей, отношение к деньгам влияет на формирование морали и образа жизни. Подобная социально-экономическая ситуация незамедлительно сказывается и на семье как социальном институте, на семейном укладе, воспитании детей, ценностях подрастающего поколения, их взаимоотношениях с окружающими. При этом, учитывая зачастую отсутствующий или сведенный до минимума объем информирования по экономическим вопросам со стороны различных социализирующих институтов, мы наблюдаем низкую экономическую эффективность, неадаптированность подрастающего, профессионально определяющегося поколения. Обучение в ВУЗе дает возможность человеку приобрести знания, умения и навыки в области экономики, и лишь воспитание приводит к появлению или изменению качеств личности, установок, ценностных

ориентаций и других личностных образований.

По своему содержанию исследование носит междисциплинарный характер и находится на пересечении проблем психологии личности, социальной, экономической и, безусловно, педагогической психологии. В рамках данного исследования, мы считаем необходимым, расширить существующее понимание природы и свойств монетарных отношений, их места во взаимоотношении человека с окружающим миром, самим собой, отследить сущность возникающих внутренних противоречий личности по поводу денег, а также разработать активные методы обучения для коррекции и формирования данного отношения.

Цель исследования заключается в выявлении и описании социально-психологических особенностей отношения личности к деньгам и их формирование средствами учебной деловой интерактивной игры в зависимости от выполняемых экономических ролей.

Цель исследования конкретизируется в следующих задачах:

- уточнить понятие «деньги» и определить теоретические основания для проведения эмпирического социально-психологического исследования по выявлению особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от экономической роли;

- выявить и описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения личности к деньгам в зависимости от реализации тех или иных экономических ролей;

- разработать рекомендации, подобрать приемы и методы, с помощью которых можно корректировать некоторые особенности отношения личности к деньгам в плане их совершенствования и развития.

Гипотеза исследования состоит в том, что наряду с общими позициями личности по отношению к деньгам существуют некоторые специфические особенности данного отношения, которое зависит от реализации экономических ролей, при этом они могут корректироваться, формироваться и расширяться с помощью учебной деловой интерактивной игры.

Теоретические основания исследования проблемы отношения личности к деньгам. Одна из целей нашего исследования состоит в уточнении понятия «деньги» и определении теоретического основания для проведения эмпирического социально-психологического исследования по выявлению особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от экономической роли. Методологическую и теоретическую основу исследования составил личностно - деятельностный подход в психологии (А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев), основанный на принципе формирования и развития личности в деятельности, а так же на принципе формирования психических функций посредством интериоризации (Л. С. Выготский). В исследовании был выработан новый подход в понимании монетарных отношений, базирующийся на психологической концепции отношений личности В.Н. Мясищева и теоретических представлениях А.Ф. Лазурского. Все предложенные В.Н. Мясищевым характеристики личности в его концепции отношений личности сначала мы изложили схематично, а затем, рассматривая каждый компонент в структуре отношений личности подробно, определили взаимосвязанные с деньгами компоненты структуры личности. На основе комплекса взаимоотношений исполнителей экономических ролей «бП», предложенного А.Д. Карнышевым были выделены особенности монетарных отношений представителей четырех ролей (плательщика налогов, продавца, предпринимателя, покупателя), определены возможные особенности отношения к деньгам в зависимости от исполняемой личностью экономической роли.

Вопрос о сущности денег интересует каждое поколение ученых разной направленности: экономистов, социологов, психологов. Эта проблема вряд ли может

иметь однозначное толкование. Анализируя литературу по данной проблеме можно говорить о следующих подходах изучения института денег:

- экономический: функции денег в системе экономических отношений, классическая политическая экономия: А. Смит, К. Маркс, Д. Кейнс, концепция «экономического человека» и др.;
- психологический: общее значение денег для человека (Карнышев А.Д., Воронина А.В. и др.), символичность значения денег (Гольдберг и Левис, Московичи, Зиммель и др.), «денежные» типы личности (Дейнека О.С., Андреева И.В., Б.А. Райзберг), противоречивое отношение россиян к деньгам (Дейнека О.С., Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. и др.), ценностный конфликт в отношении к деньгам (Дикая Л.Г., Журавлев А.Л. и др.) и др.;
- междисциплинарный: интеграция социологии, психологии и экономики. Современное экономическое понятие «деньги» рассматривается через призму социологии и психологии (А.Б. Фенько, Г.Г. Силласте, К. Поланьи, М.Дуглас, В. Зелизер) и др.;
- социологический (Г.Гегель, Силласте Г.Г.) и др.

Теоретический анализ источников по проблеме денег выявил, что основные исследования не касаются темы механизмов формирования грамотного экономического поведения. Анализ источников по проблеме высшего профессионального образования показывает, что основной областью изучения преподавателей являются дидактические вопросы безотносительно к духовному и личностному развитию будущих специалистов, тогда как воспитание должно занимать одно из ведущих мест, поскольку будущие специалисты, исполняя профессиональные обязанности, а относительно темы нашего исследования, и экономические роли, должны ориентироваться на ответственное отношение к принятию решений, в т.ч. и экономических. Наиболее конструктивным подходом в профессиональном воспитании, на наш взгляд, является духовно ориентированная парадигма воспитания, разработчиком которой выступает Т.И. Власова. Опираясь на выделенный учебным этапом студенческой жизни, в котором доминируют экзистенциальные процессы ценностно-смыслового становления, становится очевидным, что высшее профессиональное образование должно стать не только обучающим, но и воспитательным пространством, в котором осуществляются партнерские отношения между преподавателями и будущими специалистами.

В исследовании, нам показалось целесообразным,

остановится на отношении личности к деньгам при исполнении следующих экономических ролей: предпринимателя, плательщика налогов, покупателя, опираясь на комплекс взаимоотношений исполнителей экономических ролей «бП», предложенный А.Д. Карнышевым.

Естественно принято считать, что отношение к деньгам относительно данных категорий формируется и развивается в понятийном аппарате личности благодаря социуму, родителям, социализирующим институтам, но важно отметить, что данный процесс может стать целенаправленным. Очевиден тот факт, что разъяснительные беседы на тему нравственности и морали в экономических вопросах вряд ли интериоризируют данные категории во внутренние понятия, так как мы все, исполняя экономическую роль, вынуждены подчиняться и приспосабливаться к нормам и правилам, принятым в обществе. Деятельностный подход, игровое обучение, вероятность в процессе деловой игры ознакомиться с последствиями своих «безнравственных» экономических решений дают возможность задуматься о будущих экономических взаимоотношениях. Исследования зарубежных и отечественных авторов (Е.Б. Филинкова, А.Б. Купрейченко) показывают, что нравственность выступает важной детерминантой экономической активности, поскольку отношения нравственности в значительной степени определяют выбор вида экономической активности, средств достижения и специфику взаимодействия с партнерами по совместной деятельности.

Основные аспекты учебной деловой интерактивной игры. Одна из целей нашего исследования состояла в разработке рекомендаций, подборе приемов и методов, с помощью которых можно корректировать некоторые особенности отношения личности к деньгам в плане их совершенствования и развития. Цель учебной деловой интерактивной игры «Деньги и исполнители экономических ролей»: погружение участников в игровую экономическую ситуацию, которая имитирует процесс торговли и предполагает исполнение экономических ролей: покупателя, предпринимателя-продавца, налогоплательщика. С помощью игры возможно отследить отношение к деньгам в процессе взаимодействия исполнителей экономических ролей, в том числе и при уплате налогов. Мы предположили, что кроме известных денежных типов личности существуют разные социально-психологические типы отношений людей к деньгам. В основе этих типов отношений лежит такая характеристика, как экономическая роль, выполняемая личностью в данный момент. Известно, что деньги для предпринимателя, продавца, и налогоплательщика не-

сут разную смысловую и целевую окраску.

Разработанная нами деловая учебная интерактивная игра моделирует рыночную торговлю со свободными ценами, уровень которых зависит от соотношения спроса и предложения на конкретный товар, маркетинговых ходов со стороны продавцов, от уровня коммуникативных навыков покупателей. Целевая установка для продавцов состоит в получении максимально возможной выручки за счет продажи по выгодной цене. Для покупателей целевая установка состоит в стремлении быстро и максимально выгодно собрать продуктовую корзину. Координатор игры выбирает определенные виды товаров, составляющих «продуктовую корзину», для продажи на рынке, устанавливает себестоимость и сообщает список этих товаров участникам. В игре используются имитаторы товаров в виде карточек с соответствующими рисунками, на которых обозначается наименование товара и его количество.

Координатор вводит в игру особые условия, указанные на карточках, тем самым, помещая участников в нестандартные ситуации. Информация, предлагаемая на карточках, носит конфиденциальный характер и продавцы вправе скрыть ее от других участников торговли.

Например, один из продавцов получает карточку с условием, что у его товара истек срок годности и у него есть выбор снять с продажи, т.е. понести убытки или продать, ничего не сказав покупателям. В то же время один из покупателей «представляет интересы детского дошкольного учреждения» и приобретает испорченный товар у продавца. В этой ситуации идет разговор о нравственности, и того продавца, который выбрал экономическую выгоду, ждет штраф, в виде игровых баллов и, как правило, социальное порицание со стороны участников. Опыт проведения данной игры показывает, что до начала игрового процесса все участники убеждают координатора, что не способны на нравственное преступление, что ради экономической выгоды не могут обмануть, смошенничать, предать. Отвечая на вопросы анкеты, всегда акцентируют внимание на своей порядочности. После игрового воздействия ситуация кардинально меняется, в связи с ценностью выигрыша, а мы намеренно сделали его ценным для всех участников. Игровые баллы меняются на учебные, которые являются, безусловно, желаемыми для каждого студента, участника деловой игры. В процессе игры не было зафиксировано ни одного случая, в котором продавец сказал покупателю, что его товар просрочен и является не безопасным для здоровья. Все «продавцы» говорили о питательных свойствах, экологической безопасности и

качестве за которое могут поручиться, несмотря на то, что многие из покупателей, пользуясь своим игровым положением, представлялись «работниками детских дошкольных учреждений» или «детских домов».

Другим условием может быть обозначение материального статуса, например «вы богатый человек» или «вы бедный человек» или профессиональной принадлежности, например, «вы представитель санитарно-эпидемиологической службы» или «вы налоговый инспектор». Координатор может наблюдать за особенностями поведения испытуемого, какие характерные черты (привычки, высказывания, особенности поведения) человек вкладывает в понятие материальный статус, профессиональная принадлежность и как он влияет на самооценку, экономическую роль и взаимоотношение с окружающими. Участники, которые были облечены властью («налоговый инспектор», «ветеринарный врач») и от которых зависел игровой процесс, вели себя надменно и демонстрировали пренебрежительное отношение к подчиненным. Их игровая задача также состояла в приобретении продуктового набора, большинство из них воспользовались служебным положением.

Покупатели, чей игровой материальный статус был обозначен, как «богатый человек» не всегда интересовались ценой, старались пройти без очереди, иногда просили, что бы покупки доставили им домой. В процессе беседы выяснилось, что они чувствовали себя счастливыми, их самооценка стала выше, они получили от игры большее удовлетворение, чем покупатели с иным материальным статусом. Покупатели, чей игровой материальный статус был обозначен, как «бедный человек», часто говорили о несправедливых правилах, вступали в прения с координатором, их настроение резко снизилось во время игрового процесса. В процессе беседы они признавались, что игра им не очень понравилась, и они бы многое изменили.

Один из вопросов, который возникает у испытуемых в связи с профессиональным назначением, связан со «взятками». В связи со своим игровым материальным статусом, таким как «бедный» человек, испытуемые начинают спрашивать о воровстве, подкупе и мошенничестве. Мы бы настойчиво рекомендовали не ставить игроков в рамки и дать возможность интерпретировать процесс взаимоотношения представителей разных экономических ролей самостоятельно, в зависимости от их экономических стереотипов и монетарных установок.

Одна из основных целей игры заключается в отслеживании отношения к деньгам при уплате налогов. В игре, в роли денежных средств выступают ксерокопии

реальных денежных знаков, но они не отвечают главному свойству денег – обмену на желаемые блага. Такие товары как картофель, яблоки, мясо не могут выступать в роли желаемого блага для молодого поколения. Нам показалось целесообразным сместить акценты: определенное количество игровых баллов, которые выдаются в качестве поощрения или победы, меняется на рейтинговые баллы, которые выставляет преподаватель в процессе обучения, и которые выступают для студента в роли желаемого блага, тем самым, принимая на себя функции и свойства денег. Когда наступит логическое окончание игры и процесс торговли завершится, координатор объявит о необходимости заплатить налоги. Участники столкнутся с тем, что часть желаемого блага (рейтинговых баллов, т.е. денег) необходимо отдать. Игра продемонстрировала, что испытуемые, которым предлагалось заплатить налоги, испытывали состояние тревожности, у них портилось настроение и всем казалось, что это несправедливо, так как об этом условии не говорилось ранее. В каждой игре предлагалось заплатить налоги разным способом, для того, что бы выяснить какой из способов не оказывает негативного влияния.

Первый способ. Испытуемых не предупреждали об уплате до конца игры, ассистент координатора выходил за дверь игрового помещения и выставлял коробку с карточками зеленого цвета, испытуемый должен был самостоятельно обменять выданные заранее карточки красного цвета на зеленые из коробки. Этот процесс ни как не контролировался, и процесс уплаты был конфиденциальным. Надо отметить, что этот способ был не эффективным, и только некоторые участники платили налоги. У игроков часто возникает вопрос о наказании, если координатор поясняет, что наказания не последует, то уплата налогов происходит в единичных случаях, если поясняется, что последует наказание, то уплата налогов происходит со стороны всех игроков.

Способ второй. Испытуемых заранее предупреждали об уплате налогов и вели небольшую разъяснительную работу о необходимости таких отчислений. Налоговая ставка была фиксированная и не зависела от выручки продавцов. Этот способ также показал себя не эффективным. У игроков заметно портилось настроение, и они пытались внести коррективы в правила игры.

Способ третий. Игроков поставили в известность об уплате налогов заранее, и координатор не обозначал фиксированной налоговой ставки. Велась тщательная разъяснительная работа о назначении налоговых выплат, их классификации, ценности, и возможностях

поощрения со стороны государства добросовестных налогоплательщиков. Было предложено самостоятельно определить размер налога и цель, на которую он направлен. Далее координатор проинформировал всех участников о налоговых отчислениях и целях, на которые они направлены (дороги, обустройство районов, озеленение, безопасность). Были поощрены игровыми баллами те из участников, которые продемонстрировали налоговую добросовестность. Этот способ требует больше временных затрат, но признан самым эффективным. Все участники продемонстрировали добросовестность, и в беседе признались, что информационный фактор является для них самым значимым, что все налогоплательщики должны знать на какие нужды города и в каких размерах идут налоговые отчисления. В будущем они ждут от государства открытости и связывают с эти обстоятельством свою налоговую добросовестность.

Когда процесс игры подходит к логическому завершению, координатор демонстрирует участникам с помощью наглядного материала последствия их безнравственных экономических решений. В качестве наглядного материала могут выступать информационные выдержки из периодических изданий, фрагменты новостных выпусков, в которых ярко демонстрируются последствия аналогичного экономического поведения. В форме дискуссии обсуждаются возможные варианты поступков и их причины. Также обычно участниками затрагивается тема, посвященная экономическому развитию страны, ментальности, этнических особенностей, при обсуждении которой выдвигаются предположения, что одним из факторов тормозящим развитие является уклонение от уплаты налогов. Поднимаются вопросы о моральной и нравственной ответственности каждого гражданина. Координатор должен управлять дискуссией, подводя логически мысль о том, что изменения должны начинаться с каждого из участников, что повлечет за собой трансформации во всех сферах экономического взаимодействия. Участники игры рассуждают об основных стереотипах, мотивации, установках, и что оказало влияние на принятие того или иного экономического решения, о доли ответственности возложенной на каждого из участников. Данному этапу необходимо уделить особое внимание, так как именно в этот период игры участники воспринимают всю информацию более участливо и эмоционально, готовы переосмыслить и проанализировать все свои поступки.

Эмпирическое исследование изменения отношения к деньгам у участников деловой игры с разными экономическими ролями. Одна из основных целей исследо-

вания состояла в выявлении и описании существенных структурных, количественных и качественных особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от реализации тех или иных экономических ролей. Методика семантического дифференциала отвечает цели нашего исследования. Наши предположения касательно разности семантического поля понятия «деньги» у представителей разных экономических ролей отчасти базируется на очень важной идеи ряда исследователей, о существовании внутри глубинных слоев образа мира амодальных семантических прототипов (универсалий), имеющих для всех представителей человеческого рода какой-то единый, адаптивный жизненный смысл. Так, у участников одной деятельности (у представителей разных профессий, разных профессиональных ориентаций) формируется единая система значений и смыслов в структуре образа мира. Согласно Е.Ю.Артемьевой, эти универсалии обеспечивают эмоциональную под-сознательную категоризацию объектов окружающего мира, это опорные точки образа мира, образующие некую основу для построения частных образов отношений к отдельным стимулам или ситуациям.

Как правило, фактор в методике семантического дифференциала называют по наименованию одного из антонимов шкалы, имеющий максимальный вес по этому фактору и отражающей его основную смысловую нагрузку. По мнению авторов методики, фактор, образуемый совокупностью шкал, является смысловым инвариантом, в котором слиты воедино знание об объекте и отношение к нему.

Для того чтобы отразить отношение к понятию «деньги» у респондентов, мы заранее условно разделили все шкалы по трем направлениям, на каждый фактор по семь коннотативных признаков: деньги для себя, деньги для других, деньги для государства. Частный семантический дифференциал понятия «деньги», разработанный для нашего исследования, включил в себя три фактора (личностный, предпринимательский, фактор ответственности). Мы предположили, что после игры при погружении в разные экономические роли семантическое пространство изменится в зависимости от роли или предложенных специальных условий в том или другом нужном нам направлении. Основной методикой для выявления особенностей отношения личности к деньгам послужит частный семантический дифференциал, который будет дополнен методиками «Завершение предложения» в авторской интерпретации Семенова М.Ю. и тестом ситуативной тревожности Спилбергера-Ханина. Перед началом игры с помощью частного семантического дифференциала мы определи-

ли семантическое пространство понятия «деньги» для студентов, не исполняющих никакую экономическую роль в данный момент. При расчете, мы вычислили средний внутригрупповой показатель средней нагрузки на фактор по всем группам, разделив их соответственно на покупателей («физические» и «юридические» лица, «представители детских дошкольных учреждений») и на продавцов, которые в конце игры принимают на себя роль налогоплательщиков. Подвергнув данные процедуре многофакторного анализа, вычислили сдвиг в семантическом пространстве среди групп испытуемых до и после воздействия. Первоначально полученные по всей выборке испытуемых баллы были переведены в абсолютные стеновые значения соответственно от 5 до 1. Полученные усредненные данные были занесены в матрицу интеркорреляции, по которой в дальнейшем был проведен факторный анализ. Был использован метод главных компонент с применением вращения varimax, все расчеты были произведены с помощью программных средств прикладного пакета Statistica 6.0.

Первый фактор, набравший наибольшее значение факторной нагрузки семантического дифференциала до игры (3,180), который в психологическом пространстве выразился как «личностный фактор» отражает позицию покупателя в игре. Перечислим шкалы с максимальными нагрузками по этому фактору: богатый – бедный (0,95), свободный – несвободный (0,93), всесильный – бессильный (0,74), уважаемый – презренный (0,82), счастливый – несчастный (0,84), щедрый – скупой (0,71), независимый – зависимый (0,98).

Анализируя значения нагрузок на «личностный фактор» мы можем сказать, что деньги в сознании большинства испытуемых отражают степень личного благосостояния и успешности, подтверждают социальный статус и престиж личности. Как мы видим, исследуемое понятие в группе испытуемых до игры наделяется эгоцентрическими смыслами. Мы считаем, что это связано с текущей социально-экономической ситуацией, в которой индивид склонен рассматривать понятие «деньги», ориентируясь на себя и личные интересы. В игре мы стремимся продемонстрировать и дать возможность почувствовать изменения, которые происходят с покупателем в зависимости от количества денег и источника их получения. Данный фактор является оценочным и выражает эмоциональное отношение к себе при взаимодействии с данным понятием, т.е. имеет эмоциональную личностную окраску. Понятие «деньги» до игры по первому фактору оценивается как свободные, всесильные, уважаемые и независимые.

Второй фактор, набравший второе по величине факторной нагрузки семантического дифференциала до игры (3,118), отражает смысловую нагрузку экономической роли предпринимателя – продавца, и обозначен как «предпринимательский фактор». В него вошли такие коннотативные признаки, как легкий – трудный (0,82), честный – бесчестный (0,84), заработанный – украденный (0,78), нравственный – безнравственный (0,77), активный – пассивный (0,91), конкурентоспособный – неконкурентоспособный (0,96), профессиональный – непрофессиональный (0,89).

Для того чтобы получить прибыль, стать богатым и независимым в игре необходимо работать быть профессиональным, активным и конкурентоспособным, тем самым мы предполагаем изменить потребительские установки и исключить элемент случайности у молодого поколения в отношении денег. Каждый студент сможет в полном объеме оценить объем труда предпринимателя – продавца. Условия, созданные в игре, заставляют сделать нравственный или безнравственный выбор, а потом оценить последствия сделанного выбора. Понятие «деньги» до игры по второму фактору оценивается как легкие и бесчестные. Мы предполагаем, что после игры в сознании респондентов понятие «деньги» будет связано с активностью, конкурентоспособностью и профессионализмом.

Третий фактор, набравший третью по значению величину факторной нагрузки семантического дифференциала до игры (3,088), «ответственность». В него вошли: безупречный – небезупречный (0,63), дальновидный – недальновидный (0,81), добросовестный – недобросовестный (0,72), ответственный – безответственный (0,93), законопослушный – неапатослушный (0,69), обязательный – необязательный (0,87), расчетливый – нерасчетливый (0,95). Понятие «деньги» до игры по третьему фактору оценивается как дальновидные, законопослушные и расчетливые. Если исходить из полученных значений, мы приходим к выводу, что понятие «деньги» в сознании людей связано с нежеланием принимать на себя обязательства и брать ответственность.

Условия игры дают возможность участникам сделать выбор платить или не платить налоги, а потом оценить последствия. Для того чтобы получить защиту и поддержку со стороны государства надо быть дальновидным, расчетливым и законопослушным. Мы думаем, что доступно изложенный механизм налогообложения и оценка последствий позволит в будущем участникам быть обязательными и законопослушными.

Достоверность результатов исследования обеспечи-

валась критерием Пирсона (χ^2), так как условия применения данного критерия в большей степени удовлетворяют анализируемым эмпирическим распределениям. Для расчета критерия Пирсона (χ^2) нами были проанализированы таблицы эмпирических и теоретических частот семантического дифференциала по факторам до и после игрового воздействия. Критическое значение для $\chi^2_{кр}$ при 6 степенях свободы и уровня статистической значимости 0,01 равно 16,81. Значения $\chi^2_{эмп}$ по факторам равны 19,1; 21,28 и 18,22 соответственно, $\chi^2_{эмп} > \chi^2_{кр}$. Таким образом, наша гипотеза: значения семантического дифференциала по факторам значительно различаются между собой до и после игрового воздействия, подтвердилась.

До учебной деловой интерактивной игры «Деньги и исполнители экономических ролей» семантическое пространство понятия деньги определяется респондентами, как легкие и бесчестные. Участники опроса убеждены в том, что только случайность и несоблюдение правил может помочь стать богатым. Наличие денег ассоциируется с всеильностью, уважением и независимостью. Финансовый успех ассоциируется с уходом от налогообложения и оценивается как дальновидность, незаконопослушность и расчетливость. Общая оценка понятия «деньги» по факторам без учета исполнения экономической роли до и после учебной деловой интерактивной игры представлена в таблице 1.

Таблица 1
Оценка понятия «деньги» по факторам

Факторы	До игры	После игры	Разница
Личностный	0,372	0,824	0,452
Предпринимательский	0,169	0,4870	0,318
Ответственности	1,872	2,498	0,626

По значениям этой таблицы мы можем сделать вывод, что проведенное игровое психологическое воздействие повысило степень ответственного отношения к деньгам, что отвечает основным целям игры, так как самый ощутимый сдвиг в семантическом пространстве понятия деньги произошел по фактору «ответственность» и составил 0,626. Расставленные в игре акценты на нравственное экономическое поведение нашли свое отражение в данном изменении и как нам кажется, позволили расширить рамки данного понятия в сознании молодого поколения. Игра давала возможность ознакомиться с разного рода стечением обстоятельств, в виде специальных условий, при которых деньги выступают

как инструмент нравственного экономического решения, дают возможность проявить заботу о государстве и получить взамен социальное одобрение со стороны окружающих.

Размещение понятия «деньги» в семантическом пространстве до и после деловой учебной интерактивной игры «Деньги и исполнители экономических ролей» обозначено на рисунке 1.

Если сконцентрировать внимание на ролевых характеристиках изменений в семантическом пространстве, то самый значительный сдвиг в семантическом пространстве после психологического игрового воздействия произошел в группе респондентов, исполняющих экономическую роль продавца, и составил 0,740 по предпринимательскому фактору. Это связано с большим количеством возложенных обязанностей и долей ответственности за свои экономические решения. Что касается самих исполнителей данной роли, то перед ними стояли более сложные задачи, чем перед другими участниками. «Продавцы» должны были разработать индивидуальный имидж своего торгового места, предложить привлекательную цену для покупателей и привлечь их внимание грамотной рекламой, отслеживая успехи конкурентов. В процессе игры становилось очевидно, что выгодная цена не всегда является основополагающим фактором успешной экономической деятельности. Необходимыми условиями успешного экономического взаимодействия могут служить индивидуальный подход к покупателю, моральная ответственность за качество, предлагаемой продукции, вежливость, отзывчивость и уважение к потребителю, грамотно расставленные акценты на положительных характеристиках товара, неповторимый товарный знак или рабочее место. Что касается величины средних нагрузок на факторы, то значительно они изменились в отношении второго фактора «ответственность» на 0,597. Можно сделать вывод, что роль и нравственное значение денег для исполнителей экономической роли продавца-предпринимателя возросли. Понятие «деньги» после игры по второму фактору приобретает иную смысловую окраску, и оцениваются как профессиональные, конкурентоспособные и нравственные. Столь значительные изменения обусловлены вводимыми в процесс игры специальными условиями, которые заставляли задумываться о нравственности сделанного выбора и его последствиях. Условия труда в роли продавца – предпринимателя достаточно сложные и примерив на себя эту роль, студенты после игры не говорят о легких и случайных деньгах. Данное изменение позволит воспитать уважение к чужой профессии и труду. Также игра продемонстрировала участ-

никам, что достигли успеха лишь те, кто были более профессиональны, компетентны, начитанны и, соответственно, конкурентоспособны.

В группе «покупателей со статусом юридического лица» («представители детских дошкольных учреждений»), также произошли значительные изменения. Одно из существенных изменений произошло по фактору ответственности и составило 0,251. Оно связано с наибольшими трудовыми, моральными и нравственными затратами. Дело в том, что покупателям необходимо было собрать продуктовую корзину, но в связи со статусом «представители детских дошкольных учреждений» необходимо было быть более ответственными в отношении покупок. Что касается величины средних нагрузок на другие два фактора, то значение по первому, личностному фактору, возросло на 0,043, что на наш взгляд связано с социальным одобрением со стороны других участников, и возможностью распоряжаться игровыми деньгами с большей ответственностью в связи со статусом. Роль и значение денег по предпринимательскому фактору возросло на 0,052, что связано с игровыми условиями, согласно

которым необходимо снизить затраты на покупки, поэтому надо быть активным в игровом процессе. Понятие «деньги» после игры для представителей детских дошкольных учреждений приобретает иную смысловую окраску, и оценивается как щедрые, ответственные и обязательные.

В группе «покупателей», «не обремененных юридическим статусом», произошли менее значимые изменения, и наибольшая величина сдвига составила 0,308 по фактору ответственности.

Это обусловлено отсутствием осязаемого нравственного и трудового воздействия на представителей данной группы. Исполняющие роль «покупателей», «не обремененных юридическим статусом», стали сторонними наблюдателями происходящих игровых процессов, несмотря на то, что изменения не являются значительными, психологическое воздействие состоялось.

Такого рода изменения доказывают очевидность воздействия игрового процесса на исполнителей разных экономических ролей и правильность подбора методики. Подтверждается бессмысленность разговора педагога со студентами об элементарных нормах морали и нравственности в процессе экономического взаимодействия, в то же время подчеркивается необходимость проигрывания типичных экономических ситуаций и актуальность активных форм образования в формировании грамотного исполнителя экономических ролей.

Итак, после игры семантическое пространство понятия «деньги» значительно расширилось, респонденты включили в него такие коннотативные признаки как конкурентоспособные, профессиональные и нравствен-

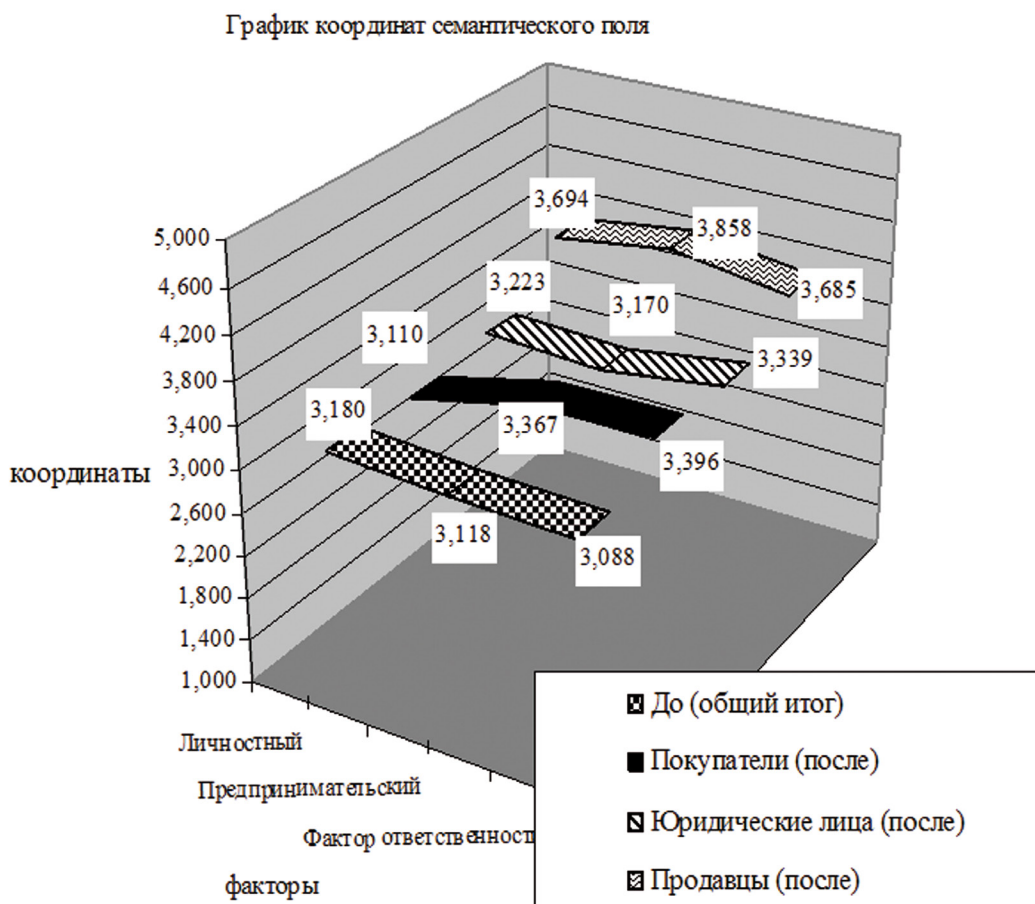


Рисунок 1.

Размещение понятия «деньги» в семантическом пространстве до и после игрового психологического воздействия

ные, а также щедрые, ответственные и обязательные. Участники изменили потребительские установки и исключают момент случайности в отношении материального достатка. Синонимами успешной экономической деятельности выступают профессионализм и компетентность. Экономическое взаимодействие для участников игры связано с экономической нравственностью и ответственностью принятия решений любого рода. Понятие «деньги» из категории «всесильных» переходит в ранг «уважаемых» и «щедрых».

Для определения основных ценностных ориентаций и отношений личности к деньгам Семенов М.Ю. предложил использовать 6 фраз. Данная методика позволит отследить социальные установки по отношению к деньгам, жалобы на неудовлетворенные желания, связанные с деньгами, мотивы достижения, реакции на ситуацию избытка денег и реакции на ситуацию безденежья. Данная методика в нашем исследовании позволит отследить смысловые изменения в семантическом пространстве понятия деньги после проведенного игрового психологического воздействия.

При обработке данных использовался контент-анализ. Система классификации строилась отдельно для каждой фразы. Достоверность результатов обеспечивалась коэффициентом углового преобразования Фишера φ^* . Все расчеты были произведены с помощью программных средств прикладного пакета Statistica 6.0. В связи с большим объемом данной методики, нам показалось целесообразным привести в пример одно из предложений.

С помощью незаконченного предложения «деньги для меня - это ...» фиксировались социальные установки по отношению к деньгам. Система классификации для данной фразы выглядит следующим образом: первая группа ответов «все» - деньги приравниваются к смыслу жизни; следующая группа обозначена как «средство существования»; третья группа ответов «удовлетворение потребностей»; четвертая группа «результат» описывает, что получает человек в результате использования денег; последняя группа ответов «не главное», в которую включены ответы, подчеркивающие невысокую значимость денег или пренебрежение. Соотношение ответов для фразы «деньги для меня это...» в процентном отношении до и после игрового воздействия отражено в таблице 2.

В результате статистического анализа были обнаружены существенные отличия в ответах испытуемых до и после игрового воздействия, за исключением третьей группы ответов «удовлетворение потребностей».

Первая категория ответов, обозначенная как «все», до реализации экономических ролей составила 33%, деньги практически приравниваются к смыслу жизни, респонденты не говорят о счастье, успешной карьере и самореализации, если идет речь о материальных трудностях. После игрового воздействия для данной категории характерно изменение на 21,34%. Данное изменение мы связываем с введением особых условий в процесс игры, где приоритетом должны были стать дружба, коллективная работа, щедрость во благо другого, поощрение нравственного финансового поведения. Например, один из продавцов получает карточку с особым условием, что у его товара истек срок годности, у него есть выбор снять с продажи, т.е. понести убытки или продать, ничего не сказав покупателям. В то же время один из покупателей представляет интересы детского дошкольного учреждения и приобретает испорченный товар у продавца. В этой ситуации продавец стоит перед выбором, будет ли он нравственным или безнравственным зависит от него.

Группа ответов – «средство существования». В этой группе также произошли значительные изменения в процентном отношении, на 18,95% повысилась значимость денег как «средства существования». До исполнения экономической роли деньги воспринимаются как средство существования, часто в ответах респондентов звучали такие слова, как «везение» или «удача» тем самым, отражая паразитические установки среди молодых людей. После деловой игры акценты сместились, и деньги стали выступать или как эмоционально окрашенный процесс, или в качестве средства для решения определенных задач. На первом месте оказались деньги, как эмоционально окрашенное средство, например, использовались такие эпитеты, как «тяжелый труд», «знания», «головная боль», «работа». Так как мы не акцентировали внимания на грамотности с точки зре-

Таблица 2
Распределение ответов испытуемых до и после игры на вопрос «деньги для меня - это ...» по категориям

	Все	Средство существования	Удовлетворение потребностей	Результат	Не главное
До	33,34%	19,05%	30,95%	4,76%	11,90%
После	12,00%	38,00%	24,00%	26,00%	0,00%
φ^*	2,50*	2,03*	0,75	2,33*	3,37*

Примечание: * - $p \leq 0,01$

ния русского языка, респонденты могли использовать любые части речи для отражения своего отношения к предложенной фразе. Так к этой группе мы отнесли, такие высказывания, как «работоспособность», «знания», «умения». В игровом процессе необходимо было стать лучшим, благодаря знаниям, умениям, сообразительности, тем самым, демонстрируя главенствующую роль образования и способностей, как инструментов для достижения материального благополучия.

Следующая группа ответов - «результат» описывает, что получает человек в результате использования денег. До игры (4,76%) в данную категорию входили такие понятия, как «счастье», «власть», «свобода». После игры в данной группе количество ответов увеличилось на 15,24%, как нам кажется данное изменение связано с четким представлением о результате денежного поведения. Изменилась смысловая нагрузка данной категории, и приоритетными стали такие понятия, как «образование», «возможность сделать мир лучше», «помощь близким», и экономические понятия, такие как «прибыль», «выручка», «доход». Такое значительное изменение еще раз доказывает, что имитационная игра может изменить отношение, сместив акценты с «везения» на «образование» и «способности».

Категория ответов «не главное», в которую мы включили ответы, подчеркивающие невысокую значимость денег. До деловой игры испытуемые использовали пренебрежительные названия денег, такие как «бумажки», «фантики», после игры значимость денег возросла, и участники перестали использовать данные понятия. Это связано с погружением участников в мир экономики, где деньги занимают одну из главенствующих ролей.

Подводя *итоги*, следует отметить, что особенности монетарного поведения до игры проявились в следующем:

- деньги практически приравниваются к смыслу жизни, например, «все», «жизнь». Происходит генерализация понятия «деньги» у молодого поколения;
- в социальных установках на ситуацию безденежья преобладают негативные эмоции, при чем часто встречается крайняя степень выраженности негативных эмоций (катастрофические установки);
- участники использовали пренебрежительные названия денег, такие как «бумажки», «фантики»;
- преобладают установки на неудовлетворенные рациональные потребности, такие как путешествовать, совершать покупки;

- в любой игровой экономической ситуации связанной с прибылью участники часто начинали свой ответ со слова «везение»;
- до игрового воздействия в вопросах, связанных с результатом денежного поведения, респонденты использовали такие понятия, как «счастье», «власть», «свобода». Представления о результате денежного поведения были нечеткими.
- до игрового воздействия все без исключения участники говорили о невозможности совершить противоправные действия ради материального благополучия в ущерб другим людям, но игровой процесс продемонстрировал обратное, когда речь заходила о больших финансовых потерях, то поведение чаще становилось нечестным и безнравственным по отношению к другим участникам торговли;
- до игры участники не упоминали понятие «деньги», как возможность помочь другим людям.
- Особенности денежного поведения при исполнении экономических ролей после игрового воздействия:
- снижена генерализация понятия «деньги», игра позволила сместить акценты в сторону нравственности, дружбы, коллективного творчества;
- после деловой игры на первом месте оказались деньги, как эмоционально окрашенное средство, например, использовались такие эпитеты, как «тяжелый труд», «знания», «работоспособность», «умения», «работа»;
- исчезла пренебрежительность в отношении денег, это связано с погружением участников в мир экономики, где деньги занимают одну из главенствующих ролей;
- изменилась смысловая нагрузка на результат финансового поведения, и приоритетными стали такие понятия, как «образование», «возможность сделать мир лучше», «помощь близким», и экономические понятия, такие как «прибыль», «выручка», «доход»;
- в процессе игры все участники смогли ознакомиться с результатом своих безнравственных поступков. Со стороны продавцов, к сожалению, несмотря на возможность понести наказание преобладает допустимость совершения экономического преступления ради экономической выгоды, но возможно данные игровые условия внесли существенные изменения в экономическое поведение участников в дальнейшем;
- изменения, произошедшие в категории «делать что хочу», обусловлены системой наказания принятой в

игре, максимально приближенной к реальности. Все негуманные, безнравственные поступки участников наказывались, как материально в виде штрафов, так и неодобрением со стороны других участников, также нами были продемонстрированы механизмы наказания со стороны государства и общества и участники получили возможность ознакомиться с результатами своих противоправных действий в короткие сроки, что, безусловно, повлияет на стратегию принятия экономических решений в будущем;

- нам показалось важным постараться изменить негативные установки у молодого поколения, где материальное благополучие преобладает над нравственным и гуманным;
- основное утверждение в высказываниях после игры принадлежит фразе «помочь, быть щедрым», присутствует ориентация на добровольную помощь, чаще учитываются интересы других, что продемонстрировало возможность с помощью игровых методик оказывать влияние на целевое использование денег;
- после игры появляются установки, связанные с позитивным решением финансовой проблемы, появляется установка к зарабатыванию денег в ситуации их отсутствия;
- для того чтобы получить прибыль и стать успешным в игре необходимо работать быть профессиональным, активным и конкурентоспособным. Участники в условиях «сжатого времени» могут корректировать свои экономические действия, чтобы стать экономически успешными. Игровой процесс позволил повысить самооценку участников, это происходит за счет того, что в условиях «сжатого времени» они могут корректировать свои экономические действия, чтобы стать финансово успешными;
- после игры исчезла расточительность, ответы ориентированы на конкретные цели, которые чаще касаются образования и самореализации, все ответы отягощены экономическими понятиями;
- деловая игра продемонстрировала участникам механизм взаимодействия экономических ролей, дала возможность оценить результат их деятельности и воспользоваться благами, к которым они стремились.

В заключение хотелось бы отметить, что отношение к различным объектам отношений формируется благодаря информации, которую он получает в процессе обучения. Воспитание, в свою очередь, реализует роль направляющей силы в формировании ценностей,

психолого-нравственного отношения, гуманности, экономической нравственности. Данные рассуждения дают возможность предполагать, что педагог способен создавать особые условия для развития и формирования важных качеств личности и акцентировать внимание на таких характеристиках экономической роли как нравственное отношение к деньгам и грамотное психолого-экономическое поведение.

1. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006., с. 97.
2. Проблемы экономической психологии. Том 1/ Отв. ред. А.Л.Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.-с. 207.
3. Выготский Л.С. Проблема обучения и умственного развития в школьном возрасте // Теории учения. Хрестоматия. М., 1998. – с.12.
4. Власова Т.И. Духовно ориентированная парадигма воспитания в современной отечественной педагогике // Теоретико-методологические проблемы современного воспитания. – Волгоград, 2004. – С. 139-149.
5. Власова Т.И. Теоретико-методологические основы воспитания духовности современных школьников. – Ростов/н/Д., 1999.
6. Филинкова Е.Б. Психология российского предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Ректор, 2007.
7. Артемьева Е.Ю., Стрелков Ю.А., Серкин В.П. Описание структур субъективного опыта.// Мышление, общение, опыт. – Ярославль: Изд-во Яргу, 1983. – С. 99 – 108.
8. Петренко В.Ф. Психосемантика сознания. М.: Изд-во МГУ, 1988.
9. Семенов М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с различным уровнем личностной зрелости.// Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. – Ярославль, 2004 г.