

На правах рукописи

МУРАВЬЕВА Полина Андреевна

**ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ
К ДЕНЬГАМ В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ВЫПОЛНЯЕМЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РОЛЕЙ**

Специальность 19.00.05 – Социальная психология

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Ярославль – 2012

Работа выполнена на кафедре социальной и политической психологии федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова».

Научный руководитель – доктор психологических наук, профессор
Новиков Виктор Васильевич

Официальные оппоненты: **Нажмуудинов Гаджи Магомедович**
доктор философских наук, профессор,
Ярославский государственный университет
им. П.Г. Демидова, заведующий кафедрой
философии

Яшин Виктор Петрович
кандидат психологических наук, доцент,
Нижегородский коммерческий институт,
доцент кафедры социально-политических
наук

Ведущая организация – **Забайкальский государственный
гуманитарно-педагогический
университет им. Н.Г. Чернышевского**

Защита состоится « 27 » апреля 2012 года в 14-00 часов на заседании диссертационного совета Д 212.002.02 в Ярославском государственном университете им. П.Г. Демидова по адресу: 150057, г. Ярославль, проезд Матросова, д. 9.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова» по адресу: 150000, Ярославль, Полушкина роща, 1а.

Автореферат разослан « 24 » марта 2012 года.

Ученый секретарь
диссертационного Совета



Клюева Н.В.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования опирается, прежде всего, на ролевой подход, который заключается в том, что достаточно широкую сферу жизнедеятельности людей мы описываем на основе участия в ней индивидов и групп, выполняющих различные социальные роли. Важно, чтобы конкретная сфера была «расписана» через оптимальное количество ролей, в которые органично включены ее определенные функциональные аспекты. Поскольку понятие «роль» всегда затрагивает не только предписания и компетенции реализуемых деятельностей, но и человеческие отношения, вытекающие из их реализации, ролевой подход имеет ряд позитивных моментов:

1. сфера жизнедеятельности в данном случае представляется в качестве системы (комплекса) социально – психологических (межличностных и межгрупповых) отношений, имеющей в то же время эмерджентные свойства, характеризующие в первую очередь специфику сочетания различных элементов системы;
2. расписанная по ролям сфера жизнедеятельности дает более четкое представление о технологических (инструментальных, исполнительских) процессах, через которые обеспечивается ее функционирование; данный аспект весьма значим для реализации соответствующего поведения людей;
3. через систему человеческих отношений и ролей доступней и понятней становится объяснение и ознакомление новых участников, вовлекаемых в данную сферу жизнедеятельности, поскольку это увеличивает возможность привлечения житейских примеров и образцов реального поведения людей; это обстоятельство особо значимо при экологической социализации подрастающего поколения.

Также актуальность исследования определяется рядом важных трансформаций, происходящих в обществе. С одной стороны, существенными и комплексными изменениями, происходящими в настоящее время в российской экономике и предъявляющими все большие требования к экономической образованности, а также адаптивности граждан к новым социально-экономическим условиям. С другой стороны, необходимостью учитывать целый комплекс социально-психологических феноменов, определяющих отношение личности к деньгам как к одной из базовых категорий экономики, поскольку это отношение во многом обуславливает особенности экономического поведения личности. Отношение личности к деньгам является важным компонентом экономического сознания, и от особенностей этого отношения зависит грамотная, с точки зрения экономики, реализация личностью своих экономической ролей. Деньги стали важнейшим элементом социальной стратификации общества, и зачастую профессиональный успех пропорционален финансовой обеспеченности, что влечет за собой социальное окружение, набор потребительских благ, и незамедлительно сказывается на самооценке, установках, уровне притязаний и жизненных целях. По мнению исследователей, подобное конфликтное отношение к этической ценности денег может приводить к неустойчивому, противоречивому финансовому поведению. Деньги – объект материального мира, но при этом морально-этические аспекты отношения к деньгам влияют на формирова-

ние личности, что, безусловно, является социально-психологической проблемой. В зависимости от различных факторов при выборе способа взаимодействия с другими людьми по поводу денег, субъект «колеблется» от одного полюса к другому: в одних ситуациях проявляет бескорыстие и демонстрирует склонность к сотрудничеству, а в других – алчность, соперничество и конфликтность. Экономическое поведение может быть хаотичным, подверженным различным и нередко случайным влияниям и, как следствие, – экономически неэффективным. (А.Л. Журавлев).

Необходимо отметить, что в обществе возрастает значимость прагматических ценностей, происходит генерализация понятия «деньги» и снижается значимость этических ценностей, т.е. любая деятельность нередко сопряжена с нарушением этических норм (Н.А. Журавлева). Обладая прямым психологическим и мировоззренческим воздействием на общество в целом и на отдельных людей, отношение к деньгам в какой-то мере влияет и на формирование морали и образа жизни. Переход отношения к деньгам в измерение внеэкономических потребностей и интересов сегодня стал особенно заметен по сравнению с ситуацией плановой экономики (А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко).

Наряду с недостаточной экономической адаптированностью взрослого поколения, наблюдается неспособность адекватно, рационально реагировать на те или иные экономические ситуации только входящих во взрослую жизнь молодых людей. При этом, учитывая зачастую отсутствующий или сведенный к минимуму объем информирования по экономическим вопросам со стороны различных социализирующих институтов, мы наблюдаем низкую экономическую эффективность, неадаптированность подрастающего, профессионально определяющегося поколения. В рамках данной работы мы считаем необходимым расширить существующее понимание природы и свойств отношения личности к деньгам, 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 разработать активные методы коррекции данного отношения.

Цель исследования – выявление и описание социально-психологических особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей.

Объект исследования – отношение личности к деньгам.

Предмет исследования – особенности отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей.

Гипотеза исследования – отношение личности к деньгам представляет собой совокупность сформированных социально-психологических особенностей, на которые, с одной стороны, влияет исполнение экономических ролей, а, с другой, отношение к деньгам может видоизменяться в процессе деловой интерактивной игры в зависимости от складывающейся ситуации.

Общая гипотеза позволяет сделать важные для данного диссертационного исследования **допущения**:

1) особенности отношения личности к деньгам можно выявить с помощью различных процедур и методов, в том числе в процессе деловой интерактивной игры;

2) для личности можно определить факторы, которые будут влиять на отношение к деньгам в зависимости от исполнения экономических ролей;

3) при проведении деловой интерактивной игры могут происходить некоторые изменения в отношении личности к деньгам, и эти изменения зависят от личностных и предпринимательских особенностей респондентов;

4) допущение три дает возможность целенаправленно влиять экспериментальным путем на восприятие и оценку денег.

Цель исследования конкретизируется в следующих **задачах**:

1. Осуществить теоретический анализ основных социально-психологических подходов в исследовании отношения личности к деньгам.

2. Уточнить понятие и определить теоретические основания для проведения эмпирического социально-психологического исследования по выявлению особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемой экономической роли.

3. В результате теоретического анализа выделить социально-психологические характеристики и параметры отношения личности к деньгам, подобрать и апробировать методический комплекс для эмпирического социально-психологического исследования денежных отношений на примере студенческой группы.

4. Выявить и описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения личности к деньгам в зависимости от реализации тех или иных экономических ролей в ходе деловой игры.

5. Разработать рекомендации, подобрать приемы и методы, с помощью которых можно корректировать некоторые особенности отношения личности к деньгам в плане их совершенствования и развития средствами учебной деловой игры.

Методологической основой проведенного исследования являются положения теорий социальных ролей (К.А. Абульханова, Г.М. Андреева, Л.И. Анцыферова, Э. Берн, Т. Парсонс, Т. Шибутани, П.Н. Шихирев и др.), психосемантического конструирования (В.Ф. Петренко, В.П. Серкин), субъектной активности (Б.Г. Ананьев, А.В. Брушлинский, Е.Ю. Коржова, В.Н. Панферов, В.А. Петровский) и социализации (Г.М. Андреева). Субъектно-деятельностный подход (К.А. Абульханова, Б.Г. Ананьев, А.Г. Асмолов, А.В. Брушлинский, С.Л. Рубинштейн), основанный на принципе проявления субъекта в деятельности. Некоторые положения экономической теории, определяющие модели экономического поведения в системе рыночных отношений с позиций рациональной выгоды (Е.Б. Карпов, Дж. Катона, Д. Кейнс, А. Маршалл, А.Н. Орехов, Г. Саймон Н. Смелсер, П. Хейне), а также с позиций субъективной карты рационального выбора (Д. Канеман, А. Тверски).

Теоретической основой исследования стали базовые положения психологической концепции В.Н. Мясищева об отношении и диспозиционной концепции В.А. Ядова применительно к изучению психологических особенностей

монетарных отношений, а также теории личностного развития (Л.И. Анцыферова, А. Маслоу), основные концептуальные положения экономической психологии и экономической социализации (П. Вебли, О.С. Дейнека, А.Л. Журавлев, Д. Каннеман, А.Д. Карнышев, Дж. Катона, А.Б. Купрейченко, В.П. Позняков, А.Б. Фенько).

Методы исследования. В исследовании использовались общие методы научного познания, сравнения, обобщения, теоретический, причинно-следственный метод. Был использован комплекс социально-психологических методов: наблюдение; беседа; авторский вариант частного семантического дифференциала для выявления особенностей семантического пространства понятия «деньги» в восприятии испытуемых в зависимости от реализации разных экономических ролей; проективная методика «Завершение предложения», модифицированная Семеновым М. Ю.; тест ситуативной тревожности Ч.Д. Спилбергера – Ю.Л. Ханина. Разработана и апробирована учебная деловая игра с учетом основных принципов трансформации учебных деловых игр В.А. Трайнева.

Надежность и достоверность результатов исследования обеспечивается методологической обоснованностью применяемых подходов и методов исследования, использованием взаимодополняющих методик, специальным отбором испытуемых и проверкой корректности выборки испытуемых, контролем процедуры эмпирического исследования, сравнительным анализом результатов. Достоверность результатов подтверждалась критерием Пирсона и коэффициентом углового преобразования Фишера. Все расчеты были произведены с помощью программных средств прикладных пакетов SPSS 13 и Statistica v 6.0.

Экспериментальная база исследования. Исследование проводилось в г. Иркутске. В исследовании приняли участие 250 студентов 2-х и 3-х курсов экономических специальностей, которые распределились по годам исследования следующим образом: 100 человек в 2006 г., 75 человек в 2007 г., и 75 человек в 2008 г.

В качестве испытуемых было принято решение использовать студентов экономического ВУЗа непсихологической специальности, по причине достаточно высокой определенности у данных респондентов мотивации в выборе своей профессии, значительном уровне знаний в области экономического значения денег. Именно в возрасте 17 лет и старше ведущая деятельность (Д.Б. Эльконин) – самоопределение и профессиональная деятельность. Возрастные особенности данного контингента также выбраны не случайно, они позволяют при необходимости корректировать определенные сложившиеся неконструктивные стереотипы и установки по отношению к деньгам, что вносит в нашу работу важный психологический аспект.

Исследование проводилось поэтапно, в соответствии с поставленными задачами. Начальным этапом явилось пилотажное исследование, которое позволило выбрать адекватные методики изучения особенностей отношения личности к деньгам.

Следующим этапом исследования стал сбор эмпирических данных по изучению особенностей отношения личности к деньгам при исполнении разных

экономических ролей, с использованием отобранных на предыдущем этапе методик.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

- определено семантическое пространство понятия «деньги» для испытуемых, исполняющих разные экономические роли и определены коннотивные признаки понятия деньги для каждой из ролей;
- продемонстрированы изменения семантического пространства и отношения личности к деньгам в зависимости от игровых условий, что позволяет корректировать отношение к деньгам у молодого поколения в ситуации игрового моделирования;
- получены эмпирические доказательства того, что при исполнении личностью разных экономических ролей существуют свои особенности отношения к деньгам, которые носят как количественный, так и качественный характер и проявляются на уровне ценностей, потребностей и их удовлетворенности, социальных установок, связанных с деньгами, а так же мотивах расходования денег;
- разработан частный семантический дифференциал для выявления особенностей семантического пространства понятия «деньги» в восприятии испытуемых в зависимости от реализации разных экономических ролей;
- разработана и апробирована учебная деловая игра, с учетом основных принципов трансформации учебных деловых игр В.А. Трайнева.

Теоретическая значимость исследования определяется тем, что в работе был выработан новый подход в понимании монетарных отношений, базирующийся на психологической концепции отношений личности В.Н. Мясищева и теоретических представлениях А.Ф. Лазурского. Этот подход уже показал свою правомерность в приложении к исследованию природы отношений к деньгам (М.Ю. Семенов). 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 взаимоувязанные с деньгами компоненты структуры личности.

Уточнено содержание понятия «деньги», с точки зрения четырех подходов: экономического – А. Смит, К. Маркс, Д. Кейнс; психологического – символичность значения денег (Ш. Гольдберг и Р. Левис, С. Московичи, Г. Зиммель), «денежные» типы личности (И.В. Андреева, О.С. Дейнека, Б.А. Райзберг), противоречивое отношение россиян к деньгам (Е.И. Горбачева, О.С. Дейнека, А.Б. Купрейченко), ценностный конфликт в отношении к деньгам (Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев), изучение отношения различных социальных групп к деньгам (В.В. Новиков, С.И. Ерина), морально-этические нормы и проблема отношения людей к деньгам (С.И. Ерина), изучение психологических особенностей людей с разным уровнем успеха в экономической деятельности (В.В. Гришин), предпринимателей (В.В. Новиков, Е.П. Шарапов); междисциплинарного – М. Дуглас, В. Зелизер, К. Поланьи, Г.Г. Силласте, А.Б. Фенько; социологического подхода – Г. Гегель, Г. Г. Силласте.

На основе комплекса взаимоотношений исполнителей экономических ролей «бП» 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.

Практическая значимость работы. В исследовании был разработан комплекс социально-психологических методик, среди которых разработанный частный семантический дифференциал для выявления особенностей семантического пространства понятия «деньги» в восприятии испытуемых в зависимости от реализации разных экономических ролей. Данный комплекс методик позволяет описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения личности к деньгам в зависимости от исполнения экономической роли. Результаты выполненного исследования, разработанный методический комплекс и рекомендации по коррекции семантического пространства понятия денег у студентов могут служить основой для разработки учебных программ для студентов всех специальностей, а так же при работе с преподавателями на курсах повышения квалификации.

Ряд доказанных в работе положений могут быть полезными в качестве лекционного материала для студентов и аспирантов гуманитарных и экономических специальностей.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Особенности отношения личности к деньгам в зависимости от экономической роли содержательно детерминированы отношением к деньгам как к одному из видов собственности при реализации личностью экономической роли в процессе экономической активности.

2. Существуют выраженные особенности проявления отношения личности к деньгам в зависимости от выполнения различных экономических ролей (предпринимателя, продавца, налогоплательщика, покупателя), на которые возможно оказывать влияние с помощью учебного игрового воздействия.

3. Социально-психологические факторы отношения личности студента к деньгам адекватно воспроизводят процесс и результат отношения к деньгам. Субъект выступает как деятель в экономических ролях, а личность и сознание накапливают изменения, связанные с отношением к деньгам, что реализует личностно-деятельностный подход.

4. Эмпирически выявленные проявления социально-психологических факторов отношения к деньгам – личностный, предпринимательский, ответственности – достоверно различаются у студентов до и после деловой интерактивной игры. Реализация экономических ролей сопровождается достоверными изменениями показателей отношения к деньгам. Выявленные связи психологических факторов отношения к деньгам с исполняемыми экономическими ролями респондентов отражают закономерности отношения к деньгам, обусловленные этими факторами.

5. Учебная деловая игра «Деньги и исполнители экономических ролей», позволяет отследить отношение к деньгам в процессе взаимодействия исполнителей экономических ролей и является эффективным, достаточно гибким и ва-

риабельным методом для выявления и коррекции существующих у участников неконструктивных установок по отношению к деньгам.

Апробация результатов исследования. Основные теоретические и практические результаты исследования обсуждались в процессе дискуссии на кафедре социальной и экономической психологии Байкальского государственного университета экономики и права (г. Иркутск), на ежегодной научно-практической конференции «Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы» (г. Иркутск, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 гг.), на региональной научно-практической конференции Бурятского государственного университета в 2008 г., а также на международной научно-практической конференции «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития», 2008 г., г. Санкт-Петербург. Основные результаты исследования отражены в статьях: «Сибирском психологическом журнале» (№ 37, 2010 г., г. Томск), Известиях Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (№ 6, Иркутск, 2006 г.). В других изданиях «Психология в экономике и управлении» (№ 2 (2), 2009 г., г. Иркутск), монографии «Отношение личности к деньгам в контексте реализации экономических ролей», которая стала лауреатом Всероссийского конкурса Фонда развития отечественного образования на лучшую научную книгу 2009 г. Разработанный методический комплекс входит в структуру семинарских занятий по психологии для студентов 4 курса специальности «Психология» Байкальского государственного университета экономики и права и в курс повышения квалификации для преподавателей.

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы, включающего 135 источников. Содержание работы изложено на 203 страницах.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обосновывается актуальность темы диссертационного исследования; определяются объект и предмет исследования; формулируются цель, гипотезы и задачи исследования; раскрываются научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы; даются сведения по апробации и внедрению результатов исследования; излагаются положения, выносимые на защиту.

Глава 1. «Теоретический анализ особенностей отношения личности к деньгам» посвящена психолого-экономическим подходам к изучению отношения личности к деньгам; анализу психолого-экономической сущности денег; а также отношению личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей. В частности, в данной главе рассмотрены общие положения теории отношений личности и отношения личности к деньгам, как основные регуляторы экономического поведения; дан теоретический анализ психолого-экономической сущности денег отечественными и зарубежными авторами; описаны прочие специфические регуляторы экономического поведения, теоретически обоснованы особенности формирования и коррекции отношения

личности к деньгам; определены предполагаемые различия в отношении к деньгам исполнителей разных экономических ролей.

В параграфе 1.1. «Психолого-экономические подходы к изучению отношения личности к деньгам» предложены теоретические представления, согласно которым психологическое ядро личности есть индивидуально-целостная система ее субъективно-оценочных, сознательно-избирательных отношений к действительности, вещи, собственности (А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясичев). В структуре личности, предложенной В.Н. Мясичевым, рассмотрены отношения к деньгам как к одному из видов собственности, с упором на деятельностный аспект данного отношения, в частности, на особенности отношения личности к деньгам при реализации личностью экономической роли в процессе экономической активности.

Все предложенные В.Н. Мясичевым характеристики личности в его концепции отношений личности сначала изложены схематично (рис. 1), а затем, рассматривая каждый компонент в структуре отношений личности подробно, определены взаимосвязанные с деньгами компоненты структуры личности в условиях экономической активности.



Рис. 1. Взаимосвязь основных компонентов характеристик личности (В.Н. Мясичев) и их проявлений в условиях экономической активности

Первый компонент характеристики личности образуют доминирующие отношения. С вопросом доминирующих отношений связаны вопросы о том, для чего живет данный человек, что для него является смыслом жизни: руководят ли им социальный идеал блага или цели личного преуспевания (В.Н. Мясищев, 1995). Личность наделяет деньги символичностью, и нередко они становятся культом, смыслом жизни, определяя ее направленность и экономическое сознание. Рассматривая слагаемые экономического сознания российского гражданина, необходимо учитывать стереотипные суждения о богатстве и бедности, сложившиеся под влиянием политического строя и государственных структур. Каждый человек является носителем индивидуальной психики и одновременно психологии тех групп, к которым он относится: семейная, производственная, национальная, профессиональная и т.д. (К.А. Абульханова-Славская, 1991). Разные группы порождают, поддерживают и распространяют различные образ и стиль жизни, ценностные представления, моральные нормы, образцы поведения. Поэтому не только отдельные личности, но и большие социальные и малые социальные группы обладают характерными ценностями, имеют различные социальные представления, ценностные ориентации, моральные оценки тех или иных поступков (Г.В. Осипов, 1995). Кроме того, следует учитывать факт отношения к деньгам в зависимости от исполняемой личностью роли в обществе в процессе экономического взаимодействия с другими людьми (предприниматель, покупатель, плательщик налогов, потребитель, производитель, продавец [схема «бП», по А.Д. Карнышеву]). Экономическая роль – это условное понятие. Оно отражает набор функций, предписаний и поведенческих реакций, которые индивид вынужден выполнять для удовлетворения своих потребительских и хозяйственных запросов в разного рода экономических структурах. Исполнители одной роли, например, предпринимателя, имеют схожие моральные и нравственные суждения и нормы, ценностные представления о своей экономической роли, принятые в данное время в современном обществе.

Второй компонент характеристики личности охватывает психический уровень человека. Это не только уровень его желаний, но и уровень его достижений (В.Н. Мясищев, 1995). Отношение личности к деньгам зависит от того, будет ли это положительный или отрицательный опыт, и что станет действительно приоритетным, благотворительность, личное обогащение или общественные цели.

Третий компонент включает психические свойства личности. Вспомним характеристики, свойственные экстравертированной или интровертированной личности.

Четвертый компонент характеристики личности – это взаимосвязь основных компонентов или общая структура личности. Сюда относится ее функциональный профиль, т.е. то, что по преимуществу называют характером личности. Эта сторона важна для понимания таких волевых и моральных свойств, как настойчивость, выдержка, самообладание, принципиальность, честность и противоположные им отрицательные качества. В названных свойствах, как в едином узле, связываются доминирующие отношения человека с уровнем его развития в целом (В.Н. Мясищев, 1995). Отношение к деньгам так взаимосвя-

зано с характером, что психологи (И.В. Андреева, О.С. Дейнека, Б.А. Райзберг) разработали «денежную» типологию личности, подчеркивая тем самым, что определенные психологические особенности характера могут послужить основой для формирования отношения к деньгам.

Резюмируя различные подходы к раскрытию категории «отношения» в психологии, мы выделили следующие особенности:

- отношение формируется в результате интериоризации личностью определенных фрагментов окружающей социальной действительности и отображает собой опыт существования личности в социальном окружении; отношение к деньгам формируется в процессе социализации и соответственно зависит от социального окружения, интериоризируется через поступки, правила и через реализацию экономических ролей;

- отношение подразумевает субъективно-оценочный подход к окружающей действительности, т.е. характеризуется избирательностью и направленностью; отношение к деньгам – субъективная характеристика, определяющая направленность экономической деятельности;

- отношение обладает эмоционально-когнитивной и мотивационно-волевой стороной, то есть представляет собой активное обратное влияние личности на свое непосредственное социальное окружение;

- отношение к деньгам эмоционально окрашено, обладает символичностью и подразумевает активное влияние на экономическую активность личности;

- можно выделить различные виды отношений: мировоззрение, убеждения, интересы, потребности, мотивы, эмоциональное отношение, оценки, социальные установки; данные виды отношений находят свое отражение в отношении к деньгам, формируя его, влияют на исполнение личностью экономических ролей.

В параграфе 1.2. «Психолого-экономическая сущность денег» показано, что вопрос о сущности денег интересовал каждое поколение ученых разной направленности: экономистов, социологов, психологов. Анализируя литературу по данной проблеме, мы выделили следующие подходы к изучению института денег:

- экономический (функции денег в системе экономических отношений, классическая политическая экономия: А. Смит, К. Маркс, концепция «экономического человека» Д. Кейнса);

- психологический подход: общее значение денег для человека (А.В. Воронина, А.Д. Карнышев), символичность значения денег (Ш. Гольдберг и Р. Левис, Г. Зиммель, С. Московичи), «денежные» типы личности (И.В. Андреева, О.С. Дейнека, Б.А. Райзберг), противоречивое отношение россиян к деньгам (Е.И. Горбачева, О.С. Дейнека, А.Б. Купрейченко), ценностный конфликт в отношении к деньгам (Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев), изучение отношения различных социальных групп к деньгам (А.Р. Капустин), отношение к деньгам, материальное благополучие и особенности взаимоотношений в семье, морально-этические нормы и проблема отношения людей к деньгам (С.И. Ерина), изучение психологических особенностей людей с разным уровнем успеха в

экономической деятельности (В.В. Гришин), предпринимателей (В.В. Новиков, Е.П. Шарапов), школьников (С.И. Ерина, Н.И. Курочкин, Е.П. Шарапов), молодых женщин (Е. Drozda-Senkovska), проблему денег в экономической психологии изучал С.В. Малахов;

– междисциплинарный: интеграция социологии, психологии и экономики, где современное экономическое понятие «деньги» рассматривается через призму социологии и психологии (М. Дуглас, В. Зелизер, К. Поланьи, Г.Г. Силласте, А.Б. Фенько);

– социологический (Г. Гегель, Г.Г. Силласте).

Также в данном параграфе уделено внимание основным исследованиям в области денег в большинстве основных психологических направлениях (психоанализ (О`Нейл, Т. Вайсман, О. Фенихель, С. Ференци, З. Фрейд и др.), бихевиоризм (Р. Азрин, Т. Айлон, Б. Скиннер и др.), когнитивное направление (Д. Канеман, Р. Солсо, Э. Тверски и др.) и отраслях (клиническая психология (Т. Танг), возрастная (К. Данцигер, Р. Саттон, А. Стросс и др.), социальная (В.Д. Рубинштейн и др.), сравнительная (Х. Диттмар, В.Д. Рубинштейн и др.) и экономическая психология (К. Ямамучи и Д. Темпер, Р. Линн, А.Б. Фенько и др.).

Продемонстрирована недостаточная разработанность особенностей формирования и коррекции эффективного экономического поведения. В данном параграфе на основе комплекса взаимоотношений исполнителей экономических ролей «бП», определены возможные особенности отношения к деньгам в зависимости от исполнения личностью экономической роли (предпринимателя, плательщика налогов, покупателя).

В главе 2. диссертации «Эмпирическое исследование проблемы отношения личности к деньгам в зависимости от исполнения экономической роли» представлена экспериментальная часть исследования проблемы отношения личности к деньгам, база и инструментарий исследования, описаны общие принципы разработки деловых игр и, в частности, учебная деловая игра «Деньги и исполнители экономических ролей», аргументируется применение психосемантического подхода к исследованию и построение частного семантического дифференциала, а также продемонстрированы основные результаты исследования проблемы отношения личности к деньгам с использованием всех методик: частный семантический дифференциал, методика «Завершение предложения» М.Ю. Семенова, тест ситуативной тревожности Ч.Д. Спилбергера – Ю.Л. Ханина. Теоретической основой исследования послужила модель взаимодействия, а также теоретические положения, рассмотренные в первой главе.

В *параграфе 2.1. «База и инструментарий исследования»* описан инструментарий и обоснован выбор базы социально-психологического исследования, а также цель, гипотеза, задачи и этапы исследования. Достоверность результатов подтверждается критерием Пирсона и коэффициентом углового преобразования Фишера. Все расчеты были произведены с помощью программных средств прикладного пакета SPSS 13.00.

В *параграфе 2.2. «Разработка учебной деловой игры»* описаны основные классификации деловых игр и принципы их построения и модификации

(И.В. Абрашина, Г.М. Авилов, В.М. Григорьев, К. Гросс, Е.И. Дробинская, В.Я. Платов, В. Разумный, Э.В. Соколов, А.А. Таран, Н.А. Тимошкина, В.А. Трайнев, А.В. Черная, М.С. Яницкий).

Согласно классификации игр, разработанная нами игра «Деньги и исполнители экономических ролей» отвечает требованиям учебной деловой игры с элементами интерактивности. Деловая игра – метод имитации принятия управленческих решений в различных производственных, хозяйственных ситуациях путем организации коллективной деятельности по заданным правилам и нормам (А.П. Панфиловой). Для испытуемых предложена хозяйственная ситуация, имитирующая процесс торговли, в которой участвуют продавец и покупатель, каждый из которых должен принимать решения управленческого характера, соответствующие правилам и нормам в процессе коллективной деятельности. Принятие решений – традиционно рассматривается как этап волевого акта, связанный с выбором цели и способа действия. Каждый из участников разработанной нами игры стоит перед выбором при принятии решения. Продуктивный процесс принятия решений включает в себя появление психических новообразований в виде новых целей, оценок, мотивов, установок, смыслов. Под психическими новообразованиями мы понимаем изменение монетарных установок и обогащение понятия «деньги» для участников. Под ситуацией понимается положение, обстановка, сочетание условий или совокупность обстоятельств. В игру вводятся особые обстоятельства, с учетом которых участники, как мы предполагаем, расширят установки и скорректируют отношение к деньгам. Под технологией понимается совокупность методов обработки, изготовления, измерения состояния, свойств, осуществляемых в процессе деятельности. К технологии мы относим построение частного семантического дифференциала понятия деньги, «тест ситуативной тревожности Ч.Д. Спилбергера – Ю.Л. Ханина», который мы использовали для отражения уровня тревожности во время уплаты налогов и методика «Завершение предложения» М.Ю. Семенова. Говоря об элементе интерактивности, необходимо отметить, что интерактивная игра – это интервенция (вмешательство) ведущего в групповую ситуацию «здесь и теперь», которая структурирует активность членов группы в соответствии с определенной учебной целью, что позволяет обучаемым лучше, чем в сложном реальном мире, познать и понять структуру и причинно-следственные взаимосвязи происходящего, групповых и межличностных проблем.

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 можно отследить отношение к деньгам в процессе взаимодействия исполнителей экономических ролей, в т.ч. 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 несут 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 вводит в игру особые условия, указанные на карточках, тем самым, помещая участников в нестандартные ситуации, что привносит элемент интерактивности. 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. 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. 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 особенностей отношения к деньгам.

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 ответст-

венности каждого гражданина. Координатор должен управлять дискуссией, подводя логически мысль к тому, 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, т.к. именно в этот период игры участники воспринимают всю информацию более участливо и эмоционально, готовы переосмыслить и проанализировать все свои поступки.

В параграфе 2.3. «Исследование отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей с помощью частного семантического дифференциала» приводится концепция психосемантики, дается обоснование применения психосемантического подхода в данном эмпирическом исследовании, описывается построение частного семантического дифференциала.

Одной из основных целей нашего исследования является анализ семантического пространства понятия «деньги» и возможности его изменения, коррекции с помощью деловой игры для каждого исполнителя экономической роли: плательщика налогов, предпринимателя-продавца и покупателя. Наши предположения касательно разности семантического поля понятия «деньги» у представителей разных экономических ролей отчасти базируется на идеях 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 подсознательную категоризацию объектов окружающего мира, это опорные точки образа мира, образующие некую основу для построения частных образов отношений к отдельным ситуациям (Е.Ю. Артемьева, В.П. Серкин, Ю.А. Стрелков).

Для того чтобы отразить отношение к понятию «деньги» у респондентов, мы заранее условно разделили все шкалы по трем направлениям, на каждый фактор по семь прилагательных: деньги для себя, деньги для других, деньги для государства. Предположили, что все эти направления отражают смысловые нагрузки для представителей, выбранных нами экономических ролей: покупателя, предпринимателя-продавца, плательщика налогов. С помощью разработанной игры постарались оказать влияние на отношение личности к деньгам по всем направлениям.

Анализируя значения нагрузок на «личностный фактор», можем сказать, что деньги в сознании большинства испытуемых до игрового воздействия отражают степень личного благосостояния и успешности, подтверждают социальный статус и престиж личности. Исследуемое понятие в группе испытуемых до игры по первому фактору наделяется эгоцентрическими смыслами. Считаем, что это связано с текущей социально-экономической ситуацией, в которой ин-

дивид 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 богатые, легкие, всеильные, уважаемые и счастливые. Финансовый успех ассоциируется с всеильностью и уважением. *Второй фактор* отражает смысловую нагрузку экономической роли предпринимателя – продавца, и обозначен как «предпринимательский фактор». Понятие «деньги» до игры по второму фактору оценивается как безответственные, бесчестные, украденные, безнравственные, пассивные и зависимые. Респонденты высказывают мысль о том, что успешность предпринимательской деятельности напрямую связана с покровительством властных структур, бесчестным и безответственным поведением, нравственное экономическое поведение не может служить залогом финансового успеха. *Третий фактор* – «ответственность». Понятие «деньги» до игры по третьему фактору оценивается как недалёковидные, недобросовестные и незаконопослушные. 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.

Достоверность результатов исследования обеспечивалась критерием Пирсона (χ^2). Для расчета данного критерия 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.

Если обратить внимание на ролевые и смысловые характеристики изменений в семантическом пространстве, то самый значительный сдвиг в семантическом пространстве после психологического игрового воздействия произошел в группе респондентов, исполняющих экономическую роль *продавцов – предпринимателей*. Это связано с большим количеством возложенных обязанностей и долей ответственности за свои экономические решения. В процессе игры становилось очевидным, 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.

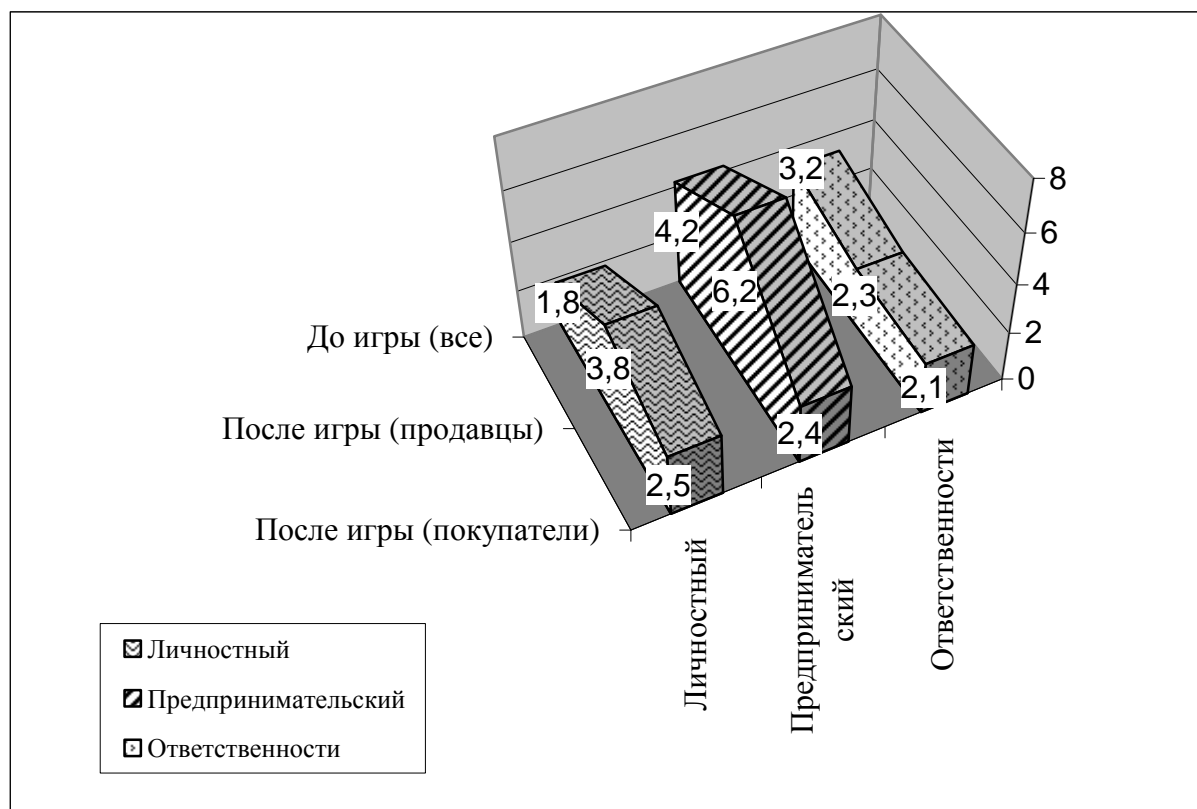


Рис. 2. Размещение понятия «деньги» в семантическом пространстве до и после игрового психологического воздействия

Что касается произошедших трансформаций, то названия факторов не изменились, хотя произошли качественные и количественные изменения. Можно сделать вывод, что роль и нравственное значение денег для исполнителей экономической роли продавца – предпринимателя возросли. 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. Также игра продемонстрировала участникам, что достигли успеха лишь те, кто были более профессиональны, компетентны и, соответственно, конкурентоспособны. Финансовое благополучие в процессе игры дает возможность быть щедрыми, совершать альтруистические поступки, которые, безусловно, получают социальное одобрение со стороны окружающих. Понятие «деньги» для исполнителей роли предпринимателя в процессе игры характеризуется как заработанные и трудные, для того чтобы достичь успеха, необходимо продемонстрировать свой профессионализм, финансовый успех ассоциируется с заработанными деньгами, исключая элемент случайности. Обеспеченность ассоциируется с всесильностью, возможно, это связано с тем, что участники, которые достигли финансового благополучия в процессе игры, могли позволить себе оказывать влияние на ход игрового процесса и чувствовали себя более уверенно. Специальные игровые условия продемонстрировали необходимость быть ответственными в принятии экономических решений, в т.ч. и при

уплате налогов. Также в процессе игры не раз упоминалась значимость нравственной экономической деятельности, именно в связи с этим третий фактор – «ответственности» – включил в себя данные категории: нравственные, ответственные, дальновидные.

В группе *покупателей* также произошли значительные количественные и качественные изменения. Понятие «деньги» после игры по первому – «личностному» фактору для исполнителей роли покупателя – приобретает иную смысловую окраску, и оценивается, как дальновидные, профессиональные, уважаемые, богатые, свободные, всеильные, честные, заработанные, безупречные, независимые, счастливые, добросовестные. Данные изменения связаны 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 и добросовестными в отношении покупок. Что касается величины нагрузок на другие два фактора, то во второй «предпринимательский» фактор вошли следующие признаки: щедрые, конкурентоспособные, активные, нравственные. На наш взгляд, данные изменения связаны с социальным одобрением со стороны других участников, и возможностью распоряжаться игровыми деньгами с большей ответственностью в связи со статусом, что обязывает относиться добросовестно к возложенным обязательствам. Понятие «деньги» после игры для представителей детских дошкольных учреждений приобретает иную смысловую окраску и оценивается как щедрые, активные, нравственные. Третий фактор – «ответственности» – включил в себя следующие признаки: ответственные и законопослушные. После исполнения экономической роли в игровом процессе очевидно, что ответственное отношение к своим экономическим решениям напрямую связано с законопослушностью и приносит финансовую выгоду.

Такого рода изменения доказывают очевидность воздействия игрового процесса на исполнителей разных экономических ролей и правильность подбора методики. Подтверждается бессмысленность разговора психолога 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.

В параграфе 2.4. «Сравнительный анализ реципиентов в зависимости от выполняемых экономических ролей по методике «Незаконченное предложение» продемонстрированы основные результаты использования данной методики, которая позволит отследить смысловые изменения в семантическом пространстве понятия деньги после проведенного игрового психологического воздействия, а также 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. Для определения основных ценностных ориентаций и отношений личности к деньгам М.Ю. Семенов предложил использовать шесть фраз. При обработке данных использовался контент-анализ. Система классификации строи-

лась отдельно для каждой фразы. Соотношение ответов для всех фраз методики «Незаконченное предложение» в процентном отношении до и после игрового воздействия отражено в Приложении 1 диссертации.

Достоверность результатов обеспечивалась коэффициентом углового преобразования Фишера φ^* .

Особенности монетарного поведения до игры проявились в следующем: деньги практически приравнивались к смыслу жизни, например, «все», «жизнь»; в социальных установках на ситуацию безденежья преобладали негативные эмоции; участники использовали пренебрежительные названия денег, такие как «бумажки», «фантики»; преобладали 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»; в вопросах представления о результате экономического поведения были нечеткими; все без исключения участники говорили о невозможности совершить противоправные действия ради материального благополучия в ущерб другим людям; 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, использовались такие эпитеты, как «тяжелый труд», «знания», «работоспособность», «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 экономического 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 преобладает допустимость совершения экономического преступления ради экономической выгоды, но возможно данные игровые условия внесли существенные изменения в экономическое поведение участников в дальнейшем). 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, игровой процесс позволил повысить самооценку участников (в условиях «сжатого времени» они могут корректировать свои экономические действия, чтобы стать финансово успешными). Исчезла расточительность, ответы ориентированы на конкретные цели, которые чаще касаются образования и самореализации, все ответы отягощены экономическими понятиями. Деловая игра продемонстрировала участ-

никам особенности взаимодействия экономических ролей и дала возможность оценить результат их деятельности.

В параграфе 2.5. «Выявление тревожности у исполнителей разных экономических ролей по отношению к деньгам по методике Спилбергера – Ханина» продемонстрированы результаты использования данной методики, которая позволяет отследить уровень тревожности у участников игрового процесса в процессе уплаты налогов. В учебной деловой интерактивной игре «Деньги и исполнители экономических ролей» участники должны были заплатить налоги. Игровая ситуация была максимально приближена к реальности, координатор не напомнил об уплате налогов при озвучивании правил. В конце игрового процесса была объявлена налоговая ставка, и участники были поставлены перед выбором. Процесс уплаты налогов проходил анонимно, и участники могли избежать уплаты. Было предложено заплатить налоги продавцам – предпринимателям, т.к. покупатели являются косвенными плательщиками, а предприниматели отчитываются в налоговых органах ежегодно. Налоговая ставка составляет 20% от игровых баллов. Участники столкнулись 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, т.к. 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 налогов до конца игры. Процесс уплаты налогов никак не контролировался и был конфиденциальным. Если координатор пояснял, что наказания не последует, то уплата налогов происходила в единичных случаях, если последует наказание, то налоги уплачивались всеми игроками.

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.

Способ третий. Игроков поставили в известность об уплате налогов заранее. 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. Этот способ требует больше временных затрат, но признан самым эффективным. Информационный фактор является самым значимым, все налогоплательщики должны знать на какие нужды города и в каких размерах идут налоговые отчисления. Результаты исследования состояния ситуативной тревожности участников деловой игры представлены в табл. 1. Исследование проведено с использованием методики ситуативной тревожности Ч.Д. Спилбергера – Ю.Л. Ханина.

Результаты исследования состояния ситуативной тревожности участников деловой учебной игры в процессе уплаты налогов

Экономическая роль	Количество участников, испытывающих состояние ситуативной тревожности в процессе уплаты налогов, в зависимости от способа уплаты, в %							
	низкая		не испытывает тревоги		умеренная		высокая	
	1 сп.	3 сп.	1 сп.	3 сп.	1 сп.	3 сп.	1 сп.	3 сп.
Покупатель	20,9	21,5	66,7	68	8,3	6,7	4,1	3,8
Продавец	12,5	9,5	58,3	70,3	20,9	15,9	8,3	4,3

Из данных табл. 1 очевидно, что участники, исполняющие роль продавца-предпринимателя, которым было предложено заплатить налоги, испытывали состояние ситуативной тревожности гораздо чаще, чем участники, которые не участвовали в процессе уплаты налогов. В частности, высокий уровень ситуативной тревожности наблюдается у 8,3% (1 способ уплаты налогов) и 4,3% (второй способ уплаты налогов), исполняющих роль продавца-предпринимателя, в противовес 4,1% (1 сп.) и 3,8 % (3 сп.) покупателей. Надо отметить, что состояние ситуативной тревожности возникало в равной степени и в состоянии выбора платить или не платить, так и непосредственно при уплате налогов, независимо от того, какой выбор был сделан в результате, продавцы-предприниматели находились в состоянии беспокойства, ситуативной тревожности.

Игра дает возможность корректировать преступное отношение к налогам. Участники могут ознакомиться с итогом халатности по отношению к государственной необходимости. В игровой форме можно отследить путь денег от налогоплательщика к государству и продемонстрировать положительные стороны обязательности.

В **заключении** подводятся общие итоги исследования, формулируются теоретические и практические выводы. В ходе исследования были решены все поставленные задачи. Проведенное диссертационное исследование в целом подтвердило выдвинутые гипотезы. Теоретические и эмпирические результаты позволяют сделать следующие **выводы**:

1. В результате аналитического обзора литературы и теоретического анализа проблемы был изложен новый подход в понимании монетарных отношений, базирующийся на психологической концепции отношений личности В.Н. Мясищева, в котором все характеристики личности мы изложили схематично, а затем, рассматривая каждый компонент в структуре отношений личности подробно, определили взаимоувязанные с деньгами компоненты структуры личности. Первый компонент – доминирующие отношения личности – направленность, социальный идеал блага или цель личного преуспевания – деньги как смысл жизни, определяющий направленность или инструмент для достижения

других целей. Второй компонент – психический уровень личности – уровень желаний и достижений личности (интеллектуальные, волевые, эмоциональные свойства) – нравственное и психологическое значение экономической деятельности, объектом, которой выступают деньги. Третий компонент – психические свойства личности – индивидуальные психологические характеристики как основа экономической активности и грамотной реализации экономической роли. Четвертый компонент – взаимосвязь основных компонентов – пропорциональность, гармоничность, цельность личности, характер – определенные психологические особенности характера как основа для формирования отношения к деньгам.

2. Уточнено содержание понятия «деньги» с точки зрения четырех подходов: экономический подход (К. Маркс, А. Смит, концепция «экономического человека» Д. Кейнса); психологический подход (И.В. Андреева, А.В. Воронина, Ш. Гольдберг и Р. Левис, Е.И. Горбачева, В.В. Гришин, О.С. Дейнека, Л.Г. Дикая, С.И. Ерина, А.Л. Журавлев, Г. Зиммель, А.Р. Капустин, А.Б. Купрейченко, С. Московичи, В.В. Новиков, Б.А. Райзберг, Е.П. Шарапов, Н.И. Курочкин, Е. Drozda-Senkowska; междисциплинарный (М.Дуглас, В. Зелизер, К. Поланьи, Г.Г. Силласте, А.Б. Фенько); социологический подход (Г. Гегель, Г.Г. Силласте).

3. Выделен психологический аспект проблемы целенаправленного влияния на восприятие и оценку денег экспериментальным путем. Теоретически обоснован один из способов данного влияния в виде учебной деловой интерактивной игры. Уточнены агенты экономической социализации личности, особый акцент сделан на особенностях и проблемах экономической социализации в современных условиях.

4. На основе комплекса взаимоотношений исполнителей экономических ролей «бП» теоретически обусловлены особенности отношения личности к деньгам в зависимости от исполняемой экономической роли (налогоплательщик, продавец, предприниматель, покупатель).

5. Для проведения исследования нами были проанализированы психологические аспекты деловой игры как метода выявления, а так же коррекции нереалистичного и неконструктивного отношения личности к деньгам. Нами была разработана деловая игра «Деньги и исполнители экономических ролей», которая позволила нам:

- во-первых, выяснить изменяется ли семантическое пространство понятия деньги при исполнении испытуемыми тех или иных экономических ролей;
- во-вторых, описать существенные структурные, количественные и качественные особенности отношения к деньгам у испытуемых при исполнении разных экономических ролей;
- в-третьих, дать рекомендации по коррекции семантического пространства, социальных установок понятия деньги у студентов;
- в-четвертых, дифференцировать мотивы расходования денег у представителей разных экономических ролей, выявить, какие мотивы преобладают в большей степени положительные: мотивы самореализации, творчества, по-

знания, саморазвития, альтруистической помощи другим людям или негативные.

6. Анализ результатов проведенного исследования показал, что деловая учебная игра позволяет оказывать целенаправленное психологическое влияние на отношение к деньгам и корректировать денежное поведение, обучает более адаптивному и эффективному исполнению экономических ролей. В работе акцентируется внимание на том, что в процесс обучения следует включать игровые методики, направленные на экономическую социализацию, где в режиме «сжатого времени» студенты смогут ознакомиться с особенностями взаимодействия исполнителей разных экономических ролей и результатами безнравственного, непрофессионального и негуманного экономического поведения. Игра демонстрирует, что с помощью денег могут удовлетворяться как материальные, так социальные и духовные потребности и мотивы.

7. Существуют отличительные особенности отношения к деньгам личности в зависимости от реализации разных экономических ролей. Эти особенности проявляются на уровне ценностей, потребностей и степени их удовлетворения, социальных установках, переживаниях, связанных с деньгами, мотивах использования денег. Сравнение особенностей отношения к деньгам испытуемых до и после учебной деловой игры позволило выделить направление, в котором происходит учебное игровое воздействие на личность.

8. Как показало исследование, до игры 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 всесильностью, уважением и независимостью. Финансовый успех ассоциируется с уходом от налогообложения и оценивается как дальновидность, незаконопослушность и расчетливость. После игры семантическое пространство понятия деньги претерпело существенные изменения и определяется респондентами, как конкурентоспособные, профессиональные и нравственные. Участники изменили паразитические установки и по большей части исключают момент случайности в процессе заработка денег. В семантическое пространство денег включены такие коннотативные признаки как щедрые, ответственные и обязательные.

9. Особенности отношения личности к деньгам до игры проявились в следующем: генерализация понятия «деньги»; в социальных установках на ситуацию безденежья преобладают катастрофические установки; участники использовали пренебрежительные названия денег, такие как «бумажки», «фантики»; в любой игровой экономической ситуации связанной с прибылью участники часто начинали свой ответ со слова «везение».

Особенности отношения личности к деньгам при исполнении разных экономических ролей после проведения игры: игра позволила сместить акценты в сторону нравственности, дружбы; на первом месте оказались деньги, как эмоционально окрашенное средство, например, «тяжелый труд», «работа»; исчезла пренебрежительность в отношении денег; присутствует ориентация на добровольную помощь, чаще учитываются интересы других; появляются установки, связанные с позитивным решением финансовой проблемы; ответы ориентиро-

ванны на конкретные цели; деловая игра продемонстрировала участникам механизм взаимодействия экономических ролей, дала возможность оценить результат их деятельности и воспользоваться благами, к которым они стремились.

Возрастающая значимость прагматических ценностей в современном обществе нередко сопряжена с нарушением этических норм. Результаты нашего исследования показали, что необходимо влияние на формирование осознанных норм обращения с деньгами, грамотного и неконфликтного отношения личности к деньгам с помощью учебных деловых игр. Изучение особенностей отношения личности к деньгам в зависимости от исполняемой экономической роли в процессе деловой игры может дать важные сведения о психологических особенностях отношения к деньгам, а также дает возможность целенаправленно влиять на восприятие и оценку денег экспериментальным путем.

На наш взгляд, очень важным является изучение особенностей отношения личности к деньгам в связи с учетом менталитета представителей разных стран. Выводы, полученные в данной работе, могут быть положены в основу методического комплекса и рекомендаций по коррекции семантического пространства понятия «деньги» у студентов, высказанные в работе идеи, могут служить основой для разработки учебных программ для студентов всех специальностей, так же при работе с преподавателями на курсах повышения квалификации. Популяризация научных знаний и трансляция результатов данного исследования, возможно, подтолкнет людей задуматься о своих собственных особенностях в отношении к деньгам, о том, как они учат обращаться с деньгами своих детей.

Основное содержание диссертационной работы отражено в 12 публикациях.

Статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях:

1. Муравьева, П.А. Содержание экономической роли как детерминанта отношения личности к деньгам / П.А. Муравьева // Сибирский психологический журнал. – Томск, 2010. – № 37. – С. 92-96.

2. Муравьева, П.А. Отношение личности к деньгам в зависимости от реализации экономических ролей / П.А. Муравьева // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – Иркутск: БГУЭП, 2006. – № 6. – С. 18 – 21.

Другие научные публикации:

3. Муравьева, П.А. Отношение к деньгам исполнителей разных экономических ролей и его изменение в процессе деловой игры / П.А. Муравьева // Экономическая психология: актуальные исследования и инновационные тенденции: материалы десятой юбилейной международной научно-практической конференции. – Иркутск: БГУЭП, 2009. – С. 324 -342.

4. Муравьева, П.А. Изменения отношения к деньгам у участников деловой игры с разными экономическими ролями / П.А. Муравьева // Психология в экономике и управлении. – Иркутск: БГУЭП, 2009. – № 2. – С. 70-81.

5. Муравьева, П.А. Особенности формирования отношения личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей / П.А. Муравьева

// Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития: сб. материалов междунар. науч. – практ. конф. – СПб.: ИМЦ «НВШ – СПб», 2008. – С. 204-208.

6. Муравьева, П.А. Деловая игра как метод формирования и коррекции отношения личности к деньгам / П.А. Муравьева // Личность и деятельность педагога: история, традиции, инновации: материалы регион. науч. – практ. конф. – Улан-Удэ: БГУ, 2008. – С. 47-52.

7. Муравьева, П.А. Деловая игра как метод формирования и коррекции отношения к деньгам при исполнении экономических ролей / П.А. Муравьева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы Всерос. науч. – практ. конф. – Иркутск: БГУЭП, 2008. – С. 265 – 271.

8. Муравьева, П.А. Экономические роли личности и ее отношение к деньгам / П.А. Муравьева // Экономическая психология. Туризм. Экология. Актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы науч. – практ. конф. – Иркутск: БГУЭП, 2007. – С. 194-197.

9. Муравьева, П.А. Персонажи мультфильмов и сказок в контексте типологии собственников / П.А. Муравьева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы науч. – практ. конф. для Круглого стола БЭФ. – Иркутск: БГУЭП, 2006. – С. 191 – 194.

10. Муравьева, П.А. Социальные функции денег через призму модели шести экономических ролей / П.А. Муравьева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы науч. – практ. конф. – Иркутск: БГУЭП, 2005. – С. 132-137.

11. Муравьева, П.А. Деньги как фактор экономической социализации студентов / А.П. Вяткин, П.А. Муравьева // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы науч. – практ. конф. – Иркутск: БГУЭП, 2004. – С. 137-139.

12. Муравьева, П.А. Отношение личности к деньгам в контексте реализации экономических ролей: монография / П.А. Муравьева. – Иркутск: БГУЭП, 2009. – 230 с.

Подписано в печать 20.03.2012. Формат 60x84/16.

Бумага оф. Отпечатано на ризографе.

Тираж 100 экз. Заказ 41/10.

Отдел оперативной полиграфии ЯрГУ
150000, Ярославль, ул. Советская, 14