

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Гуманитарно-педагогический институт
Кафедра «Теоретическая и прикладная психология»
37.03.01 «Психология»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: **Формирование социально-экономических навыков в ранней юности как условий социализации**

Студент Д.А. Кагдин
(И.О. Фамилия) _____ (личная подпись)

Руководитель к.псих.н., профессор Э.Ф. Николаева
(И.О. Фамилия) _____ (личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой: к.псих.н., доцент Е.А. Денисова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) _____ (личная подпись)

« _____ » _____ 20__ г.

Тольятти 2017

Аннотация

Тема бакалаврской работы: Формирование социально-экономических навыков в ранней юности, как условий социализации.

Актуальность бакалаврской работы: Актуальность проблемы подтверждается некоторыми данными статистики: менее 38% людей в возрасте от 15 лет имеют представление о базовых экономических понятиях. Эти данные были получены из опроса Gallup World Poll. Более 10 тыс. выбранных случайным образом людей старше 15 лет приняли участие в этом исследовании в 2015 году. Падение уровня валового внутреннего продукта, растущая безработица, отток капитала за границу, повышение цен на продукты первой необходимости и снижение уровня доходов населения – всё это проблемы современного общества.

Цель бакалаврской работы: изучить возможности формирования социально-экономических навыков в ранней юности, как условий социализации.

Задачи бакалаврской работы:

1. Проанализировать теоретическую психологическую литературу по проблеме исследования.
2. Выявить уровни проявлений социально-экономических навыков.
3. Разработать и апробировать специально-организованную программу в форме имитационной игры «Геополитика».
4. Проанализировать полученные результаты.

Структура и объем работы: 76 стр.

Методы проведенных исследований: Теоретический анализ. Диагностические методы («Ценностные ориентации» М. Рокича, «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера, Опросник «Определение уровня развития социальных навыков»). Экспериментальные методы (специально-организованная целенаправленная программа в виде имитационной игры «Геополитика»). Математико-статистический метод.

Основные результаты исследования: научная и практическая значимость исследования заключается в том, что оно показало возможности формирования социально-экономических навыков с помощью специально организованной, целенаправленной программы в виде имитационной игры «Геополитика», которую могут использовать работники школ и организаторы обучения детей.

Количество источников литературы: 35 ед.

Количество иллюстраций и таблиц: 13 ед.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ПСИХОЛОГИИ	9
1.1 Социализация в работах зарубежных и отечественных психологов.....	9
1.2 Социально-психологические особенности ранней юности.....	23
1.3 Условия формирования социально-экономических норм и навыков	28
Выводы по первой главе	34
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАВЫКОВ .	35
2.1 Организация и методы исследования	35
2.2 Формирование социально-экономических норм и навыков по специально- организованной программе.	41
2.3 Анализ полученных результатов	66
Выводы по второй главе	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	73

ВВЕДЕНИЕ

Значение процесса социализации для общества и личности сложно переоценить. Для успешного функционирования и развития, общество должно содержать в себе людей, которые понимают и принимают нормы и правила, установленные в нем, способных на осуществление функций, которые ему необходимы. Человек проходит процесс социализации во множестве социальных институтах, затрагивающих все сферы: экономическую, социальную, политическую, духовную и институт родства. Социализация — это процесс, который продолжается всю жизнь, ввиду того, что общество и его институты меняются с течением времени, вынуждая человека постоянно усваивать новые нормы и правила общества.

Во многих научных трудах социализация рассматривается как проблема современности: Малютина Т.В., Магомедалиева А.М., Царева Е.С.[25, 20, 34] и др. Точку зрения важности экономической социализации как процесса и как части общей социализации выражала Дробышева Т. В. [12].

Актуальность проблемы подтверждается и некоторыми данными статистики: менее 38% людей в возрасте от 15 лет имеют представление о базовых экономических понятиях. Эти данные были получены из опроса GallupWorldPoll. Более 10 тыс. выбранных случайным образом людей старше 15 лет приняли участие в этом исследовании в 2015 году. Данный факт статистики прямо связан с экономической обстановкой в Российской Федерации, которая ярко отражает системные проблемы в решении широкого спектра задач. Падение уровня валового внутреннего продукта, растущая безработица, отток капитала за границу, повышение цен на продукты первой необходимости и снижение уровня доходов населения – всё это проблемы современного общества.

Как писала Дробышева Т.В.: «...содержательные компоненты социализации личности в условиях экономических отношений, в обществе

определяются не только психологическими, но и экономическими законами...»[12, с. 18]. В данном контексте можно говорить о таком критерии, как социально-экономическая зрелость, которая рассматривается в качестве отдельного вида зрелости личности в целом и уровень которой прямо связан с уровнем экономической грамотности. А. Л. Журавлев выводит понятие экономической зрелости, под которым понимает общую способность человека к материальному, экономическому, финансовому самообеспечению и обеспечению своей семьи. Дифференцируя зрелость и незрелость личности как полярные понятия, не стоит употреблять «экономическую незрелость» в отношении подростков, поскольку несоответствие личности какому-либо признаку зрелости не является основанием для отнесения личности к незрелой. Скорее следует говорить о том, что подросток находится в определенной стадии зрелости. В свете данных факторов, определяющим критерием будет экономико-психологическая зрелость личности, так как ее признаки определяются процессами и состояниями которые обуславливают её сравнение себя с другими людьми, ближайшим социальным окружением, малыми и большими группами в условиях взаимодействия и отношений экономического характера. В этом случае сформированность экономического сознания играет большую роль, поэтому экономические знания и законы должны рассматриваться в рамках социализации наравне с другими, влияющими на неё, факторами, как инструменты, грамотность оперирования которыми, определяет процесс её протекания.

В большинстве научных направлений социализация рассматривается как сложный, внутренне и внешне обусловленный и во многом противоречивый процесс усвоения индивидом социального опыта.

В данной работе будет рассматриваться социализация личности в ранней юности и роль социально-экономических навыков в этих процессах. Актуальность этих тем для современного общества заключается в процессе интеграции личности в систему социальных и экономических отношений, от

которого зависит их развитие, а также кризисным состоянием экономики России, в условиях которой личность вынуждена существовать.

Цель исследования – изучить возможности формирования социально-экономических навыков в ранней юности, как условий социализации.

Объект исследования – социализация личности.

Предмет исследования – формирование социально-экономических навыков

Гипотеза исследования – мы полагаем, что формирование социально-экономических навыков, как условий социализации в ранней юности требует:

- Повышение социально-экономических знаний
- Специально организованной целенаправленной программы в форме имитационной игры «Геополитика»

В соответствии с данной гипотезой выдвигаются **задачи**:

5. Проанализировать теоретическую психологическую литературу по проблеме исследования.
6. Выявить уровни проявлений социально-экономических навыков.
7. Разработать и апробировать специально-организованную программу в форме имитационной игры «Геополитика».
8. Проанализировать полученные результаты.

Методы и методики исследования:

1. Теоретический анализ.
2. Диагностические методы.
3. Экспериментальные методы.
4. Математико-статистический метод.

Практическая значимость исследования заключается в том, что оно показало возможности формирования социально-экономических навыков с помощью специально организованной, целенаправленной программы.

Данный факт будет иметь значение для работников школ и организаторов обучения детей, так как они смогут учитывать приведенный в работе опыт и знать особенности использования метода имитационной игры «Геополитика».

Исследование проводилось на базе проекта «Моё профессиональное будущее» предполагающего четырехступенчатое обучение подростков с защитой итоговых работ по окончанию каждого этапа.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

1.1 Социализация в работах зарубежных и отечественных психологов

В отечественной социальной психологии вопросом социализации задавались и исследовали П. П. Блонский, В. А. Артемов, К. Н. Корнилов, В. М. Бехтерев и др. Поведение личности в процессе его отношений с окружающим миром; её принятие и соответствие тем нормам и требованиям, которые предъявляет среда, влияние на поведение человека социально-экономических условий его жизни, социального развития на протяжении всех периодов его жизни, а также формирование иерархии структуры внешних социальных факторов как условий социализации, легли в основу изучения такого понятия как социализации на этапе развития современной науки и раскрываются в работах Б. Ф. Ломова, Е. В. Шороховой, А. В. Мудрика, С. И. Розума и др.

В отечественной психологии социализация понимается как усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений, как процесс активного усвоения индивидом ценностей и норм общества и формирование их в систему социальных установок, которая определяет позиции и поведение индивида как личности в системе общества.

В. К. Шабельников отмечает, что Г. Гегель в философском плане, а затем Л. С. Выготский в конкретно психологическом раскрывают логику социальной детерминации личности и психического развития человека. Общество предстает субъектом, формирующим нашу психику.

Представление о культурно-исторической детерминации развития личности (Г. Гегель, Л. С. Выготский, Э. В. Ильенков, Д. Б. Эльконин) предполагает соответствие или изоморфизм в духовной организации общества и личности. Развертываясь как функциональный орган общества,

личность отражает ходом своего развития структуру напряжений детерминирующей ее социокультурной системы.

Идеи, которые легли в основу теории социализации, появились раньше, чем сам термин в работах Ф. Гиддингса, Г. Тарда, Э. Дюркгейма. Так, еще О. Конт отмечал зависимость развития и деятельности личности как субъекта целостной социальной системы от законов и социальных норм общества.

В поисках автора термина было выявлено, что «социализация» как объект и фактор, влияющий на человека, был объявлен еще в середине XIX века, в работах О. Конта, Г. Спенсера, Э. Дюркгейма, которые видели взаимосвязь между социальными нормами (порядком) и самой сущности человеческой природы, эту взаимосвязь они и понимали, как социализацию. Однако по сей день, точного термина социализации просто нет. Множество психологов выдвигают свои взгляды на этот термин, по-разному понимают функционал, заложенный в него, а также по-разному смотрят на природу и механизмы возникновения социальной среды как фактора, запускающего процесс социализации. Так, например, Дюркгейм считал, что социум, как фактор, влияющий на человека, является особой сущностью, которую он сравнивал с железом и медью, говоря, что железо и медь, это то, что образуется путем симбиоза множества молекул и становится таким прочным именно в составе этого симбиоза, по отдельности молекулы не являются такими же прочными. Иными словами, по мнению французского социолога, общество — это отдельный объект изучения («вещь», которую Дюркгейм понимал, как объект, описание которого невозможно без подробного изучения), свойства которого являлись продуктом входящих в него людей. Однако, по его мнению, такой закон не работает в обратную сторону, так как по отдельности, люди, образующие общество, теряли его свойства выходя из него. Иными словами, присущая обществу жестокость или бескорыстность совершенно не обязательно присутствовала в человеке, который находился бы в этом обществе, и когда он из него выходил, он мог быть совершенно

другим при наблюдении со стороны. Дюркгейм писал: «Если указанный синтез *suigeneris*, образующий всякое общество, порождает новые явления, отличные от тех, что имеют место в отдельных сознаниях (и в этом с нами согласны), то нужно также допустить, что эти специфические факты заключаются в том самом обществе, которое их создает, а не в его частях, т. е. в его членах» [13, с. 4]. Такой феномен Дюркгейм называл «социальным фактом». Таким образом, говоря о том, что социализация — это социальный факт. Природу данного факта он первоначально пытался объяснить через механизм подражания или принуждения. Впоследствии, социальный факт социализации был переименован в «институт», который включал в себя понятия всех верований и норм поведения, установленных группой и влиял на самого человека, требуя от новых членов группы принятия этих норм, запуска процесса социализации. [13].

Э. Дюркгейм был автором, как принято считать, первой социологической концепции социализации. Как и в любой методологии, у нее были принципиальные положения, их два:

- первое положение уже было озвучено выше, но обобщим ее в одном предложении, заключалось оно в том, что общество является особой реальностью, осуществляющей контроль над действиями людей
- необходимость сдерживания и контроля путем применения инструментов в виде норм морали и вероятностью наказания, он объяснял несовершенством, реактивностью и импульсивностью человеческой природы

Идеи французского теоретика утверждают, что общество само по себе выполняет социализирующую роль для человека, и само общество, в процессе социализации, которую проходит человек, интегрирует в себя все новые поколения людей, которые с самого рождения являются асоциальными.

Дюркгейм вывел два типа социализированности, которые соответствуют обществам, в которых она проходит. Первый случай связан с типом общества кровного родства, то есть с семьей человека. В семье человек социализируется потому что, еще не имея собственной индивидуальности, он, путем принуждения или подражания, сливается с теми, кто подобен ему, в одном коллективе. Такие условия говорят о том, что процесс социализации определяется и продиктован к стремлению человека выжить в предлагаемых обстоятельствах. Ребенок ярко видит, как люди, не принимающие норм поведения и морали его семьи, покидают общество и лишаются благ, которые возможны, при тесном взаимодействии с таким маленьким коллективом как семья.

Второй случай автор называет «вторичным социальным типом», который связан с социализацией и функциями общества еще теснее. Связано это с тем, что после первого типа социализированности, человек приобретает некую индивидуальность, отличия его от других людей и от общества в целом. Таким образом, он становится, зависим от общества ровно в той степени, в какой он отличается от него. Общество определяет, в каких условиях ему придется осуществлять свою деятельность, как и с кем конкретно строить отношения.

Некими моральными и ценностными ориентирами в обществе выступал идеал его члена, который, не только в моральной и интеллектуальной степени, но и в физической степени идентичен для всех участников общества. При этом, этот идеал всегда различен для разных обществ, в зависимости от разных факторов, в частности от мезофакторов и от макрофакторов. Наличие таких идеалов было необходимо для того, чтобы общество вообще могло существовать, так как в условиях отсутствия однородности общество распадается, и главным источником его существования Дюркгейм отмечал воспитание, осуществляемое в семье, то есть первым типом общества кровного родства. В процессе воспитания человека, вносился элемент разнообразия, который позволял кооперации

существовать и оказывать влияние на общество, путем достижения его целей и стремлений. По мнению Дюркгейма: «Общество может выжить только тогда, когда между его членами существует значительная степень однородности. Воспитание устанавливает и подкрепляет эту однородность, фиксируя у ребенка с самого начала существенные, типичные характеристики, требуемые коллективной жизнью. Но, с другой стороны..., воспитание гарантирует постоянство... разнообразия, будучи само по себе разнообразным и специализированным» [26, с 125]. Таким образом, социализация в концепции социолога, представлялась симбиозом двух составляющих – индивидуального и коллективного существ. Первое представляло собой воспитание, а второе совокупность идей и чувств, привычек, присущих не личности, но группе или различным группам, часть которых человек является.

Обобщив труды Макса Вебера и Эмиля Дюркгейма, а также многих других авторов, Толкотт Парсонс выпускает в свет труд под названием «Структура социального действия» в 1937 году. В данной работе американский социолог стремится четко отделить биологию от социологии, уйти от материалистов и применяет метод структурно-функционального анализа. Результатом стала «социальная система», компонентами которой стали:

1. Адаптация к внешней среде;
2. Достижение поставленных целей;
3. Внутренняя координация и интеграция;
4. Сохранение образцов-ориентиров;

Мы видим употребление термина адаптация, который описывает способность социальной системы приспособливаться к условиям окружающей среды, то есть к воздействиям политических событий и других социальных систем. Такое утверждение автора дает косвенно предположить, что человек так же вынужден адаптироваться к данным изменениям, ввиду того, что он, как часть системы, будет менять свое поведение, если общество

будет вынуждено меняться под воздействием описанных выше факторов внешней среды.

В то же время, отдельное место в этой книге занимает «социализация». Здесь, Парсонс указывает механизм социализации отождествление человека с обществом. В частности, с наиболее важными в возрастном периоде фигурами, такими как родители, сверстники, учителя: «Существует некоторое согласие по поводу того, что развитие способности отождествления со взрослыми является существенным механизмом процесса социализации» [26, с. 191]. При этом, Парсонс подчеркивал, что через этот механизм передаются две компоненты: ценностные стандарты и их специфическая роль. Обе эти компоненты в целом передавали ценностные стандарты, а не действия, воспроизводимые значимыми фигурами. Однако, именно желания, осуществляемые этими лицами, показывали в процессе социализации что для них является ценным, а что нет. И именно в этом заключался процесс перевода органических желаний в желания культурные, социализированные, позволяющие человеку включаться в систему взаимодействий в рамках общества.

Взгляд Парсонса на социализацию подразумевал ее определение как «интернализацию культуры общества, в котором ребенок родился», как «освоение реквизита ориентации для удовлетворительного функционирования роли». Именно возможность быть пластичным и стремление к обучению, обусловленное стремлением выжить, лежит в основе социализации.

Задачу социализации он определял, как формирование у новых членов группы чувство лояльного отношения к правилам и членам группы, а в самом эффективном случае – чувство принадлежности, верности системе. В данном выражении ярко видно, что, по мнению Толкотта Парсонса, социализация берет начало с уровня ценностей, с ответственности, в последующем стремящаяся к установлению ценности порядка и чувства безопасности, которые обеспечивает власть. Интересный феномен

представляет тот факт, что, как правило, индивид участвует сразу в нескольких группах, то есть в системе разных общества. Основным условием их эффективного взаимодействия и одновременно важнейшим аспектом интеграции социальной системы представляется соблюдение личностью правил уровней лояльности к интересам и потребностям группы. Иными словами, что бы член группы признавал существующую иерархию потребностей и интересов, понимал ее смысл и поддерживал его.

Социализация рассматривалась Парсонсом под призмой социологической теории функционирования общества, которая описывала механизмы и процессы вхождения человека в систему общества и его адаптации в ней. Одной из главных и универсальных задач ставится формирование системы ценностей соответствующей социальной группе, а также норм поведения. Важным критерием в этом процессе является непрерывность и попытка повторения за существующими членами группы всех действий и норм поведения. Парсонс использует концепцию, которую он назвал «статус-роль». Он ввел и использовал эту концепцию, оценивая социализацию как важнейшую функцию социальной системы. По его мнению, социальные статусы и роли должны быть взаимосвязаны и представлять собой отдельный институт. Понятие социальный статус используется для обозначения позиции которую занимает личность, которая, в свою очередь, определяется социальной ролью. Несмотря на то, что личность «играет» несколько социальных ролей: в семье, на работе, в обществе близких друзей, она продолжает оставаться личностью и индивидуальностью. Без сомнения, каждое общество имеет свои характерные черты и особенности, ценностную структуры, разрешенное поведение и принципы контроля всех принятых норм, которые передаются новым членам группы. Именно в процессе усваивания всего вышеперечисленного Парсонс и видит процесс социализации, процесс включения личности в экономический, семейные и другие отношения.

Процесс включения личности зависит от самой социальной системы, прежде всего, от тех механизмов социализации и социального контроля, выполняющих в то же время функцию обеспечения гармоничности и прочности всей системы, потому, что они должны формировать такие личностные структуры, которые конгруэнтны со всеми структурами системы. В процессе внедрения в общество, всего его ценности и нормы встраиваются в личность оказывая влияние на нее. Новые ценности и нормы по сути своей требуют труда для их принятия. Истинная социализация, в искреннем принятии норм и ценностей. Поэтому, личность, с точки зрения удовлетворения потребностей, приобретает новые пути и средства, равно, как и в достижении своих личных целей.

Для того, чтобы принимать все ценности и осознавать их ценность, человек должен иметь определенные готовые мотивационные установки. Их, по мнению Парсонса, человек получает именно в семье. Один из типов социализации, как уже было упомянуто ранее, тип кровного родства. И здесь, объясняя принцип работы психологического механизма как двигатель социализации, Парсонс обращается к труду Зигмунда Фрейда и сформулированный им принцип удовольствия – страдания, по определению которого, мотивация связана с системой вознаграждений и наказаний. Связан этот механизм с Фрейдовским вытеснением, переносом, смещением, имитации и идентификации. После завершения социализации по первому типу, она продолжается во втором – в социальных группах и институтах.

В процессе прохождения этапов социализации возникает проблема, связанная с ощущением своей неполноценности. Личность начинает испытывать проблемы с самооценкой и личной эффективностью. Парсонс связывает это с тем, что в процессе выполнения деятельности или каких-либо социальных функций, личность подвергается разным оценкам со стороны членов уже существующих членов общества, которые не только являются разными, в зависимости от личности каждого члена и степени принятия им как ценностей общества, так и самого оцениваемого человека, но и могут

оказываться весьма невысокими. В качестве примера Толкотт Парсонс приводит англосаксонские культуры, в которых ярко выражена тенденция оценки в виде целого комплекса предполагаемых достижений, предполагающий как норму довольно высокие оценки. При этом, такой оценке подвергается не только социальная роль личности, но и возрастная и половая принадлежность нового члена общества.

Примечательно, что именно Парсоновский подход доминирует в советском обществоведении вплоть до конца семидесятых годов. Включение в человеческую культуру составляет главное содержание процесса социализации для Л.С. Выготского. И.С. Кон трактует создание личности как период усваивания индивидом моделей социального опыта. Б.Д. Парыгин говорит об освоении индивидом определенных ролей и функций как о значимом факторе в процессе социализации. Несмотря на значительные различия во всех этих теориях, общими положениями можно выделить:

1. Понимание социализации как способа приспособления (адаптации) к окружающей социальной среде, продолжающейся на протяжении всей жизни человека.
2. Признание общества субъектом, а индивида объектом социализации.
3. Акцент на изучение внешних (объективных) факторов социализации.
4. Акцент на изучение агентов и механизмов социализации.

Различаются данные теории в основном по степени признания роли субъективных факторов в процессе развития личности.

Согласно традиционному социально-психологическому подходу социализация это двусторонний процесс, предполагающий получение, анализ и обобщение индивидом социального опыта и воспроизводства законов и норм системы социальных связей того общества, в котором он находится[27]. Деятельность личности, направленная на обобщение социального опыта в собственные нормы и ценностные ориентации, определяет развитие

личности в процессе социализации. Такое понимание социализации имеет непосредственное отношение и к понятию «экономическая социализация». Под экономической социализацией понимается процесс и результат включения индивида в систему экономических отношений общества, в котором он живет, т. е. человек усваивает экономический опыт общества, социальные и экономические ценности, нормы экономического поведения и, активно преобразуя их, становится субъектом экономических отношений данного общества.

В отечественной психологии социализация рассматривается в рамках нескольких теорий.

В Культурно-исторической концепции Л. С. Выготского говорится о разгадке человеческой психики, которая кроется не внутри мозга или духа, а в знаках, языке, орудиях, социальных отношениях. Чтобы понять высшие психические процессы (произвольная память, внимание, абстрактно — логическое мышление, речь), надо выйти за пределы организма и искать объяснения в общественных отношениях этого организма со средой [2]. Развитие личности как процесс социализации индивида осуществляется в определенных социальных условиях семьи, ближайшего окружения, региона, страны, в определенных социально-политических, экономических условиях, в этносоциокультурных, национальных традициях того народа, представителем которого он является.

Реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции деятельностного опосредования межличностных отношений А.В. Петровского. Основополагающими категориями в данной концепции являются «личность», «деятельность» и «коллектив». Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы [2]. Таким образом, с точки зрения представителей деятельностного подхода человек в ходе деятельности не только преобразует мир, но и развивает себя как личность, как субъект

деятельности. Культурное и социальное развитие выступает как основное условие развития личности.

А.Н. Леонтьев и его сотрудники ставили в основу своей деятельностной теории главный принцип – деятельностный подход к психике личности. Деятельность — это процесс взаимодействия человека с окружающим миром, процесс решения жизненно важных задач. В рамках такого подхода психика определяется как один из видов жизнедеятельности личности, определяющая пути решения конфликтов и задач в течении жизни. Психика — помимо картины мира и системы образов, представляет собой еще и систему действий. Мнение сторонников деятельностной теории говорит о том, что весь процесс психического развития личности обусловлен социальной составляющей: рост, прогресс человечества объясняется именно социальными, а не биологическими особенностями. Опыт всего человеческого социума сохраняется и передается не с помощью генетики в виде наследства, а через объекты материального и духовного как культурных ценностей. Учение и воспитание выступают как проводники этого опыта, они, как специально-организованные виды деятельности, инициируют процесс усваивания опыта предыдущих поколений у учащихся. Деятельность в целом, выступает стимулом усваивания этого опыта. А. Н. Леонтьев считал, что личность — это социальная сущность человека, и поэтому в состав подструктур личности не нужно включать темперамент, а также характер, способности и знания человека. Эти компоненты являются условиями формирования личности, социальной по своей сущности. Сама природа мотивов и их иерархия определяют волевые поступки, которые, являются выражением этих структур, таким образом определяя, что направленность и воля принадлежат личности.

Психология отношений. Основоположниками психологии отношений в России являются А.Ф. Лазурский и его ученик, и последователь В.Н. Мясищев. А.Ф. Лазурский определил отношение как главный фактор влияющий на образование системы личности. Характеризуя личность как

сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндopsихические и экзopsихические. В своих трудах он писал: «Эндopsихика — это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психических элементов, и функций. Это внутренний механизм человеческой личности. Экзopsихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде; это природа, материальные вещи, другие люди, социальные группы, наука, искусство, религия, душевная жизнь самого человека» [2].

Разработку концепции психологии отношений продолжил В. Н. Мясищев. Согласно его точке зрения, «система общественных отношений, в которую оказывается включенным каждый человек со времени своего рождения и до смерти, формирует его субъективные отношения ко всем сторонам действительности. И эта система отношений человека к окружающему миру и к самому себе является наиболее специфической характеристикой личности, более специфической, чем, например, ряд других ее компонентов, таких как характер, темперамент, способности» [2].

Дальнейшее развитие концепции отношений было предпринято Б.Ф. Ломовым. По его мнению, для раскрытия объективного основания психических свойств личности необходим анализ системы отношений «индивид-общество». В этой системе в качестве такого основания выступают общественные отношения. Итак, с позиции психологии отношений процесс взаимодействия личности и системы общественных отношений осуществляется путем социализации и индивидуализации личности.

Структурно-динамический подход. Для социальной психологии огромное значение имеют взгляды социальных психологов на структуру личности (А. Г. Ковалев, К. К. Платонов, Б. Д. Парыгин). А. Г. Ковалев предложил различать в личности три образования: психические процессы, психические состояния и психические свойства. Психические процессы составляют фундамент личности, они формируют состояния. Из психических процессов образуются психические свойства. Свойства характеризуют

устойчивый, постоянный уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействиям извне [2, 27].

Согласно концепции К. К. Платонова, низшим уровнем личности является биологически обусловленная подструктура, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные особенности психических процессов человека, т. е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств. Третьим уровнем личности является ее индивидуальный социальный опыт, в который входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер. Высшим уровнем личности является ее направленность, включающая в себя влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включен [2, 27].

В концепции Б.Д. Парыгина проанализирована социально-психологическая структура личности: статическая и динамическая. В динамической структуре личности фиксируются основные компоненты психики индивида в непосредственном контексте человеческой деятельности — это модель психического состояния и поведения человека, которая позволяет понять механизмы взаимосвязи между собой всех компонентов в психике индивида. В динамической структуре личности Парыгин выделил два основных аспекта: внутренний — интроспективный и внешний поведенческий. Модификациями динамической структуры выступают: структура вербального поведения; структура невербального поведения;

структура внутреннего состояния; структура невербального психического состояния [27].

С точки зрения Г. М. Андреевой, социализация — это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны, — процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду [5].

Ввиду тяжелого экономического положения в современной России, в определяющие эффективность социализации личности факторы, входит экономическая социализация личности. Неспособность индивида к материальному обеспечению своих потребностей приводит к проблемам и кризисам личности. Поэтому, процесс социализации в новом экономическом устройстве мира меняется, включая в себя требования к личности в виде изучения законов финансовой грамотности и пониманию простейших законов экономики. [12]

Целью экономической социализации является выработка адекватных представлений об экономических категориях, развитие навыков экономического поведения. Во многом экономическая социализация совпадает с целями и задачами экономического воспитания, поскольку она осуществляется с использованием тех же средств и методов воздействия на экономическое сознание. Можно принять рабочее определение понятия «экономическое сознание» - это структуры человеческой психики, посредством которых познают экономическую действительность, овладевают экономическими знаниями, навыками поведения в экономической среде. Успешность и содержание экономической социализации находятся под влиянием значительного числа факторов: господствующего в обществе социально-экономического уклада, политического режима, идеологии, законодательства, нравственной атмосферы, традиций, общего образования и специального обучения [32, 23, 3].

1.2 Социально-психологические особенности ранней юности

Важные теоретико-методологические основы комплексного изучения юности, как и других этапов жизненного пути, связаны с именем Л.С. Выготского. Становление человека как индивида и личности предполагает диалектическое взаимодействие натурального и социального рядов развития. Натуральный ряд представляют процессы физического созревания, социальный – процессы социализации.

Одним из важнейших новообразований интеллектуальной сферы в юношеском возрасте становится развитие теоретического мышления. Старшеклассники и студенты младших курсов чаще задаются вопросом «почему?», их мыслительная деятельность более активна и самостоятельна; они более критично относятся как к преподавателям, так и к содержанию получаемых знаний. Меняется представление об интересности предмета: если младшие подростки ценят занимательность предмета и его фактологическую и описательную сторону, то старшеклассник интересуется тем, что неоднозначно, что не изучено, что требует самостоятельного обдумывания. Они очень ценят нестандартную форму подачи материала, эрудицию преподавателя.

Второй особенностью интеллектуального развития в юношестве следует считать выраженную тягу к обобщениям, поиску общих закономерностей и принципов, стоящих за частными фактами. Никто так, как старшеклассники, не любит «больших» теорий и не тяготеет к глобальным, «космическим» обобщениям. Однако широта интересов, как правило, сочетается в юношеском возрасте с разбросанностью, отсутствием системы и метода в получении знаний и навыков – интеллектуальным дилетантизмом.

Третьей характерной чертой является распространенная юношеская склонность преувеличивать свои интеллектуальные способности и силу своего интеллекта, уровень знаний и самостоятельности, тяга к показной, вычурной интеллектуальности. Почти во всех старших классах появляется

некоторое число безразличных, скучающих школьников, всем своим видом выражающих усталость и презрение к обыденным школьным знаниям, превознося и отличая реальную жизнь и школу.

Биогенетический подход ставит во главу угла процессы биологического созревания и рассматривает другие процессы как производные от созревания. Сущность 15-летия, по А. Гезеллу, выражается в нарастании индивидуальных различий. Новообразования этого возраста – дух независимости, который делает отношения подростка в семье и школе напряженными; жажда свободы от внешнего контроля сочетается с развитием самоконтроля и началом сознательного самовоспитания. Все это повышает ранимость и восприимчивость к вредным влияниям. В 16 лет, по А. Гезеллу, снова наступает равновесие: мятежность уступает место жизнерадостности; значительно увеличиваются внутренняя самостоятельность, эмоциональная уравновешенность, общительность, устремленность в будущее.

Социогенетический подход акцентирует внимание на социальных факторах развития, процессах социализации. Так, например, теория К. Левина связывает проблемы юношества с факторами окружающей среды, считая поведение человека функцией одновременно личности и ее среды. Новыми процессами переходного возраста К. Левин считает расширение жизненного мира личности, круга ее общения, групповой принадлежности и типа людей, на которых она ориентируется. Поведение юноши отличается маргинальностью (промежуточностью): он уже не ребенок, но еще и не взрослый, что создает внутренние противоречия, неопределенность внутренних притязаний, повышенную застенчивость и одновременно агрессивность, склонность принимать крайние позиции и точки зрения.

Психогенетический подход выделяет одним из аспектов своих исследований анализ психологических процессов, вследствие чего, сам подход можно разделить на 3 разных течения. Психодинамическими называют концепции, которые объясняют поведение человека под призмой

эмоций и влечений, а так же других компонентов психики связанных с проявлениями отличными от рациональной сферы. Объясняют изменения и развитие психики с помощью интеллекта и когнитивных структур концепции называемые когнитивистскими или когнитивно-генетическими. Персонологические концепции исходят из самой личности в целом. Представителями всех трех течений являются: З. Фрейд и Э. Эриксон (психодинамическое направление), Э. Шпрангер и Ш. Бюлер (персонологическое направление), Ж. Пиаж и Л. Кольберг (когнитивистскую направление).

Телесные процессы, по данным американского психолога Д. Клозена, влияют на то как ведет себя юноша с трех позиций. Прежде всего это относительная зрелость. В частности, рост и телосложение непосредственно влияют на соответствующие физические способности, что в свою очередь, за счет преимущества в росте, весе и силе, мальчик в течение ряда лет может иметь большее количество спортивных успехов, а так же решать больше задач связанных с физическими нагрузками. В свою очередь, зрелость и внешность имеют социальную ценность, как для него, так и для общества, что предполагает, в глазах социума, проявление соответствующих чувств и связанных с нею ожиданий. Необходимо отметить, что индивидуальные способности не всегда соответствуют ожиданиям, основанным на внешности. Например, в баскетболе, где важен рост, очень высокий мальчик, предполагает успех выполнения спортивных задач, однако, при наличии плохой координации, тренер вряд ли будет восхищенного действиями, таким образом, его ожидания не оправдаются. Отсюда третье измерение – образ «Я», в котором преломляются собственные способности, их восприятие и оценка окружающими.

Косвенное влияние соматотипа на особенности личности юноши видится определенным и очевидным фактом. Эндоморфный, эктоморфный и мезоморфный типы по-разному воспринимаются людьми, обладают разной степенью привлекательности для других. Это проявляется особенно ярко в

юношеском возрасте, хотя имеет место быть во всех возрастах. В данном возрастном периоде, наиболее привлекателен мезоморфный тип, а наименее – эндоморфный. Юноши со стройным и мускулистым телом воспринимаются остальными как потенциальный лидер, подразумевая качества: спортивность, энергичность, привлекательность и т.д. Такое восприятие со стороны других стало предметом отдельных исследований, в заключении которых стало ясно, что в возрасте до 18 лет дети склонные к мезоморфному типу держатся более естественно, они не склонны к проявлению демонстративных черт поведения, не требуют к себе повышенного внимания, более сдержаны, и послушны, однако сверстники их оценивают, как более популярных, агрессивнее остальных, а так же в превосходной степени зрелости над обладателями эндоморфного типа. Представители эктоморфной конституции воспринимаются маленькими и незначимыми, их считают незрелыми как со стороны тела, так и со стороны социально-психологической зрелости.

А.П. Гольдштейн выделил 37 социальных навыков, сгруппировав их по 5 категориям:

1. Начальные навыки – это те минимальные умения, с помощью которых человек контактирует и коммуницирует с другими.
2. Самовыражение в разговоре – определяет способность человека на передачу собственных чувств и переживаний, а так же на трансляцию какой-либо информации другому человеку.
3. Способность и способ реакции на то, что выражает другой человек, на его мнение в разговоре, а так же на его чувства.
4. Навыки планирования предстоящих действий – определяют способность человека планировать жизненные ситуации и собственные поступки, непосредственно перед контактом с другими людьми, либо перед принятием ответственных решений.
5. Альтернативы агрессивному поведению – данная группа навыков позволяет определять каким образом поведет себя человек в

ситуации конфликта, будет ли он разрушать отношения или выберет путь продуктивного выхода из него.

Рассматривая экономические навыки необходимо упомянуть тот факт, что их формирование включено в программу общего образования Российской Федерации, что говорит о признании важности данной дисциплины для всех слоев населения, особенно для школьников и подростков.

Под экономическими навыками подразумевается понимание механизма работы экономических инструментов и законов, а так же умение применять их на практике. Таким образом, уровень владения экономическими навыками определяется качеством и количеством доступных для применения личностью экономических инструментов, требующих понимания экономических законов. [23, 32]

Методы развития экономических навыков изучаются многими авторами и в настоящее время.

Соломченко М.А., Молчанов А.С. предложили следующую классификацию методов:

Нормативно-методический подход учитывает механизмы приобретения человеком норм и ценностей общества, а также их принятие и использование как регулятор поведения в будущем. (т.е. причинно-следственные детерминанты и функционально-ролевые механизмы формирования заданного стандарта личности в четко заданной системе ценностей).

Предпринимательский подход ставит во главу воспитания экономически грамотного и активного специалиста. Такая задача может быть выполнена за счет использования инновационной стратегии в направлении оптимизации и модернизации образовательных процессов.

Контекстный подход подразумевает создание среды схожей с реальной жизнью с целью погружения школьников в деятельности и раскрытия её предметно-технологических (предметный контекст) и

социальных (социальный контекст) составляющих. В результате теоретические знания обогащаются практикой реальной жизни, что способствует лучшему усваиванию материала и позволяют добиться высокого уровня осознанности и осмысленности поступков подростка.

Наиболее эффективным вариантом обучения, авторы статьи считали применение всех трех подходов в виде одного комплекса.

1.3 Условия формирования социально-экономических норм и навыков

До подросткового возраста ребенок почти не уделяет внимания и не осмысливает свои отличия от сверстников, только в особых исключительных, зачастую конфликтных, обстоятельствах он замечает этот факт. Его самосознание «Я» практически всегда сводится к идентификации со значимыми для него людьми. В юношеском возрасте ситуация изменяется. В связи с изменением направленности возраста на социальную сферу, он ориентируется одновременно на нескольких значимых других, что приводит к внутренним конфликтам, изменяя в целом психологическую ситуацию его жизни. Процесс рефлексии инициируется вследствие бессознательного желания избавления от детских идентификаций со значимыми людьми, его желанием обособиться. Он понимает, что его личность особенна и уникальна, не похожа на других. Это осознание вызывает в период ранней юности чувство одиночества либо страха стать одиноким [15].

В таких условиях активизируется мотивация подростка на преодоление различий в уровне навыков между ним и обществом, чтобы ощущать себя единым с ним, принадлежать к нему. Однако мнение о том, что социальные навыки развиваются только «естественным» путем, уже потеряло свою силу. Показатели обучающихся по традиционным системам обучения часто оказываются неудовлетворительными. Гораздо большую

эффективность показывают активные методы социально-психологического обучения, получившие распространение в последние 20 лет.

А.П. Гольдштейн в своих работах с коллегами предлагают пять факторов, повышающих эффективность приобретения навыков в процессе активного обучения:

1. Представление общих принципов или предоставление обучающимся адекватных концепций, правил или стратегий для правильного использования навыка;
2. Тождественность элементов, или максимально возможная физическая и интерперсональная подгонка ситуации обучения к обстоятельствам реальной жизни;
3. Избыточное обучение, или обеспечение возможности повторного выполнения успешного поведения на сеансе тренировки;
4. Стимульное разнообразие, или предоставление обучающимся возможностей практики только что приобретенных соц. Навыков в разных физ. И межличностных обстоятельствах;
5. Подкрепление реальной жизни, или максимизация вероятности того, что обучающиеся получают адекватное (внешнее) социальное подкрепление или (внутреннее) самоподкрепление по мере успешного использования своих навыков в обстановке реальной жизни.

Он считал, что тревожность при общении, несмотря на хорошее развитие соответствующих социальных навыков, понижает эффективность самого процесса общения, за счет нагрузки мозга и его отвлечением на сторонние мысли, что понижает концентрацию на теме разговора. Кроме того, такой тревожный режим влияет и на невербальное общение, в частности на мимику и позу личности, что по мнению Гольдштейна понижает вероятность добиться согласия и взаимопонимания с собеседником. Соответственно, умение расслабляться или понижать уровень тревожности во время коммуникаций с другими людьми положительно

влияет на социальные отношения. Необходимость отработки опыта поведения в тревожных ситуациях подтверждается исследованиями Гольдштейна. Так же, в качестве профилактики тревожности в процессе коммуникаций можно использовать методы активного интерактивного обучения. Идеи активизации обучения высказывались учёными на протяжении всего периода становления и развития педагогики. К родоначальникам идей активизации относят Я.А. Коменского, Ж.-Ж. Руссо, И.Г. Песталоцци, К.Д. Ушинского и других. Значительная часть история развития методов педагогики связана с борьбой за преобладание в обучении личности. Приверженцы традиционных методов обучения утверждали, что ученик пассивен по своей изначальной природе, рассматривали и понимали его как объект на который необходимо воздействовать, что бы добиться результатов. Активность, по их мнению, должен был проявлять только преподаватель. Сторонники новых методов считали ученика, индивидуальным, уникальным и самостоятельным членом обучения, который работает под наблюдением педагога и активно усваивает социально-культурный опыт, который подается в форме теоретического знания. Из числа отечественных психологов к идее активности в разное время обращались Б.Г. Ананьев, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, С.Л. Рубинштейн и другие.

Эпитет «активные» используется с целью противопоставления АМО традиционным методам обучения, реализующим первую точку зрения, где участники учебного процесса поляризованы в своих ролях учащегося и обучающего. Первые являются потребителями готового знания, накопленного и обобщенного в виде теорий, фактов, законов, закономерностей, понятий и категорий. Активность учащегося сводится к усвоению этих знаний и их последующей репродукции, таким образом, уровень развития и эффективность функционирования их памяти во многом определяют эффективность их учебной работы в целом. Позиция учащегося в классической системе обучения может быть оценена как пассивно-

потребительская, поскольку знания усваиваются как бы про запас, их использование на практике отсрочено во времени, сам учащийся не может выбирать, что, когда и в каком объеме он будет осваивать. Преобразование теоретических знаний, конструирование новых, наработка собственного опыта исследовательской работы. Задача обучающего - облегчить работу учащихся, сделать материал более интересным, доступным для понимания, обеспечить его точное и прочное усвоение, проконтролировать конечный результат. Поэтому учения педагога, его непрерывная адаптивно-преобразовательная активность - второе, не редко важнейшее условие эффективности работы учащегося, залог конечного успеха его учебной деятельности.

Активное обучение – представляет собой такую организацию и ведение учебного процесса, которая направлена на всемерную активизацию учебно-познавательной деятельности обучающихся посредством широкого, желательно комплексного, использования как педагогических (дидактических), так и организационно-управленческих средств (В. Н. Кругликов). Активизация обучения может идти как посредством совершенствования форм и методов обучения, так и посредством совершенствования организации и управления учебным процессом в целом.

Применение АМО меняет устоявшееся положение буквально с ног на голову. Учащиеся изначально заинтересованы в получении необходимой им информации, которая используется ими непосредственно и сразу. Поэтому недостаток, неточность или принципиальная неправильность информации создают стимул к ее пополнению, исправлению, корректировке. Усвоение информации является побочным продуктом деятельности учащегося, в которую он вовлекается ведущим.

Формирование социально-экономических навыков осуществляется с помощью применения традиционных и современных методов обучения. Традиционные методы обучения, вместе с системой социально-экономических отношений претерпели сильные изменения в современном

обществе. Сама система образования переживает кризисную ситуацию, красноречиво говорящую о том, что и в педагогических дисциплинах происходит разрушение старых научных концепций и накопленного эмпирического материала. На смену им приходит концепция психолого-педагогических условий для самостоятельного творческого развития обучаемых. Данная концепция стремится учитывать, что в современной модели общества, от специалиста требуется не только глубокая и разносторонняя профессиональная подготовка, но и умение понимать механизмы производственных процессов и процессов управления людьми, проявления экономического мышления, которое не страдает от властного влияния уже имеющихся шаблонов поведения, быстроты понимания и использования имеющихся информационных технологий [1, 35]

С развитием технологий, как информационных, так и маркетинговых, общество стало более динамичным. Подрастающее поколение предпочитает практическую часть теоретической.

Потребность в изменении существующих программ и методов обучения предполагает переход от дисциплинарно-ориентированной модели обучения к проектно-созидательной системе. Другими словами, в смене ориентации образования на такие программы, которые позволили бы выполнять цели, диктуемые обществом и правительством, помогали бы развитию общества [1, 35].

Используя передовой педагогический опыт, во многих научных трудах приходят к решению, которое предполагает создание активной обучающей среды, за счет применения активных методов социально-психологического обучения.

Описанные потребности и функции наиболее полно реализуются с помощью имитационных игр. Практика применения этого метода начинается с 1799 года, когда Д. Винтурины впервые заменил игральную доску топографической картой, впоследствии использовавшейся в процессе усовершенствования военной деловой игры, который осуществил фон

Рейсвитц, создавший игру в ящике с песком используя макет местности и карту. В 20 веке техника имитационной игры применялась почти всеми ведущими странами для испытания новых способов управления, а также для подготовки военных операций. Окончательный поворот к экономическим играм произошел в США, где деловые игры по управлению запасами и снабжением хоть и служили военным целям, но проблемы снабжения материалами уже рассматривались с экономической точки зрения. Первый шаг к исключительно экономическим играм сделала American Management Association. Эта ассоциация разработала первую имитационную игру, которая относительно принятия решений и построения модели уже содержала основные характерные признаки симуляции реального мира. Университеты, тренинговые компании и предприятия позднее так же стали использовать данный метод для повышения квалификации сотрудников, а также для отработки методов управления.

Имитационная игра выступает как вариант организационно-деятельностной игры, построенный на базе метафоры, отражающей реальный бизнес-процесс. Имитационная игра подразумевает работу участников в условном, вымышленном пространстве, что позволяет повысить мотивацию участников на работу в тренинге и их вовлеченность в процесс за счет нестандартного подхода к той деятельности, которая моделируется игрой; сфокусироваться на главных, основополагающих моментах изучаемого/отрабатываемого процесса; рассмотреть свою деятельность «из другой плоскости», найти неочевидные, нестандартные решения проблем, которые при обычном обсуждении подходе казались неразрешимыми.

В соответствии с «Конусом опыта Эдгара Дейла» эффект обучения с помощью имитации (или имитационной игры) достигает 90% от всего объема предложенного материала обучения, далее по эффективности идет только выполнение реальной деятельности, которое обучает на 100%. Для сравнения просмотр видео позволяет осознать и запомнить всего 30% от увиденного, просмотр презентации с докладом – 50% от увиденного и

услышанного, участие в дискуссии или выступление с речью по проблеме – 70%.

Этапы проведения имитационной игры следующие: (1) введение в игру, (2) разделение на группы, (3) «погружение» в игру, (4) игровой процесс, (5) подведение итогов и обратная связь. Моделирование реальной ситуации в обучении позволяет выделить из бизнес-процесса отдельные составляющие, подробно проанализировать их, выделить наиболее существенные моменты, найти максимально эффективные способы решения, разработать оптимальные алгоритмы поведения.

Выводы по первой главе

Приведенный теоретический анализ показывает, что в условиях изменения экономической и социальной жизни России, вопрос социализации рассматривается большим количеством авторов как проблемный. Новые социальные нормы, а так же растущие требования к социально-экономическим навыкам уже не могут приобретаться в рамках естественно текущего процесса, когда личность адаптируется в среде, приобретая навыки с течением времени. В настоящем эти навыки требуют наличия специально организованного обучения с большим количеством практического материала и отработки в условиях приближенных к реальным.

Создание и применение для обучения навыкам специально организованного обучения рассматривается во второй главе.

ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАВЫКОВ

2.1 Организация и методы исследования

Для реализации поставленной цели и задач исследования было необходимо:

1. Выбрать базу исследования. Коммерческое юридическое лицо ООО «Деловой Аспект» было выбрано в качестве базы исследования. Одним из его видов является дополнительное образование детей и взрослых.

2. Выбрать испытуемых. Исследование проводилось на 30 обучающихся в возрасте от 15 до 17 лет из разных учебных заведений. Они были организованы в две группы по 15 человек, которые были обозначены как контрольная и экспериментальная. Каждая из этих групп проходила обучение по специально организованной программе проекта «Моё профессиональное будущее» проводимого педагогами ООО «Деловой Аспект» на его базе. В контрольную группу входили 7 мальчиков и 8 девочек в возрасте от 15 до 17 лет из разных учебных заведений. Участники данной группы проходили обучение по программе проекта «Моё профессиональное будущее». Экспериментальная группа включала в себя 7 мальчиков и 8 девочек в возрасте от 15 до 17 лет из разных учебных заведений. Обучающиеся в этой группе так же проходили обучение по программе проекта. Главным отличием этой группы являлось прохождение обучения по специально организованной целенаправленной программе в виде имитационной игры «Геополитика». Обе группы проходили обучение в течении 9 месяцев.

Входные данные были собраны при поступлении обучающихся в сентябре 2015 года. Итоговые данные были получены в декабре 2016 года.

Для решения поставленных задач исследования использовались методики «Ценностные ориентации» М. Рокича, «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера, Опросник «Определение уровня развития социальных навыков».

Опросник «Ценностные ориентации» М. Рокича позволил определить систему ценностей обучающихся, их основные закономерности на этапе до и после применения специально организованной программы. В процессе исследования использовались все шкалы ценностей.

Тест «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера предоставил данные о уровне субъективного контроля испытуемых, о том, каким образом они определяют источник своих проблем и конфликтов в разнообразных жизненных ситуациях связанных со своей сферой жизнедеятельности личности. Для исследования была использована информация по всем шкалам теста.

Опросник «Определение уровня развития социальных навыков» составленный по методу А.П. Гольдштейна, использовался для определения уровня развитости социальных навыков обучающихся. Были определены отстающие зоны и зоны компенсации. В интерпретации результатов учитывались все шкалы опросника.

Данные до применения специально-организованного формирования навыков.

Две группы тестировались одновременно в двух отдельных аудиториях. Первой рассмотрим экспериментальную группу.

Данные, полученные с помощью методики «Ценностные ориентации», таковы: у 19,8% (3 человек, из них 2 мужского пола и 1 женского) участников групп прослеживалась закономерность выбора конкретных ценностей и ценностей профессиональной ориентации в группе терминальных. В группе инструментальных преобладали ценности дела, а также ценности самоутверждения.

72,6% (11 человек, 5 мужского пола и 6 женского) участников выбирали абстрактные ценности и личную жизнь в группе терминальных, а также конформистские и ценности общения в группе инструментальных.

6,6% (1 человек женского пола) отдавали предпочтение абстрактным и конкретным ценностям примерно в равной степени в группе терминальных.

В группе инструментальных ценностей они выбирали этические ценности, а также ценности дела.

«Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера выявил, что у 33,0% опрошенных (5 человек, 3 мужского пола и 2 женского) график интернальности выглядит следующим образом (Рисунок 1):

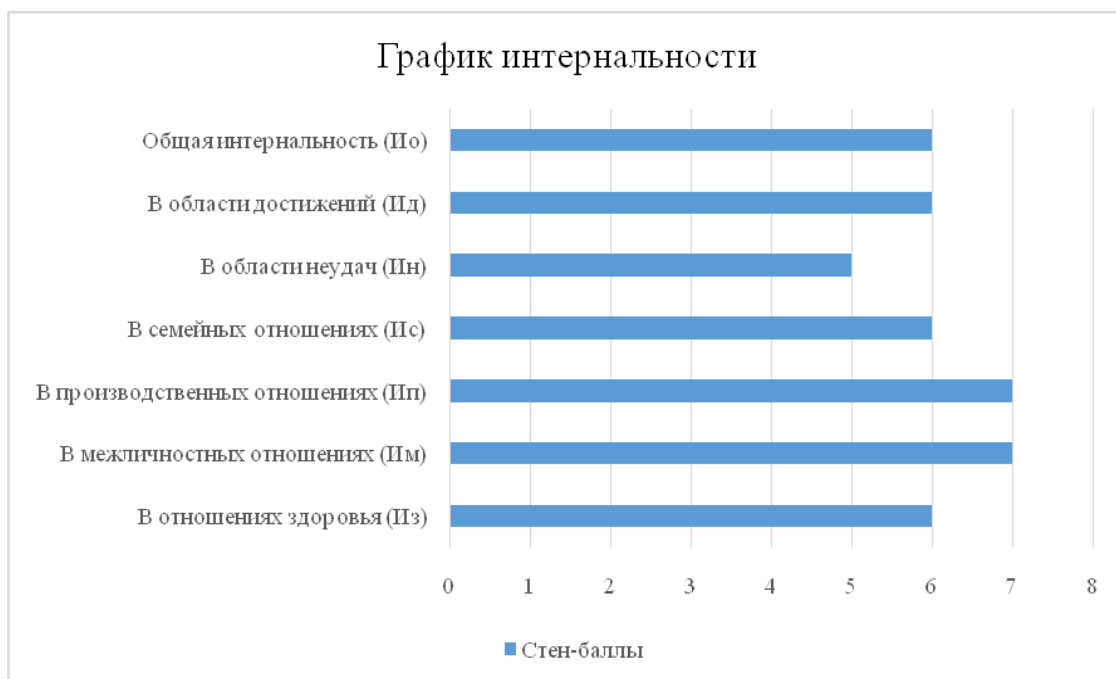


Рисунок 1. График интернальности

Данные полученные от 67% тестируемых (10 человек, из них 4 мужского пола и 6 женского) составили следующий график (Рисунок 2):

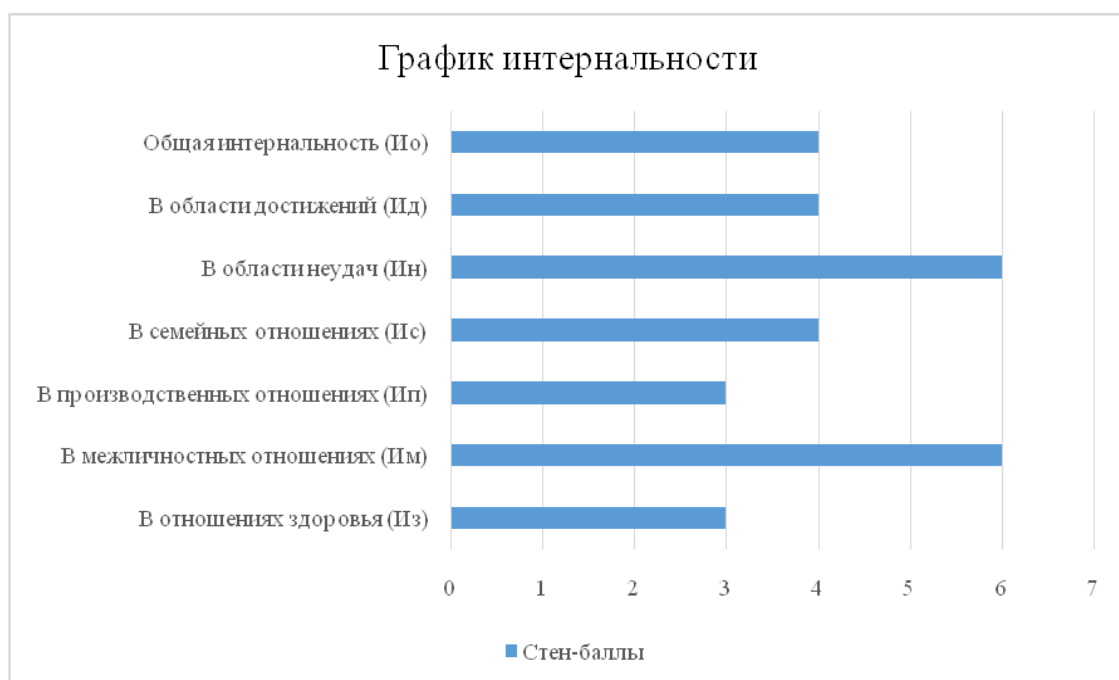


Рисунок 2. График интернальности

Опросник «Определение уровня развития социальных навыков» показал следующие данные:

У 6 человек (3 мужского пола и 3 женского) уровень развития социальных навыков набрал на 2 и более баллов больше чем остальные уровни, однако на втором месте показатель низкого уровня. При этом, коэффициент компенсации находился в пределах нормы. Среди проблемных навыков выделились Π и V группы (Самовыражение в разговоре и Альтернативы агрессивному поведению).

У 9 человек (4 мужского пола и 5 женского) средний уровень развития социальных навыков набрал лишь на 1 балл больше низкого уровня, с коэффициентом компенсации в пределах нормы. Проблемными навыками определены Π , III , V группы (Самовыражение в разговоре, реакция на мнение другого человека в разговоре или на то, что он переживает и альтернативы агрессивному поведению).

Теперь приступим к разбору данных полученных от контрольной группы.

Методика «Ценностные ориентации», показала следующую картину: у 26,4% (4 человек, из них 1 мужского пола и 3 женского) участников групп прослеживалась закономерность выбора конкретных ценностей. В группе инструментальных преобладали индивидуалистические ценности, а также ценности самоутверждения.

59,4% (9 человек, 5 мужского пола и 4 женского) участников выбирали абстрактные ценности и личную жизнь в группе терминальных, а также конформистские и ценности общения в группе инструментальных.

13,2% (2 человека, 1 мужского пола и 1 женского) отдавали предпочтение абстрактным и конкретным ценностям примерно в равной степени в группе терминальных. В группе инструментальных ценностей они выбирали этические ценности, а также ценности дела.

«Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера выявил, что у 29,7% опрошенных (9 человек, 4 мужского пола и 5 женского) график интернальности выглядит следующим образом (Рисунок 3):



Рисунок 3. График интернальности

Данные полученные от 69,3% тестируемых (6 человек, из них 3 мужского пола и 3 женского) составили следующий график (Рисунок 4):



Рисунок 4. График интернальности

Опросник «Определение уровня развития социальных навыков» показал следующие данные:

У 7 человек (4 мужского пола и 3 женского) уровень развития социальных навыков набрал на 2 и более баллов больше чем остальные уровни, однако на втором месте показатель низкого уровня. При этом, коэффициент компенсации находился в пределах нормы. Среди проблемных навыков выделились II и III группы (Самовыражение в разговоре и реакция на мнение другого человека в разговоре или на то, что он переживает).

У 8 человек (3 мужского пола и 5 женского) средний уровень развития социальных навыков набрал лишь на 1 балл больше низкого уровня, с коэффициентом компенсации в пределах нормы. Проблемными навыками определены II и V группы (Самовыражение в разговоре и альтернативы агрессивному поведению).

Вывод: результат исследования показывает пограничное состояние уровня развития социальных навыков между средним и низким уровнями, при этом, компенсация недостатков в развитии навыков находится в

пределах нормы. Большинство опрошенных стремится относить ответственность за плохие и хорошие события на внешние факторы, а не на себя, и только малая доля (30%) принимает во внимание свое влияние на данные ситуации. Жизненные ценности распределены в абстрактной группе, выделены ценности общения.

2.2 Формирование социально-экономических норм и навыков по специально-организованной программе

Имитационная игра «Геополитика»

Целью игры является – создание условий стимулирующих развитие социально-экономических навыков.

Задачи:

1. Сформировать предметно-деятельностную среду взаимодействия участников между собой.
2. Сформировать сценарий игры с точками кризиса требующего активных действий участников по его разрешению.
3. Обеспечить свободу игрока в выборе методов решения проблем

Правила игры

Участники должны разбиться на команды по 3 человека в каждой, однако количество людей определяется количеством участников, минимально в одной команде может присутствовать один человек. 70% команд определяются как «страны», 30% берут роль «инвесторов».

Эффективность каждого государства заключается в производстве ресурсов: Бизнес, Сельское хозяйство, Еда, Армия и Деньги. Количество этих ресурсов и их пропорциональное соотношение друг к другу определяют курс валюты. Весь перечисленный перечень ресурсов определяет очки рейтинга государства, количество которых определяет эффективность государства по

отношению к другим. Побеждает команда с наибольшим количеством очков рейтинга в конце игры.

«Инвесторы» имеют свой рейтинг, прямо пропорциональный количеству заработанных денег на протяжении всей игры. Побеждает команда с наибольшей суммой денег в конце игры.

Инструменты развития стран.

Инструментами и показателями эффективности государства являются деньги, бизнес, сельское хозяйство (с/х), еда и армия. Каждая страна имеет на старте 1000 ед. денег, 1000 ед. бизнеса, 500 ед. сельского хозяйства, 10000 ед. еды, 100 ед. армии. Ресурсы, которые могут производить другие ресурсы: Бизнес, Сельское хозяйство.

1. Бизнес приносит 2 ед. денег
2. Сельское хозяйство приносит 20 ед. еды.

Посредством улучшений можно увеличить производство денег до 5 ед. и еды до 50 ед.

Расходы на содержание страны. Потребление каждого показателя:

1. Бизнес потребляет 1 ед. еды.
2. Сельское хозяйство потребляет 1 ед. еды.
3. Армия потребляет 4 ед. денег и 40 ед. еды. Так же, 1% от бизнеса каждый период переходит в армию.

Если у игрока на начало следующего периода не хватает ресурсов на содержание страны, то показатели падают, до тех пор, пока баланс по еде и деньгам не превысит или не станет равен 0 (нулю).

Потребление ресурсов армией можно контролировать и уменьшать путем улучшений.

Два ключевых показателя Бизнес и Сельское хозяйство могут развиваться. Бизнес растет процентально от имеющегося сельского хозяйства, таким образом, организуя инструмент развития, которым может

пользоваться игрок. Главным инструментом развития является покупка бизнеса у других стран и инвесторов.

К развитию бизнеса так же относятся все улучшения, так как они влияют на производство и потребление ресурсов, таким образом, меняя экономическую ситуацию в каждой стране.

Каждая команда имеет свой собственный курс валюты, который влияет на курс общемировой валюты. Сам мир разделен на две части – у одной в качестве валюты используется доллар, у другой – евро. Курс этих показателей определяется средним арифметическим курсов других стран. Этот курс умножается на коэффициент влияния и добавляется к рейтингу команд. Так же, курс валюты определяет ценность ресурса деньги.

Для того, чтобы объединить затраты и усилия команд в общую систему оценивания, используются коэффициенты влияния ресурсов, представленные ниже:

1. Бизнес – 1 ед.
2. С/х – 1 ед.
3. Еда – 0,1 ед.
4. Армия – 10 ед.

Особое место занимает ресурс «Деньги», он имеет «плавающий» коэффициент. Его формула представлена ниже:

Если курс валюты, ниже конкурирующей на 2 ед.:

$$K = 1 * S/40$$

Где, K – коэффициент, S – курс валюты.

Если курс валюты, выше конкурирующей на 2 ед.:

$$K = 1 * S/45$$

Где, K – коэффициент, S – курс валюты.

Делитель 40 и 45 взят по стандартному значению валюты средне-эффективного государства. На старте игры у всех команд валюта равна 45, поэтому у опережающей команды, валюта сравнивается с начальным этапом.

Если же команда не эффективна, и отстает от конкурента, то значение валюты сравнивается с 40 единицами, для того, чтобы давать смягчающий эффект, являющийся мотивирующим.

Пример:

Курс доллара – 50 ед., курс евро – 30 ед., в таком случае, коэффициент влияния денег будет рассчитываться таким образом:

$$K = 1 * 50 / 45 = 1 * 1,1 = 1,1$$

Коэффициент влияние денег в команде евро будет равняться:

$$K = 1 * 30 / 40 = 1 * 0,75 = 0,75$$

Курс валюты очень сильно влияет на очки рейтинга государства. Рассмотрим ситуацию, где команда с валютой доллар, имеет меньше ресурсов, чем команда с валютой евро:

Доллар:

Название ресурса	Количество	Очки рейтинга
Деньги	3000	$5000 * 1,1 = 5500$
Бизнес	1000	1000
С/Х	1000	1000
Еда	20000	2000
Армия	100	1000
Итого:		10500

Евро:

Название ресурса	Количество	Очки рейтинга
Деньги	5000	$6000 * 0,75 = 4500$
Бизнес	1000	1100
С/Х	1000	1100
Еда	25000	2500
Армия	100	1000
Итого:		10200

В таблицах 1 и 2, видно, что команда, имеющая меньшее количество ресурсов, имеет больший рейтинг, чем команда имеющая большее

количество. Дело в том, что ресурс деньги, зависит от курса валют. Таким образом 5000 денег в команде доллар, дают большее количество влияния, чем 6000 денег в команде евро.

Еще одним инструментом влияния на экономику является система улучшений, которые государство может проводить за другие ресурсы, повышая таким образом экономическую эффективность. Прайс улучшений приведен в таблице ниже:

Наименование	Описание	Цена
Уровень образования I	Цены технологий меньше на 20%	1000 денег + 10000 еды
Уровень образования II	Цены технологий меньше на 30%	3000 денег + 30000 еды
Уровень образования III	Цены технологий меньше на 40%	5000 денег + 50000 еды
Уровень жизни I	Прирост с/х и бизнеса выше на 2%	2500 денег + 30000 еды
Уровень жизни II	Прирост с/х и бизнеса выше на 5%	5000 денег + 45000 еды
Уровень жизни III	Прирост с/х и бизнеса выше на 10%	7000 денег + 60000 еды
Поддержка малого бизнеса	Бизнес приносит на 1 ед. денег больше	2000 денег + 20000 еды
Поддержка среднего бизнеса	Бизнес приносит на 2 ед. денег больше	4000 денег + 30000 еды
Поддержка крупного бизнеса	Бизнес приносит на 3 ед. денег больше	6000 денег + 40000 еды
Поддержка сельского хозяйства I	С/х приносит больше еды на 10 ед.	2000 денег + 30000 еды
Поддержка сельского хозяйства II	С/х приносит больше еды на 20 ед.	3000 денег + 50000 еды
Поддержка сельского хозяйства III	С/х приносит больше еды на 30 ед.	4000 денег + 70000 еды
Военные городки I	Жалование армии понижается на 1ед. денег и на 10 ед. еды	3000 денег + 20000 еды
Военные городки II	Жалование армии понижается на 2ед. денег и на 20 ед. еды	6000 денег + 40000 еды
Обучение армии	2 ваших армии могут победить 3 вражеских, но их жалование возрастает на 1 ед. денег и на 10 ед. еды	5000 денег + 50000 еды

Улучшения требуют инвестиций, а также расчетов игрока, чтобы понять, выгодно ли вкладывать в развитие на каждом этапе игры. Формула выгоды достаточно тривиальна, пример:

Поддержка бизнеса – стоимость 2000 денег 20000 еды, затраты влияния – 4000 ед. Если взять за условие, что в государстве 1000 бизнеса, то с улучшением, он произведет 3000 денег уже на следующий период. Таким образом окупаемость затрат по влиянию составляет всего 2 периода.

По данному примеру высчитывается выгода и остальных улучшений. Необходимо так же отметить, выгоду такого улучшения, как образование. Оно понижает стоимость остальных исследований на 20, 30, 40%. Таким образом, окупаемость остальных, повышается, достигая на пределе, практически двойного удешевления стоимости.

Для того, чтобы отразить механизм борьбы за клиента, в игре имеется инструмент – инвестирование. Он представляет собой отдельную команду, целью которой является заработок денег. Инвесторы каждый период производят 500 бизнеса и 500 с/х, для того, чтобы продавать (инвестировать) в государства, с целью получения 10% прибыли в виде произведенных бизнесом денег. Продав свой бизнес в каждую из стран участниц, инвестор увеличивает прибыль до 15% с государства. Инвесторы конкурируют друг с другом в количестве накопленных денег и имеют отдельный от стран рейтинг.

Каждая страна может напасть на другую с целью получения её ресурсов. В процессе войны каждая страна участница теряет 10% бизнеса, денег, сельского хозяйства и еды и 20% армии. Победившая страна получает 33% от остатка ресурсов (кроме армии) проигравшей стороны, проигравшая страна теряет эти 33% ресурсов. В войне выигрывает сторона, у которой ресурс армия больше чем у другой. К сторонам войны относится команда, которая объявила войну и все её союзники, и команда, на которую совершено нападение и все её союзники.

Каждая страна может вложить свои деньги в банк под проценты. Стартовая ставка банка – 10% за один игровой период. Эта ставка может изменяться в процессе игры в зависимости от игровых событий. Если страна-владелец вклада участвует в войне, то деньги, находящиеся в банке, не участвуют в расчетах итогов войны.

Ведущий является интерпретатором всех событий игры. Его роль – наблюдение и анализ. Задача – изменять условия игры с целью формирования новых игровых ситуаций для участников. За следование кооперационной модели поведения рекомендуется поощрение стран и инвесторов, путем увеличения коэффициента добычи ресурсов, изменение процентной ставки в банке, награды за достижение совместных целей.

Проведение игры.

Первый этап игры – введение в игру. Осуществляется проведением презентации правил игры участникам в течении 40 минут времени с использованием диалога с аудиторией и ответа на вопросы в процессе. Акцент при объяснении правил ставится на том, что правила игры максимально приближены к реальной жизни, чтобы сформировать ощущение нахождения в реальных условиях с реальной властью влияния на события игры и ответственностью за принятые решения. Происходит мотивация игроков на серьезный подход к игре и нацеленности на результат.

Второй этап – разделение на группы. Всем участникам объявляется, что максимальный состав команды – 3 человека. Ролей в команде нет, команда составляет единое целое и принимает решения сообща, о чем рассказывается участникам в процессе разделения на группы. Участники вольны создавать собственные роли, распределять обязанности и нагрузку. Сформированная команда должна выбрать название государства.

Третий этап – «погружение в игру». Этот этап представляет собой тренировочный период. В этом периоде введена смягчающая поправка в правила – нельзя объявлять войну другой стране. Результаты тренировочного этапа не идут в итоговый зачет.

Четвертый этап – игровой процесс. После тренировочного этапа начинается основной процесс игры. Игровые периоды строго ограничены по времени – 15 минут. В течении этого времени страны должны увеличивать производство ресурсов своей команды, с целью увеличения очков рейтинга, определяющих победителя. В то же время, им необходимо следить за поведением других стран, так как события, инициированные конкурентами, прямо влияют на них – выкупив весь бизнес у инвестора, конкурент ставит команду в положение необходимости приобрести бизнес в другом месте, либо заключить договор о намерениях. В том числе, необходимо заключать союзы и пакты о ненападении, во избежание потерь ресурсов в результате проигранной войны. По истечению 15 минут игрового периода команды заполняют декларации за финансовый год (рис.1). В течении всего периода страны и инвесторы могут задавать вопросы ведущему.

Декларация за ____ финансовый год
Государство _____

Деньги	
Бизнес	
С/х	
Еда	
Армия	

Подпись президента _____
|

Данные из декларации заносятся в компьютер и отображаются с помощью проектора на экран. Команда переписывает информацию с экрана себе в ресурсные карты. После их заполнения ведущий проводит аналитику игровых событий и сделок, совершенных государствами, с целью указания на возможные ошибки либо на удачные действия команд, а также прогнозирования возможных экономических и дипломатических последствий для стран-участниц сделок или событий.

Пятый этап. Завершающий этап — это подведение итогов игры и обратная связь. Все ресурсы команд заносятся в компьютер и с помощью очков рейтинга определяется победитель. После объявления результатов, команды дают обратную связь о процессе игры, своем опыте, самоанализе своих действий и анализе действий других, задаются уточняющие вопросы.

Перечисленные этапы игры применяются только в первый день проведения игры. Четвертый этап игры (игровой процесс) может проводиться в течении нескольких дней или недель, с перерывами. Таким образом, пятый этап игры проводится в каждый из составных дней всего процесса, и только после определения итогов всей игры, проводится полная обратная связь по всему процессу. В каждый отдельный день, она дается только по результатам игры на текущий момент. Такой подход позволяет участникам прибегать к методам планирования и стратегии в свободное от игры время.

Обучение проходило с октября 2015 года, по декабрь 2016 года. Было проведено 36 занятий по 3 астрономических часа.

Параллельно обе группы проходили обучение по программе ООО «Деловой Аспект» под названием «Моё профессиональное будущее». Программа имеет четыре ступени, в конце каждой из которых, обучающийся защищал итоговую работу по результатам предыдущих ступеней. При этом в программу входил параллельный курс для родителей с различными целями и задачами на каждом.

Перед началом игровых сессий была дана информация о трех моделях поведения личности в конфликте из конфликтологии: конструктивная, деструктивная и конформистская, с применением таблицы:

№ п/п	Модель поведения	Поведенческие характеристики личности
1	Конструктивная	Стремится уладить конфликт; нацелена на поиск приемлемого решения; отличается выдержкой и самообладанием, доброжелательным отношением к сопернику; открыта и искренна, в общении лаконична и немногословна
2	Деструктивная	Постоянно стремится к расширению и обострению конфликта; постоянно принижает партнера, негативно оценивает его личность; проявляет подозрительность и недоверие к сопернику, нарушает этику общения
3	Конформистская	Пассивна, склонна к уступкам; непоследовательна в оценках, суждениях, поведении; легко соглашается с точкой зрения соперника; уходит от острых вопросов

Так же, были рассказаны преимущества разных вариантов выхода из конфликта, проведены параллели между моделью поведения и способами решения проблемы, в виде графика (Рисунок 5):



Рисунок 5. График зависимости решения от уровней направленности.

Использовалась концепция двумерной модели стратегий поведения в конфликте Томаса-Килмена. Основной акцент при изложении данного

материала ставился на том, что наиболее выгодным решением проблемы для обеих сторон является сотрудничество, так как влечет за собой следующие положительные моменты:

1. Интересы обеих сторон максимально удовлетворены
2. Процесс совместного поиска решения, которое удовлетворило бы обоим, способствует укреплению межличностных отношений.
3. Укрепление отношений с другими людьми дает потенциал к развитию новых контактов «по рекомендации», а так же увеличивает возможность обращения с новыми предложениями, потенциально несущими выгоды, как духовные, так и материальные.
4. Данный вид способствует личностному развитию обеих сторон, за счет положительного опыта межличностных отношений, успешного применения разного рода речевых конструкций, которые, в процессе работы развиваются, закрепляются наиболее успешные, давшие результат в завязывании конструктивных отношений.

Были объяснены недостатки данной стратегии в виде большего времени на поиск решения проблемы, по сравнению с другими стратегиями.

Точно так же были разъяснены плюсы и минусы по двум остальным стратегиям.

Деструктивная стратегия, вариант решения проблемы – ориентация партнера на уступку. Выгодные моменты:

1. Максимальный результат, с меньшим расходом времени по сравнению с сотрудничеством.
2. Нет потерь в связи с тем, что ничего отдавать не нужно, только приобретение ресурсов или услуг у партнера.

Недостатки:

1. Негативное отношение партнеров, как к человеку, который эгоистично использует других для достижения своих целей, без ориентации на интересы партнеров.
2. Низкая вероятность повторного обращение партнеров с предложениями сотрудничества

Конформистская модель, решение проблемы – уход, уступка. К числу плюсов относились лишь малы затраты времени на разрешение проблемы, к минусам было отнесено минимальное учитывание интересов стороны, отсутствие управления над ходом жизни человека/компании, ведь такая модель поведения подразумевает пассивность и безынициативность.

Формулировки о моделях поведения были даны именно в том виде, в котором приведены в работе.

Практическая работа на первой ступени обучения, началась на первой неделе с разделения на команды внутри экспериментальной группы 1 октября 2015 года. Участники разделились на 8 стран, по одному человеку в каждой команде, и на 4 инвестора, по 2 человека в трех командах и один в одной. Игры проводились каждую неделю по 3 астрономических часа. В итоге проведено 12 игр.

Первые 2 игры характеризовались восприятием участниками игровых периодов как слишком долгих и пустых. Такая характеристика была получена в процессе получения обратной связи от обучающихся в конце каждой из игр. Действительно, знакомство с игрой, в которой есть лишь узкий круг строгих правил, относящихся скорее к заполнению документации, давало большой простор и свободу, которую участники воспринимали как нечто пугающее своей обширностью. Потенциальные возможности просто не попадали в поле зрения игроков, их сделки с другими странами и инвесторами носили стереотипный и скриптовый характер, заключающийся в покупке ресурсов по более низкой цене. В учет даже не бралось то, что ресурсы ограничены количеством инвесторов, конкуренция с другими осознавалась лишь в момент получения итоговых результатов в конце

каждого периода. Активность игроков была смещена на первые минуты каждого игрового отрезка. В последние 7-8 минут участники зачастую «просиживали» за своими местами в молчании, редко в обсуждении деталей игры и разработке стратегии. Война была редкостью, в течение 3 астрономических часов происходило не более двух военных конфликтов. Таким образом, внимание ресурсу «Армия» практически не уделялось, союзы заключались не со стратегическими партнерами, сотрудничество с которыми было бы наиболее выгодно, а с теми, с кем характер отношений вне обучающего курса был дружеским. Поражение в войне воспринимается как окончание игры, угасал мотив участия в ней, команда становилась пассивной вплоть до конца игрового дня. При этом, приходя на новую игру в другой день, с теми же ресурсами и итогами, что и после предыдущей, так как игра длилась на протяжении всей ступени, игроки вновь имели мотив к развитию, ввиду отдаленности проблемы во времени, благодаря чему игровая обстановка воспринималась более позитивно.

Задаваемые вопросы на данном этапе отличались своей редкостью и акцентировались вокруг быстрого способа победить. Участники находились в поиске «секретного» метода или «волшебной» кнопки, которые сделают их победителями. В процессе ответов, мы старались дать ответ, наводящий на другие вопросы, о финансовых инструментах, о выгодной модели поведения в условиях конкуренции т.д., но вопросов по этой теме не следовало.

Было принято решение использовать инструмент кризисных задач и проблем, которые ставились перед игроками. Они были составлены с учетом особенностей группы на данном этапе, и предполагали награждение ресурсами всех стран участниц, в случае, если они объединятся и решат образовавшуюся проблему, найдут выход из кризиса.

В качестве примера необходимо привести кризис, разрешение которого ставилось в задачу дважды за время обучения на первой ступени. Отбиралась наиболее слабая с точки зрения экономики команда и сообщалось, что в случае усугубления ее критического положения,

остальные страны потеряют очки рейтинга, а так же некоторое количество ресурсов. Первое применение осуществилось на четвертом занятии. Было объявлено, что в течение одного пятнадцатиминутного периода, должно быть принято решения по судьбе этой страны. Условия разрешения не ставились, игроки принимали решение сами, с пониманием, что нужно оказать некую помощь, силу и значение которой определяли сами игроки. Участники собрались за одним столом и стали предлагать варианты. Лидером выступила страна, обладающая средним количеством ресурсов, участницей страны была девушка. Она предложила собраться за общим столом и устроить «мозговой штурм» и выбрать лучший вариант голосованием. В процессе совещания было предложено множество решений, но все их можно сгруппировать по следующим категориям, соответствующим моделям поведения, о которых сообщалось игрокам ранее:

1. Конструктивная. Следуя этой модели поведения, игроки предлагали варианты, передачи ресурсов отстающему государству с обязательством вернуть их через определенное время. При этом, команды, поддерживающие данное решение были готовы не взимать прирост процентов к ресурсам, понимая положение отстающей команды. Так же рассматривались предложения безвозмездной помощи, то есть передача ресурсов без условия возврата. Данные предложения подразумевали равномерное количество ресурсов от каждой из команд, однако, команда, предложившая эту идею, была готова передать больше ресурсов, чем остальные.
2. Деструктивная. Предложение, связанное с тем, что бы ликвидировать отстающую команду и распределить её оставшиеся ресурсы среди остальных. Такое предложение было одно, однако поддержали 2 человека.

3. Конформистская. Предложения, подразумевающие нейтралитет не рассматривались, так как угроза лишения ресурсов заставляла игроков придумывать решения проблемы.

Итоговым решением стало передача ресурсов отстающей стране, при этом, решение о возврате переданных ресурсов и их количестве принималось каждой отдельной командой. Команды передавали незначительное количество ресурсов, и только команда-инициатор отдала больше остальных, при этом безвозмездно. Вследствие этого, отстающая команда получила возможность вернуться в игру и побороться за призовые места, несмотря на условия возврата некоторой части ресурсов через 1 игровой день. Данный факт был воспринят участником (мужского пола) как мотивирующий. В ходе беседы во время рефлексии он ответил, что почувствовал, цитата: «силу и долг выиграть». В дальнейшем, этот игрок старался завести дружественные контакты с остальными участниками, путем обещаний помощи в войне, либо, рассказывая информацию, которую он имел о состоянии дел в других странах и у инвесторов.

Применение данного инструмента позволило изменить взгляд участников на своих конкурентов в сторону использования их в качестве деловых партнеров и для достижения собственных целей. Вследствие этого, игроки четко осознавали, что взамен на какие-либо услуги нужно что-то предложить и со своей стороны. Осознание данного факта позволило командам добиваться большей эффективности. Активность команд имела место уже на протяжении 9-10 минут из 15 отведенных. Данный инструмент достижения целей и эффективности всей команды был обнаружен участниками первым и сразу получил всё их внимание. Атмосфера коллектива сменилась на дружественно-конкурентную, так как все понимали, что победитель только один, однако достичь победы в полной изоляции от остальных – очень трудно и проблематично. Теперь, характер задаваемых вопросов от участников к ведущему, сменился вопросами о том, как работает механика военных конфликтов, союзов и пактов о ненападении. Главной

идеей и стратегией команд стало объединение стран с целью нападения на одинокое государство и получения репараций с него. Поэтому, игроки выясняли, что будет в случае нападения двумя странами, объединенными в союз, на страну, у которой есть пакт о ненападении с одной из нападающих и т.п. Как результат – количество военных конфликтов резко возросло, практически каждый период, за исключением периодов в начале и в конце игры, велись военные действия и дележка ресурсов. Для переориентации обучающихся на более конструктивные модели поведения, была подсказана возможность договориться между собой. В короткое отведенное время составляющее 2 минуты после того как было ясно кто победит в войне страны могли обсудить особые условия, которые удовлетворят нападающую сторону и позволят не проводить войну. Таким образом, военные действия приобрели характер «сделки по принуждению» или «сделки по необходимости», когда более слабая с точки зрения армии страна, была вынуждена спасти свои ресурсы и интересы, пожертвовав каким-либо их количеством. В пример можно привести команду, которая собрала большую армию и объявляла войну всем подряд, потом, побеждая, просила поделиться с ней бизнесом в установленном ей размере. Таким образом, данный участник собрал солидное количество бизнеса и имел некоторый успех на протяжении нескольких дней. Данные события имели место быть в середине обучающей сессии первой ступени, на седьмом занятии. На восьмом игровом дне, за ним закрепились репутация агрессора, команды не заключали с ним пактов о ненападении и союзов. Они заявили ему, что объединятся всеми странами против него, с целью отражать нападения. В процессе рефлексии игрок дал комментарии к данной ситуации, где сообщал, что понимает, чем ему это грозит, указывал на невозможность строить торговлю со странами, которые, как он выразился: «грабил». Все его предложения отвергались, и только самые низкоэффективные торги, приносящие ему крохотную прибыль, находили одобрение.

Впоследствии этот игрок отошел от политики войны, положил в банк все деньги, которые принес ему добытый бизнес и старался переубедить другие страны в своем мнении о нем. К началу десятой игры, он доказал им путем переговоров и убеждений свою лояльность, используя речевые конструкции, полученные во время курсов коммуникационного блока Руслана Хоменко, что стоит отметить в рамках нашего исследования, как факт наличия среды, стимулирующей развитие и тренировку навыка.

В последнем месяце первой ступени, на десятом занятии, все участники группы осознали ценность сотрудничества для достижения цели, а так же приобрели некую смелость и понимание ответственности за свои решения, принятые в ходе игры, о чем сообщали во время периодов рефлексии.

Последним примечательным и важным событием стало повторение кризиса со страной, которая отставала в экономике в два раза от остальных команд, ввиду медлительности в принятии решений и нехватки ресурсов для приобретения инструментов производства. Второе применение инструмента произошло в начале десятого занятия. Отличительной чертой от первого применения на четвертой игровой сессии стало преобладание конструктивных вариантов. Все команды без исключения согласились предоставить ресурсы, однако на основе возврата их части, составляющей 50%. Эффект от воздействия этого события на отстающую команду был схож с первым применением, эмоции вдохновения и стремление реализоваться, раскрыться.

Отдельно в рамках нашего исследования необходимо рассмотреть понимание игроками финансовых инструментов. Команды не пользовались ими в полной мере. Например, показатель курса валют, зависящий напрямую от наличных денег игроков по правилу, чем меньше, тем выше, всегда падал ниже среднего значения 42,00 у всех команд. Участники попросту забывали делать вклады в банк под проценты, теряя каждый игровой период 10% нереализованной прибыли. Так же, во время военных конфликтов, наличные

деньги теряли 20% своего количества у обеих сторон, и еще 33% у страны, проигравшей в войне. Благодаря войнам и потерям, связанных с ними, появилась ассоциация банка с надежным хранилищем, откуда деньги не могут пропасть. 10% от вложенной суммы, прибавляющихся в конце каждого периода, воспринимались как приятный бонус, а не средство увеличения прибыли. Объединение команд по валютным группам евро и доллара не бралось во внимание. Совершались военные нападения на страны, находящиеся в одной валютной группе с нападавшими. Вследствие этого, валюта падала у обеих стран, обе находились в проигрыше относительно другой валютной группы. Лидер в одной из групп из-за войны опускался в рейтинге и понижал свои шансы на победу. Инструмент улучшений не использовался ни одной из команд, несмотря на его колоссальную пользу, которая просто не осознавалась. Требующий больших единовременных финансовых вливаний проект, воспринимался как убыточный, игроки желали мгновенной выгоды и «взлета» по рейтингу в верхнюю часть таблицы. Отношения команд с инвесторами отличались своей простотой. Команды не заключали с ними долгосрочные договора, не искали цену ниже, чем предлагал один инвестор, а сразу покупали то количество ресурса «бизнеса», которое могли себе позволить по заявленной отпускной цене. Инвесторы так же не искали клиента, который предложит более выгодную цену, и продавали весь объем одной команде, как правило, той, которая успела быстрее подойти к ним.

Лишь в конце первой ступени, на предпоследней и последней игре, задаваемые вопросы стали касаться финансовых инструментов. В частности, был задан вопрос о курсе валют, и почему команда с большим количеством ресурсов проигрывает команде с меньшим количеством. Были разъяснены основы формирования курса валют и распределения ресурсов на предприятии.

Победителем в конце первой ступени стал участник мужского пола, который воевал меньше всех и последние две игры стабильно вкладывал все

заработанные деньги в банк, делал акцент на бизнесе и стремился сбить цену на него у инвесторов и других стран. Его пример отразился на остальных и на последующих ступенях обучения. Среди инвесторов победили две девушки, объединенные в одну команду. Взяв данные от преподавателей других предметов было уточнено, что именно эти две девушки являлись альфа-участницами группы, поэтому их победа объяснялась тем, что к ним подходили за покупкой в первую очередь и покупали ресурсы по установленной ими цене.

Итогом первой ступени обучения стало понимание обучающимися важности отношений между людьми, а так же понимания необходимости понимания экономических принципов и понятий, для достижения каких-либо конкретных целей, связанных с карьерой, бизнесом и материальным обеспечением себя и своей семьи. Данный факт был так же подтвержден во время защиты проектов на параллельном курсе, свидетелями которых мы стали. Участники экспериментальной группы чаще выделяли в качестве своих ценностей трудовую деятельность (карьеру) и финансовое благополучие для себя и своей семьи. Данная ценность объяснялась ими как инструмент для достижения своих целей-мечтаний. Спектр целей был установлен в виде финансовой независимости и свободы, для обладания необходимым временем, которое планировалось тратить на хобби, путешествия, спорт и искусство.

После окончания первой ступени, академический перерыв продолжался с 1 января по 1 марта 2016 года.

Второй курс начался в марте и длился до конца мая 2016 года. Разделение команд было абсолютно идентично разделению предыдущей серии игр. Проведено 12 игр по 3 астрономических часа каждая.

Первые игры носили характер вхождения в игру, вспоминания нюансов. Игроки допускали некоторые ошибки, уже совершенные ранее, однако теперь они быстро вспоминали и понимали их суть, приходя к их исключению из своих действий. Первым же делом были заключены союзы и

пакты о ненападении, однако теперь, они заключались с теми, кто показал себя наиболее выгодным и перспективным союзником на предыдущих играх, т.е. выбирался партнер исходя из его знаний и навыков, способностей к переговорам, а не из симпатии к нему как к личности. При этом отказ от сотрудничества или предложений со стороны не эффективных участников не наблюдался. Команды были открыты для предложений. С другой стороны, темы предложений почти всегда ограничивались покупкой и продажей ресурсов, обмен ресурсами или планирование нападения на другие страны. Долгосрочные договора, как инструмент, так же не попадали во внимание участников. Феноменом и достижением программы стал факт использования командами тактики объединения не только армий через пакт о ненападении и союз, а использование всех ресурсов в одной системе. Два участника договорились, что их устроит первое и второе место в итоговом рейтинге и объединили все ресурсы. Таким образом, один из них получил все ресурсы другого игрока, кроме армии. Второй игрок получил всю армию первого. Так же, они договорились, что купленный бизнес и сельское хозяйство будут обеспечивать едой и деньгами армию, что бы избежать её развала вследствие «голода». В их договор так же входил обязательный продлеваемый союз, что означало полную защиту их ресурсов в случае войны. Нападение на богатую страну будет отражено объединенной армией, в то же время, они могли нападать на любую страну и не терять ресурсы в процессе войны в размере 20%, так как большее их количество находилось в другой стране, которая попросту не участвовала в войне. Следом за объединением, эти два участника стали первыми, кто прибегнул к инструменту улучшений ресурсов. Ими были приобретены усовершенствования бизнеса и сельского хозяйства, а так же силы армии. Ввиду того, что их не нужно было покупать дважды, как в случае с необъединенными командами, они сэкономили деньги и добились более быстрой окупаемости, так как количество бизнеса и сельского хозяйства увеличилось практически вдвое. При этом они учитывали, что находились в одной валютной группе, что благоприятно

сказалось на обоих, ввиду растущего курса валюты. Данное решение принималось двумя игроками в течение всего игрового периода в процессе длительных переговоров, занявших около 12 минут. Оставшееся время периода они потратили на оформление союза, передачу ресурсов и улучшения. Этот феномен произошел на второй игре, в течение последнего астрономического часа. Это имело некоторое значение для группы, так как конкуренты не смогли заметить, проанализировать и понять всю эффективность данного подхода, так как следующая игра была только через неделю. В начале следующей игры, участники были удивлены, что команда с большим количеством ресурсов не имела армии и посчитали её легкой целью. Они обратились к участнику, который обладал большой армией, не зная, что он является союзником богатой страны. Но игрок не воспользовался случаем и предупредил, что защищает её. Если бы он этого не сделал и остальные напали на богатую страну, то он бы встал на её защиту и победил, получив 33% от всех ресурсов нападающих. Отказ от такой возможности игрок, во время рефлексии, объяснил тем, что он и его партнер в своем союзе выбрали тактику сотрудничества и конструктивного взаимодействия с другими и решили не проявлять агрессии к другим, считая войну экономически невыгодной. Так же он отметил: «Сначала я помог им, потом они помогут мне», акцентируя внимания на ценность отношений с другими и репутации среди остальных. Пример их эффективности имел свойство «заражения». Количество военных конфликтов резко сократилось и проходило только между отстающими в рейтинге странами. Подобный пример кооперации повлиял на принятие решения тремя командами объединиться в военный союз. Они заключили союз друг с другом и помогали приобретать армию у других стран. Тем не менее, их союз носил характер оборонительного. Если одна из этих команд хотела объявить войну, остальные её не поддерживали в этом и страна не совершала нападения, следуя тактике сотрудничества.

Описание применения экономических инструментов нужно начать с повышенного интереса к возможностям увеличения экономической эффективности государства. Игроки каждый период обратной связи и в процессе игровых периодов задавали вопросы о работе экономики. Самым популярным инструментом стал банк, все команды участницы в конце каждого периода откладывали свои наличные деньги в банк. Улучшения приобретались всеми командами, в первую очередь улучшения бизнеса и сельского хозяйства. Курсу валют уделялось большое внимание, поэтому команды стремились вкладывать деньги в развитие государства. Однако вне внимания по-прежнему оставались инструменты кредитования, долгосрочных договоров, кредитования от игрока, а не банка, а так же игнорирование инвесторов как возможных партнеров.

Победителем второй ступени обучения стала страна-участница союза двух людей, о котором упоминалось ранее, а именно игрок, который обладал экономическими ресурсами. Его напарник занял последнее место, ввиду того, что из ресурсов имел только армию. В процессе рефлексии они оба выразили слова радости и восхищения своей победой и не воспринимали это как победу каждого отдельного человека, расценивая её как победу совместную.

Итогом второй ступени стало понимание выгоды использования модели поведения «сотрудничество», а так же необходимости и важности экономических инструментов в игре и в жизни, что подтверждалось обратной связью от родителей, сообщавших о перемене отношения к финансам в семье.

Академический перерыв продолжался с 1 июня по 1 октября 2016 года. Однако, во время перерыва, участники экспериментальной группы работали в качестве организаторов имитационной игры «Геополитика» для детей, проживающих в оздоровительных сменах в лагерях «Звездный», «Альянс-Француз», «Радуга». От участия не отказался никто, все проявляли инициативу в организации мероприятия, предлагая свои идеи и выражая энтузиазм.

Третья ступень обучения началась 1 октября 2016 года. «Геополитика» началась в этот же день, с разделения команд, и вновь, разделение осталось прежним, игроки изъявляли желание добиться своих целей в тех составах, в которых начинали игру год назад. Благодаря активной и включенной деятельности во время летних каникул, первые две игры уже не показывали наличие предыдущих ошибок, совершаемых игроками на этапах пройденных ранее. Активность игроков на протяжении всех 12 игр продолжалась более 15 минут, игроки старались растянуть время периодов, потому что им не хватало времени на совершение всех сделок и проведение всех переговоров. Военные конфликты совершались в случае необходимости сместить лидера и занять первое место, зачастую такая война заканчивалась поражением нападающего и укреплением лидерской позиции обороняющегося. Активность группы была на высоком уровне, по этой причине ведущий игры не применял инструмент проблем и кризисов, так как создаваемые игроками события выполняли его функцию.

Внимание заслуживает событие, случившееся во время восьмой игры. К этому моменту, один из игроков имел большую армию и уже выиграл 2 войны, поднявшись на первое место. Его целью стала команда, находящаяся на втором месте. Он решил напасть на нее, при этом, заключив пакт о ненападении со страной-союзницей своего противника, с целью исключения её из военного конфликта и более легкой победы. Однако он рассчитывал на помощь своего союзника, армия которого тоже была внушительной. Страны, на которые он планировал напасть узнали через своих партнеров о его планах и составили свой план. Они собрали три команды и составили письменный договор, в котором вся армия передавалась одной команде только на время одного периода, при этом, у «военной» команды, не было никаких договоров со странной-агрессором. Получившаяся ситуация нарушила все планы лидера, и война была проиграна. Он сохранил свою лидирующую позицию в рейтинге, однако потерял значительную часть ресурсов. Образовавшийся союз трех стран решил завершить дело смещения лидера и создал новый

договор, согласно которому они обязались выполнить все действия указанные в нем, что привело бы к «свержению» лидера. Соглашение выглядело следующим образом (Рисунок 6):

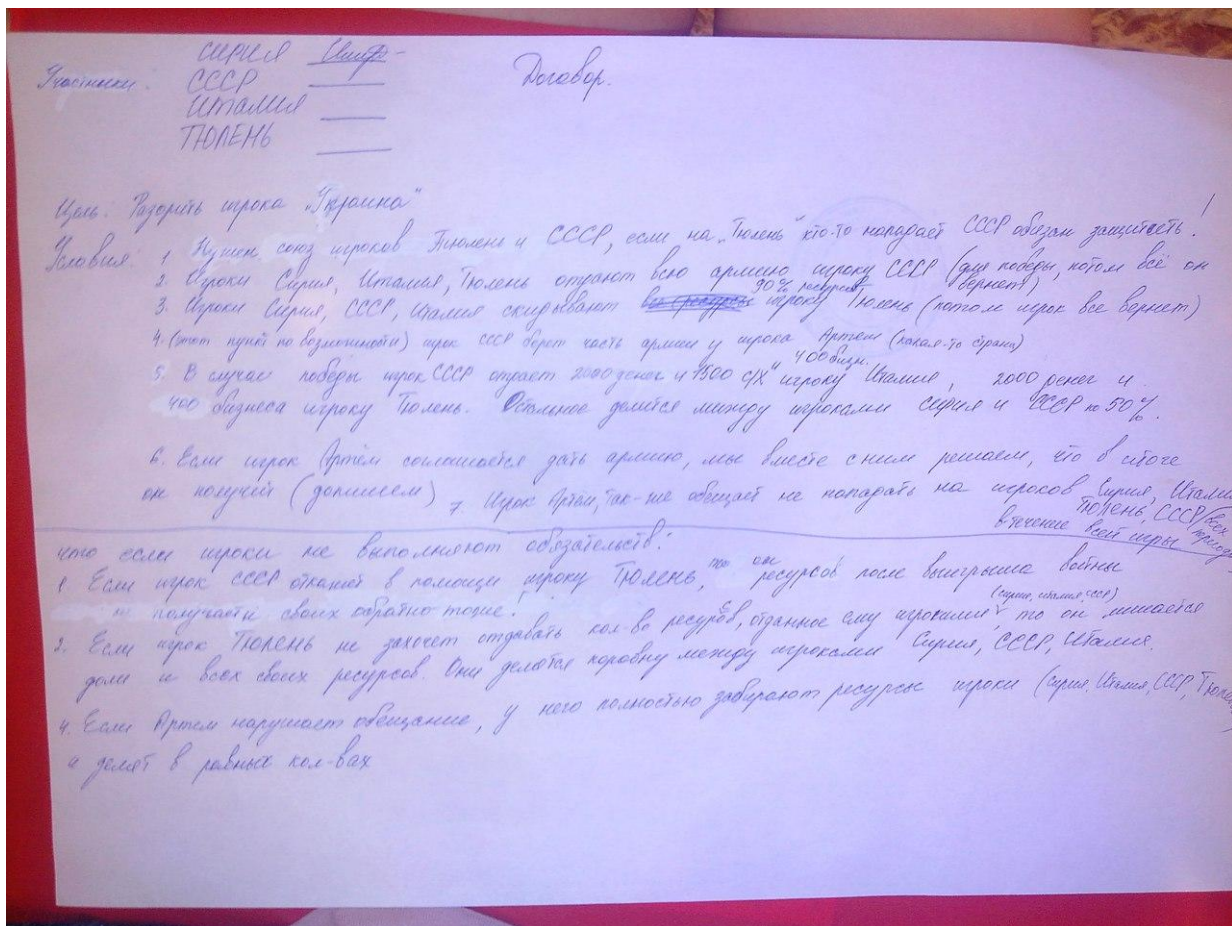


Рисунок 6. Рабочий материал составленный обучающимся.

Однако, лидер укрепил свои позиции через долгосрочные договора с инвесторами, благодаря которым он имел постоянные поставки бизнеса по установленной цене, дополнительно скрепив их условиями расторжения, которые были не выгодны инвесторам. Договор четырех стран успешно выполнялся, но даже он не смог сместить лидера.

Итог игры изменил и решил план, разработанный девушкой-игроком. Суть её плана заключалась в установлении близких и сотруднических отношений со всеми инвесторами, после чего она собрала все их наличные деньги, с обязательством вернуть все суммы, плюс 10%. Весь полученный капитал она положила в банк под проценты. На часть суммы она приобрела бизнес, который, согласно её расчетам, достигнет срока окупаемости за одну

игру до финала. Она взяла кредит в банке под 18% и приобрела все улучшения на бизнес и сельское хозяйство. Внешне, для взгляда других игроков она была лишь в середине списка и не привлекала внимания как опасный конкурент, на неё не было совершено ни одного военного нападения на протяжении всего времени действия плана, то есть в течение четырех игр. Игрок-лидер, оставался им на протяжении всего этого этапа. Он так же использовал кредитный инструмент для максимального улучшения работы бизнеса и сельского хозяйства, однако первым делом он приобрел улучшение образования, что позволило ему впоследствии сэкономить 40% от цены всех улучшений, до чего не догадалась девушка, придумавшая этот план. Итогом стала заряженная эмоциями развязка, последние три периода были увеличены до 20 минут, с целью дать игрокам осуществить и попробовать как можно больше вариантов достижения победы. В последнем периоде совершив удачную сделку лидер прочно укрепил свои позиции, но огромный капитал в банке у девушки принес большие дивиденды и даже раздав свои долги по обязательствам перед инвесторами, она всё равно вырвалась на первое место. Во время рефлексии, парень, который столь долгое время был лидером и имел уверенность в своей победе, задал вопрос о её тактике и был удивлен продуманностью стратегии. Он нашел в себе силы и поблагодарил всю группу и ведущего за такой опыт, а так же извинился за свою «деловую» грубость, объяснив это спешкой и желанием выиграть. Именно это он назвал причиной поражения, понимая, что репутация грубого партнера лишила его части сделок и спровоцировала четыре команды объединиться против него. Девушка-победитель сообщила, что данный план придумывала все 8 игр и смогла реализовать только восьмой, по причине неуверенности в себе, которую, как она сказала, смогла преодолеть.

Итогом третьего этапа стало понимание игроками важности кризисных моментов как точек развития, использование на практике экономических навыков, работа над отношениями между игроками.

Все факты, перечисленные выше, были сформулированы и зафиксированы исходя из данных рефлексии и обратной связи, полученных в конце каждого игрового дня.

2.3 Анализ полученных результатов

Выходные данные были получены после проведения последней игры на третьей ступени обучения, в отдельный свободный день у экспериментальной группы.

Две группы тестировались одновременно в двух отдельных аудиториях. Первой рассмотрим экспериментальную группу.

Данные, полученные с помощью методики «Ценностные ориентации», таковы: у 66,6% (10 человек, из них 5 мужского пола и 5 женского) участников групп прослеживалась закономерность выбора конкретных ценностей и ценностей профессиональной ориентации в группе терминальных. В группе инструментальных преобладали ценности дела, индивидуалистические ценности, а также ценности самоутверждения.

19,8% (3 человек, 1 мужского пола и 2 женского) участников выбирали абстрактные ценности и личную жизнь в группе терминальных, а также конформистские и ценности общения в группе инструментальных.

13,2% (2 1 человек мужского и 1 женского пола) отдавали предпочтение абстрактным и конкретным ценностям примерно в равной степени в группе терминальных. В группе инструментальных ценностей они выбирали этические ценности, а также ценности дела.

«Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера выявил, что у 79,2% опрошенных (12 человек, 5 мужского пола и 7 женского) график интернальности выглядит следующим образом (Рисунок 7):

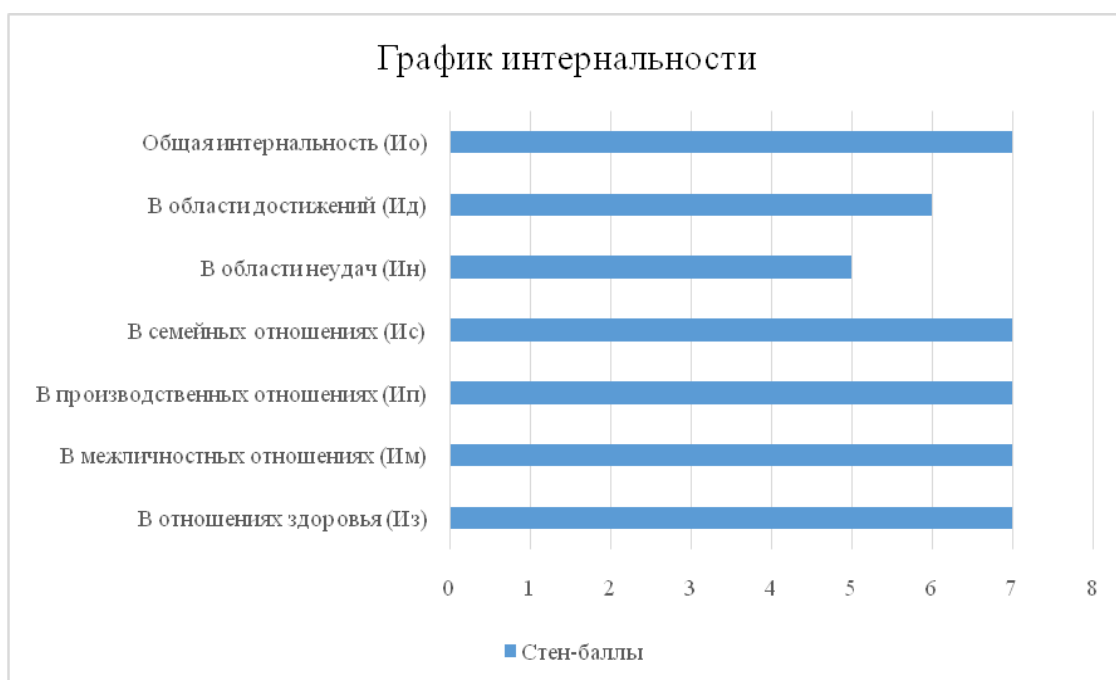


Рисунок 7. График интернальности

Данные полученные от 19,8% тестируемых (3 человек, из них 2 мужского пола и 1 женского) составили следующий график (Рисунок 8):



Рисунок 8. График интернальности

Опросник «Определение уровня развития социальных навыков» показал следующие данные:

У 10 человек (5 мужского пола и 5 женского) высокий уровень развития социальных навыков набрал на 3 и более баллов больше чем остальные уровни. Проблемным навыком стала IV группа (Навыки планирования предстоящих действий). При этом, коэффициент компенсации находился в пределах нормы

У 5 человек (2 мужского пола и 3 женского) средний уровень развития социальных навыков набрал на 2 балла больше высокого уровня, с коэффициентом компенсации в пределах нормы. Проблемным навыком определена IV группа (Навыки планирования предстоящих действий).

Следующими рассмотрим данные полученные от контрольной группы.

Методика «Ценностные ориентации», показала следующую картину: у 46,2% (7 человек, из них 1 мужского пола и 3 женского) участников групп прослеживалась закономерность выбора конкретных ценностей, а так же ценностей личной жизни. В группе инструментальных преобладали индивидуалистические ценности, а также ценности самоутверждения.

46,2% (7 человек, 5 мужского пола и 4 женского) участников выбирали абстрактные ценности и личную жизнь в группе терминальных, а также ценности общения в группе инструментальных.

6,6% (1 человек мужского пола) отдавали предпочтение абстрактным и конкретным ценностям примерно в равной степени в группе терминальных. В группе инструментальных ценностей они выбирали этические ценности, а также ценности дела.

«Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера выявил, что у 52,8% опрошенных (8 человек, 4 мужского пола и 4 женского) график интернальности выглядит следующим образом (Рисунок 9):

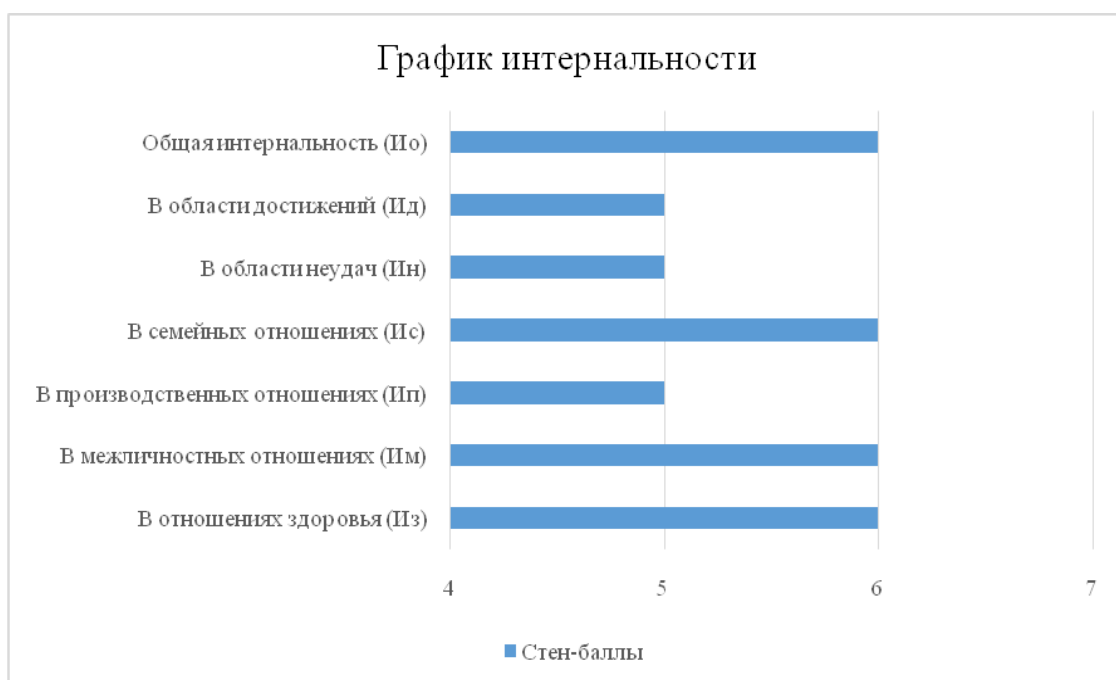


Рисунок 9. График интернальности

Данные полученные от 47,2% тестируемых (7 человек, из них 3 мужского пола и 4 женского) составили следующий график (Рисунок 10):



Рисунок 10. График интернальности

Опросник «Определение уровня развития социальных навыков» показал следующие данные.

У 7 человек (4 мужского пола и 3 женского) средний уровень развития социальных навыков набрал на 1 и более баллов больше чем остальные уровни, на втором месте показатель высокого уровня. При этом, коэффициент компенсации находился в пределах нормы. Среди проблемных навыков выделились III и IV группы (Реакция на мнение другого человека в разговоре или на то, что он переживает, навыки планирования предстоящих действий).

У 8 человек (3 мужского пола и 5 женского) средний уровень развития социальных навыков набрал на 3 балла больше высокого уровня, с коэффициентом компенсации в пределах нормы. Проблемными навыками определены, выделились III и IV группы (Реакция на мнение другого человека в разговоре или на то, что он переживает, навыки планирования предстоящих действий)

Выводы по второй главе

Результат практической работы показывает, что контрольная и экспериментальная группа отличаются по уровню развития социальных навыков. Экспериментальная группа показала рост уровня владения навыками гораздо больший, чем контрольная группа. Применение экономических навыков имело растущую тенденцию от первой ступени обучения до третьей. Если в первых играх участники не применяли их вообще, то в конце обучения, спектр инструментов, используемых ими сильно расширился, включая в себя расчет простых и сложных процентов, понимание кредитной системы, системы налогообложения, образования курса валют, подсчет чистой прибыли, маржи и т.п.

Большинство опрошенных участников экспериментальной группы по итогам применения метода находятся на высоком уровне развития социальных навыков, количество участников, оставшихся на среднем уровне равняется 33 процентам, что является меньшинством. При этом стоит отметить, что даже у них, уровень навыков стремится к высокому, так как разрыв составил лишь 2 балла. Участники экспериментальной группы в большинстве случаев стремятся адекватно оценить факторы, повлиявшие на успех или неудачу в какой-либо ситуации, показав пограничное состояние интернальности в 7 баллов, остальные участники составили менее 20% и набрали так же пороговое значение интернальности в 6 баллов, однако более близкое к обвинению окружающих в неудачах. Ценности экспериментальной группы незначительно сместились к конкретным ценностям и к ценностям дела. Контрольная группа так же показала рост социальных навыков и изменение интернального контроля, однако, более сдержанное, чем у экспериментальной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью исследования было изучить возможности формирования социально-экономических навыков как условий социализации в период ранней юности. Данная цель, а также задачи исследования были выполнены в процессе работы. Проведенное исследование показало разницу в уровне развития социальных навыков между экспериментальной и контрольной группами. По данным исследования видно, что экспериментальная группа показала больший темп развития уровня социальных навыков, по сравнению с контрольной группой.

Получившийся результат, достигнут благодаря специально-организованным методам обучения, так как рост был зафиксирован в обеих группах.

Обучение конкретным экономическим навыкам позволило добиться большего роста показателей в экспериментальной группе, что подтверждает гипотезу данного исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова, О., Кривошеев, А. Проектно - созидательная модель обучения [Текст] / О. Агапова, А. Кривошеев // М.: Almamater, 1994. - № 1. - С. 18 -22.
2. Андреева, Г. М. Психология социального познания [Текст] / Г.М. Андреева. – М.: Просвещение, 2004. - 288 с.
3. Андреева, Г. М. Социальная психология [Текст] / Г.М. Андреева. - М.: Аспект Пресс, 1996. – 203 с.
4. Андреевкова, Н. В. Проблемы социализации личности [Текст] / Н.В. Андреевкова // Социальные исследования. – Выпуск 3. - М., 1970.
5. Бабицкая, Т. В. Отношения к деньгам в детском возрасте как аспект экономической социализации [Текст] / Т. В. Бабицкая // Психология и экономика: тр. 2-й Всеросс. конф. по экономич. психологии. - Кн. 1. - Москва - Калуга, 2002. - С. 153-155.
6. Большой психологический словарь [Текст] / Сост.: Мещеряков Б., Зинченко В. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2004.
7. Вяткин, А. П. Психологические методы изучения экономической социализации личности в процессе обучения [Текст] / А.П. Вяткин. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. - 228 с.
8. Гарунов, Э. Г. Социализация школьников и проблемы их воспитания [Текст] / Э.Г. Гарунов. - Махачкала: ДГПУ, 2009.
9. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда [Текст] / Б.М. Генкин. - М.: Норма, 2013.
10. Голованова, Н. Ф. Социализация и воспитание ребенка [Текст] / Н.Ф. Голованова. – СПб.: Речь, 2004. – 272 с.
11. Дарвин, Ч. Р. Происхождение видов [Текст] / Ч. Р. Дарвин / Перевод К.А. Тимирязева с исправлениями и указателями под общей редакцией Н.И. Вавилова. Вводные статьи Н.И. Бухарина и Н.И. Вавилова. - Л.: Сельхозгиз, 1935.

12. Дробышева, Т. В. Экономическая социализация личности: ценностный подход [Текст] / Т. В. Дробышева. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013. – 312 с.
13. Дюркгейм, Э. Социология. Ее предмет, метод и назначение. История социологии в памятниках [Текст] / Редакционная коллегия: В. М. Бакусев (зам. председателя), Ю. В. Божко, А. Б. Гофман, В. М. Родин, В. В. Сапов, Н. Д. Саркитов (председатель), Л. С. Чибисенков. Перевод с французского А. Б. Гофмана. – М., 1993.
14. Кан-Калик, В. А., Никандров, Н. Д. Педагогическое творчество [Текст] / В. А. Кан-Калик, Н. Д. Никандров. - М.: Педагогика, 1990.
15. Кон, И. С. Психология ранней юности [Текст] / И.С. Кон. - М.: Просвещение, 1989. – 256 с.
16. Кондратьев, М. Ю. Типологические особенности психосоциального развития подростков [Текст] / М.Ю. Кондратьев // Вопросы психологии. - 1997. - № 3. - С. 69-78.
17. Кулагина, И. Ю. Возрастная психология. Развитие ребенка от рождения до 17 лет [Текст] / И.Ю. Кулагина. – М.: УРАО, 2008.
18. Ламарк, Ж. Б. Философия зоологии [Текст] / Ж.Б. Ламарк / Пер с фр. С. В. Сапожникова. - М.: Наука, 1911.
19. Ленуар, Р., Мерлье, Д. Начала практической социологии [Текст] / Р. Ленуар, Д. Мерлье, Л. Пэнто, П. Шампань. – М., 2001.
20. Магомедалиева, А. М. Социализация подростка в современном обществе [Текст] / А.М. Магомедалиева. – М., 2014.
21. Мальковская, Т. Н. Социальная активность старшеклассников [Текст] / Т.Н. Мальковская // Школьная педагогика. – 2012. - №8.
22. Милославова, И. А. Понятие и структура социальной адаптации [Текст] / И.А. Милославова / Автореф. дисс. канд. философ, наук. - Л., 1974.

23. Научный журнал «Фундаментальные исследования», статья «Формирование экономической грамотности у школьников» [Текст], 2011. – № 8 (часть 2) – С. 307-311.
24. Носкова-Дукельская, О. А. Особенности представления о деньгах как фактор экономической социализации детей [Текст] / О. А. Носкова-Дукельская. – М.: Русская христианская гуманитарная академия, 2004. – 102 с.
25. Орлов, И. П. Психологические и психофизиологические особенности развития в юношеском возрасте [Текст] / И.П. Орлов // Омский научный вестник. - Выпуск № 2 (126). – 2014.
26. Парсонс, Т. О структуре социального действия. [Текст] / Т. Парсонс. — М.: Академический Проект, 2000. — 880 с.
27. Парыгин, Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории [Текст] / Б.Д. Парыгин. - СПб.: ИГУП, 1999. - 592 с.
28. Пахомов, В. Н. Проект "гражданин" - способ социализации подростков [Текст] / В.Н. Пахомов // Народное образование. - 2000. - №7. - С. 163.
29. Постовалова, Г. И. О факторах, определяющих адаптационную способность человека [Текст] / Г.И. Пустовалова // Психологические и социально-психологические особенности адаптации студентов. – Выпуск № 264. - Ереван, 1973. - С.18-19.
30. Силласте, Г. Г. Экономическая социология [Текст] / Г.Г. Силласте. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013.
31. Соколов, А. В. Общая теория социальной коммуникации [Текст] / А.В. Соколов. – СПб., 2002.
32. Стельмашук, М. Н. Методологические основания концепции экономической социализации в детстве [Текст] / М. Н. Стельмашук // Психология и экономика. Ежегодник Российского психологического общества. Т. 9. - Выпуск. 7. - Калуга, 2002. - С. 190-196.
33. Столяренко, Л. Д. Социальная психология [Текст] / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. - М.: КНОРУС, 2014. - 336 с.

34. Царева, Е. С. Проблемы социализации личности в период глобализации [Текст] / Е.С. Царева // Символ науки. - Выпуск № 8-2. – 2016.
35. Щукина, Г. И. Педагогические проблемы формирования познавательных интересов учащихся. [Текст] / Г.И. Щукина. - М.: Педагогика, 1988. - 203 с.