

Т.В. ДРОБЫШЕВАкандидат психологических наук, научный сотрудник
Института психологии РАН,
г. Москва

К ВОПРОСУ ОБ «АВТОНОМНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ МИРЕ» ДЕТЕЙ: ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ В ИГРЕ

T.V. Droysheva

ABOUT CHILD'S AUTONOMOUS ECONOMIC WORLD: ECONOMIC BEHAVIOR PECULIARITIES OF SCHOOLCHILDREN WHILE PLAYING

Аннотация: Изучались игровые предпочтения школьников разного возраста, выявляли наличие игры с экономическими ситуациями взаимодействия. Проанализированы экономические отношения детей в игре «сотки». Выявлены различия в мотивах и стратегиях поведения подростков в игре с экономическим содержанием в зависимости от типа образовательного учреждения. Проведен сравнительный анализ игровых действий и правил в игре «сотки» с аналогичными характеристиками в игре «марблз», распространенной среди европейских школьников. В качестве «внутренних факторов» исследуемого поведения рассмотрены ценностные ориентации формирующейся личности.

Ключевые слова: поведение в игре с экономическим содержанием, мотивы и стратегии поведения в игре, ценностные ориентации личности, экономическая социализация формирующейся личности, экономические отношения в игре.

Summary: The article provides the results of research of playing preferences of schoolchildren of different age, highlights the existence of the game with economic situations of interactions, analyses economic relationships of children playing "sotka". The author discovers differences in motives and strategies of children behavior in the game with economic elements according to the type of educational institution; makes comparative analysis of game acts and rules in the game "sotka" with similar characteristics in the game "marbls", common for european schoolchildren. As inner-factors of researched behavior the system of values that form personality is considered.

Keywords: behavior in the game with economic elements, motives and strategies of the behavior in the game, system of values, economic socialization of forming personality, economic relationships while playing/

Предположив, что существует автономный, независимый от взрослого экономический мир детей, мир экономических и социальных отношений «ребенок-ребенок», Пол Уэбли и Стефан Ли [14, 15 др.] описали ряд исследований этого мира, назвав их «экономикой детской площадки». Основное отличие данного подхода от других в области экономической социализации определялось изучением не специально организован-

ных ситуаций взаимодействия, в которых бы дети проявляли понимание экономического мира взрослых или имитировали их экономическое поведение, а поиском реально существующего экономического поведения детей и подростков, которое они актуализируют в отношениях со сверстниками.

В рамках данного подхода выделились два основных направления исследований. Первое указывало на

существование бартерных отношений между детьми, характеризующихся обменом коллекционируемых предметов или канцелярских принадлежностей, игрушек, марок, наклеек и т.п. Так, авторы выделили три вида мотивации данного поведения, наиболее распространенного среди 8-10 летних детей: экономическое оправдание (избавиться от ненужных вещей или получить назад то, что отдали раньше), установление социальных контактов (поменяться чем-либо и стать друзьями), развлечение (просто так, для забавы) [14].

К сожалению, в зарубежной литературе не приводятся примеров изучения коллекционирования как экономического поведения детей и подростков, включающего установки не только на бартер (обмен предметами коллекционирования), но и «прибыль» (выгодный обмен с целью улучшить свою коллекцию), обладание собственностью («эти вещи только мои, что хочу, то и буду делать с ними»), сбережение («когда у всех не будет, у меня будет много») и т.п. Данные и другие установки школьников разного возраста, определяющие мотивы их коллекционирования, эмпирически были выявлены отечественными исследователями [6, 7]. Обнаружено, что в отличие от младших, ориентированных на собирательство (основные мотивы – «обладание собственностью», «другие собирают» и т.п.), старшие подростки активно тратят свои карманные деньги на приобретение предметов коллекционирования, осознают их стоимость и ценность для других «коллекционеров», что отражается на характере их отношений со сверстниками [7]. Показано, что мотивы юных «коллекционеров» и характер их отношений с коллекционирующими сверстниками отличаются от поведения и отношений взрослых коллекционеров. Данный факт так же косвенно подтверждает гипотезу о существовании «автономного экономического мира» детей.

Второе направление исследований связано с изучением мотивов, целей, установок, правил и норм поведения, ценностей и т.п. в играх с экономическим содержанием. Авторы подхода [14, 15] обнаружили, что существующая во многих европейских странах игра «marbls» («стеклянные шарики»), наиболее распространенная среди 8-12 летних детей, включает в себя и элементы экономического поведения. Сами шарики имеют разную стоимость в магазинах и разную ценность среди детей. К примеру, редкие по окраске шарики оцениваются детьми более высоко, а их обладатель получает сравнительно высокий статус среди сверстников и преимущество в игровых действиях. Шарики можно не только выиграть или проиграть, ими мож-

но обмениваться и даже покупать друг у друга (но не по цене магазина). Британские коллеги [14] выявили, что в данной игре формируются иные, чем в обычной жизни, отношения со сверстниками. Так, более удачливый игрок («работник») может «работать» на другого ребенка («наниматель») за долю от полученного выигрыша (например, половину). При этом существуют никем не декларируемые правила среди игроков, в основе которых лежат представления детей об экономической справедливости и заключающиеся в том, что собственник шариков в большинстве случаев получает большую долю от выигрыша, чем сам игрок.

В результате исследователи сделали вывод о том, что понять реальную экономическую жизнь детей и подростков, которые в силу возраста и общественных норм и законов не являются экономически зрелыми людьми, возможно только с помощью изучения детских игр.

Данное суждение определило поиск аналогичной «marbls» игры, распространенной среди российских школьников. Анализ игровых предпочтений более 400 младших школьников и подростков показал, что близкой по содержанию игровых действий, правил, предметов и т.п. является игра «сотки». Предположили, что с помощью данной игры можно будет выявить некоторые тенденции реального экономического поведения детей и подростков, разворачивающегося во взаимодействии со сверстниками.

Кратко следует определиться с пониманием термина «экономическое поведение», который упоминается в работе. В экономической социологии это – «система социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием разных по функциям и назначению экономических ценностей (ресурсов), и, во-вторых, ориентированы на получение прибыли (вознаграждения) от их обращения» [1, с.120]. В экономической психологии под экономическим поведением взрослых понимают «поведение, вызванное экономическими стимулами, и деятельностью хозяйствующего субъекта» [2, с. 7]. Как психологический феномен экономическое поведение характеризуется наличием когнитивных (познавательных) компонентов, т.е. пониманием ситуации и себя в ней, аффективных (эмоциональных) компонентов, т.е. субъективного отношения, окрашенного чувствами и конативных (действенно-динамических) компонентов, т.е. собственно действие или его сдерживание в той или иной ситуации [2].

Экономическое поведение детей в игре характеризуется наличием как экономических, так и связанных

с ними социальных мотивов, а также выбором стратегий поведения игроками в ситуациях экономического взаимодействия. Предположили, что цель, мотивы и стратегии поведения детей в игре с экономическим содержанием обусловлено сложившейся к данному возрасту системой их ценностных ориентаций, половыми и возрастными различиями, а так же особенностями социального окружения.

В исследовании приняли участие учащиеся 4-7-х классов, в возрасте от 10 до 13 лет, обучающиеся в трех московских школах: средней общеобразовательной (муниципальной), гимназии с углубленным изучением иностранных языков и школы с религиозным компонентом в обучении. Общий объем выборки составил 378 школьников разного пола.

МЕТОДИКА¹

На пилотажном этапе исследования изучали игровые предпочтения школьников, в том числе, с экономическим содержанием [4]. С этой целью применяли метод стандартизированного интервью. Школьников разного возраста просили перечислить игры, в которые они чаще всего играют во дворе, в школе и дома (поле игровых предпочтений). В списке предпочитаемых школьниками 10-13 летнего возраста игр были выделены 4 группы игр: спортивные, настольные, компьютерные, ролевые. Настольные игры также были классифицированы по видам: настольные (шашки, шахматы, нарды и т.п.) и настольно – печатные. Среди последних отдельно выделялась категория настольно-печатных игр, моделирующих экономические ситуации взаимодействия игроков («Монополия», «Моя семья», «Фермер» и т.п.). В группе компьютерных игр также присутствовала подгруппа «экономических» игр. В группе ролевых игр выделилась игра «сотки», которая отличалась моделированием экономического поведения игроков в различных ситуациях игрового взаимодействия.

На этапе основного исследования применяли метод нестандартизированного наблюдения за игроками в «сотки» (во время перемен в школе). Качественный анализ особенностей экономического поведения в игре проводился с помощью метода группового фокусированного интервью (фокус-группа). Первоначальный вариант интервью содержал несколько вопросов в открытой форме. После проверки их на экспертных группах в каждой из трех школ, из списка было удалено два вопроса. Полученные с использованием анкеты данные,

позволили выявить: цель и мотивы игры «сотки»; предпочитаемую стратегию поведения игрока при наличии «капитала» (много соток); предпочитаемую стратегию поведения при отсутствии «капитала»; отношение игрока к инвестициям в игре (дать займы); его отношение к долговым обязательствам (возврат долгов) и т.п.

В процессе беседы с игроками выявляли правила игры «сотки», которые устанавливают школьники и которые следует соблюдать всем участникам игры, а также возможность отклонения от этих правил.

Дополнительно использовали авторскую анкету, ориентированную на выявление: социо-демографических характеристик игроков, а также наличие/отсутствие у них карманных денег, частоту и размер выдаваемых родителями денежных средств, статей расходов, оценок удовлетворенности своим уровнем материального благосостояния и уровнем своей семьи. С целью изучения структуры ценностных ориентаций (ЦО) личности школьников, а также ее взаимосвязи с изучаемыми характеристиками поведения в игре, применяли методику Н.А. Волковой (в модиф. Т.В. Дробышевой). Экспертные оценки учителей и родителей позволили выявить особенности образовательных сред учреждений, в которых обучались респонденты, а также степень занятости детей в учебной и внеучебной деятельности.

В работе использовали дескриптивный и корреляционный анализы. Для выявления различий применяли критерий Колмогорова-Смирнова. Для оценки взаимосвязей – критерий Спирмена.

Описание типов школ:

1. «Гимназия» – школа, в которой обучались дети, в основном, из материально обеспеченных семей, имеющие в наличии достаточное, по их мнению, количество карманных денег. По опросу школьников и их родителей данные респонденты имеют «плотный» график школьных и внешкольных занятий (репетиторы; музыкальная школа; спортивные секции). У учащихся этой школы существует дефицит свободного времени, предназначенного для игровой деятельности.

2. «Христианская» школа. Материальное благосостояние семей в этой школе невысокое. Среди учащихся значительное число детей из неполных и многодетных семей. В ней также обучаются школьники из детских домов и христианских приютов. Часто учащиеся во время обучения в школе выполняют разные виды работ в церкви, что сказывается на дефиците свободного времени. Многие из учащихся ежедневно по-

¹ Автор выражает благодарность Л.А. Беляевой, принимавшей участие в организации и проведении данного исследования.

сещают храм, а по церковным праздникам пропускают уроки в школе, проводя время на службе в храме. Дети приезжают в школу со всех районов Москвы, а некоторые из ближайшего Подмосковья.

3. «Муниципальная школа» расположена в центре жилого квартала в одном из «рабочих» районов Москвы. В ней обучаются дети из близлежащих домов. Экономический статус семей школьников различается от высоко обеспеченных до неблагополучных как в материальном, так и в социальном плане. Среди респондентов – учеников данной школы выделялись и те, кто характеризовался социальными педагогами как «группа риска». Загруженность занятиями у большинства школьников невысокая, времени на проезд в школу и домой дети не тратят. Свободного времени для игр у них больше, чем у сверстников из двух ранее упомянутых школ.

По набору базовых учебных дисциплин данные школы не отличались.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Анализ содержания игры и экономических отношений школьников в игре «сотки»

Результаты исследования показали, что в период с середины 90-х гг. – до начала 2000-х гг. в среде московских школьников младшего и среднего возраста получила распространение игра «сотки», которая по ряду характеристик может быть рассмотрена как аналог игры «марблз», предпочитаемой британскими школьниками. Основным игровым предметом вместо стеклянных шариков «марблз» в игре московских школьников стала «сотка» – бумажный или пластиковый диск диаметром около 4-х сантиметров, на обеих поверхностях которого были изображены различные рисунки. Так, на лицевой стороне такого диска чаще всего можно было увидеть героя кино или мультфильма, портрет спортсмена или рисунок животного (в зависимости от темы серии), на оборотной стороне «сотки» наносился логотип серии, к которой она относилась. Сами диски имели разную ценность на игровой площадке. Цена «сотки» зависела, во-первых, от ее игровых качеств. Например, бумажная или пластиковая. Последняя из них обладала большей ценностью среди игроков т.к. дольше сохраняла свои игровые качества. Новая или старая – новая ценилась дороже, т.к. «лучше бьется». Если игра проводилась «на баллы», то для ее участников имело значение то, какое количество баллов было указано на «сотке». Во вторых, от ее коллекционных качеств: обычная или золотая (серебряная, свечащаяся); из нужной для «коллекционера» серии или нет.

Здесь была важна и степень ее распространенности. Так, редкая «сотка» оценивалась дороже. Во всех случаях магазинная цена сотки значения не имела.

По правилам игры количество ее участников не ограничивалось, но чаще всего играли от двух до семи человек. Существовало два варианта правил игры. Первый: перед началом игры школьники договаривались о количестве «соток», поставленных одним игроком (обычно 1-3 диска) и очередности хода. «Сотки» складывались в стопку (одинаковой стороной вниз). Первый игрок ударял ею о поверхность так, чтобы перевернулось максимальное количество соток. Все перевернувшиеся сотки считались выигрышем и переходили в собственность к этому игроку. Диски вновь собирались в стопку, очередь игры переходила к следующему ребенку. Игровой период (кон) заканчивался тогда, когда были разыграны все поставленные на кон сотки. Порядок играющих так же разыгрывался. Второй вариант правил игры заключался в том, что игра строилась по рангам. Чем выше ранг игрока, тем больше соток он мог поставить на кон. Остальные правила совпадали с первым вариантом.

Следует отметить, что, так же как и игра «марблз» в Англии, игра в «сотки» была подвержена периодичности – то играли все школьники, то единицы. Например, в период исследования (2004 г.) в выбранных школах предпочтение школьниками игры в «сотки» носило выборочный характер. Наибольший интерес она вызвала у учащихся «муниципальной школы». В то время как во второй половине 90-х гг. 20 в. игра в «сотки» носила массовый характер. Наборы дисков продавались в киосках союзпечати, отделах игрушек «Детского мира». В этот период в нее играли, в основном, дети обоих полов в возрасте от 7 до 12-13 лет. Возрастной период предпочтения игры «сотки» совпадает с выделенным П. Уэбли и его коллегами возрастом игроков в «марблз» (8-12 лет).

Интересно, что исторический период наибольшего распространения игры «сотки» – вторая половина 90-х гг. 20 в. (1996-1998), определяемый экономистами как «кризисный» в развитии российского общества, по данным исследователей [9] характеризуется ростом значимости культурных и материальных ЦО в ценностной структуре 9-10 летних детей. Можно только предположить, что в этот период интерес детей и подростков к данной игре определялся их желанием моделировать экономические отношения взрослых.

Экономические отношения игроков в «сотки»

В процессе серии бесед с игроками и последующих

наблюдений было выявлено ролевое взаимодействие между игроками, аналогичное описанному П.Уэбли и С.Ли в игре «marbls» [16]. Так, в игре «сотки» между школьниками разного возраста складывались отношения по типу «работодатель» – «наемный рабочий». «Работодатель» (он же «собственник») – обладатель большого количества «соток», являлся либо хорошим игроком, либо имел родителей с высоким уровнем дохода, которые могли покупать ему «сотки» в любом количестве. «Рабочий» – игрок, который по разным причинам (не хотел рисковать своими «сотками» или проигрался накануне и т.п.) соглашался играть на чужие «сотки», с условием получения доли выигрыша. Также как и в игре английских школьников, выигрыш в «сотки» делился либо 50/50, либо 30/70, о чем договаривались «работодатель» с «рабочим» до игры.

Однако, в сравнении с европейскими школьниками, их российские сверстники, участвующие в исследовании, продемонстрировали еще один вид экономических отношений, складывающихся между «работодателем» и «рабочим». Речь идет о «долговых» отношениях, не выявленных у игроков в «marbls». Так, если ребенок хотел присоединиться к игре, а у него не было «соток», то другие игроки могли ему одолжить несколько дисков, оговорив условия возврата. Первое условие, «работодатель» может дать «сотки» «рабочему» на время (условия возврата оговаривались заранее) или навсегда (безвозвратно). Второе, процент возврата, т.е. за пользование чужими «сотками» составлял от 1 до 3 «соток» за один одолженный диск. Данный процент мог «работодателем» и не назначаться, тогда «рабочий» возвращал столько дисков, сколько взял. Третье, если «рабочий» проиграл взятые в долг «сотки»,

их стоимость можно было вернуть, купив новые диски, или услугой, продуктами (чипсы, сладости и пр), канцтоварами (красивые карандаши, ластик, ручки и т.п.). Также можно было вернуть «сотки» после нескольких игр или на следующий день.

Было еще одно правило, которое исключало наличие экономического характера отношений. Игроки перед игрой могли договариваться о том, что «сотки» выигрываются на время (обычно до конца игры), после окончания игры все участники игры забирали свои «сотки». В данном случае важно было продемонстрировать игровые навыки, а не получить «прибыль».

Объем данной публикации не позволил представить все результаты исследования. Так, было выявлено, что в группах исследованных школьников, наибольшее число игроков в «сотки» было выявлено в группах 11-летних школьников, учащихся 5-х классов. Поэтому ниже будут представлены результаты анализа поведения подростков этого возраста в игре «сотки».

Мотивы, цель и стратегии поведения в игре с экономическими ситуациями у школьников, обучающихся в школах разного типа

Целью всех без исключения 11-летних школьников, играющих в «сотки» и принимавших участие в исследовании, стало желание выиграть «кон» у сверстников, стать «победителем» хотя бы в одной игре. Данная цель не носила экономического характера, т.к. подростки не пытались получить «прибыль», принимая участие в игре.

Анализ мотивов игрового поведения участников исследования, актуализированного в игре «сотки», показал, что не зависимо от типа школы, в которой об-

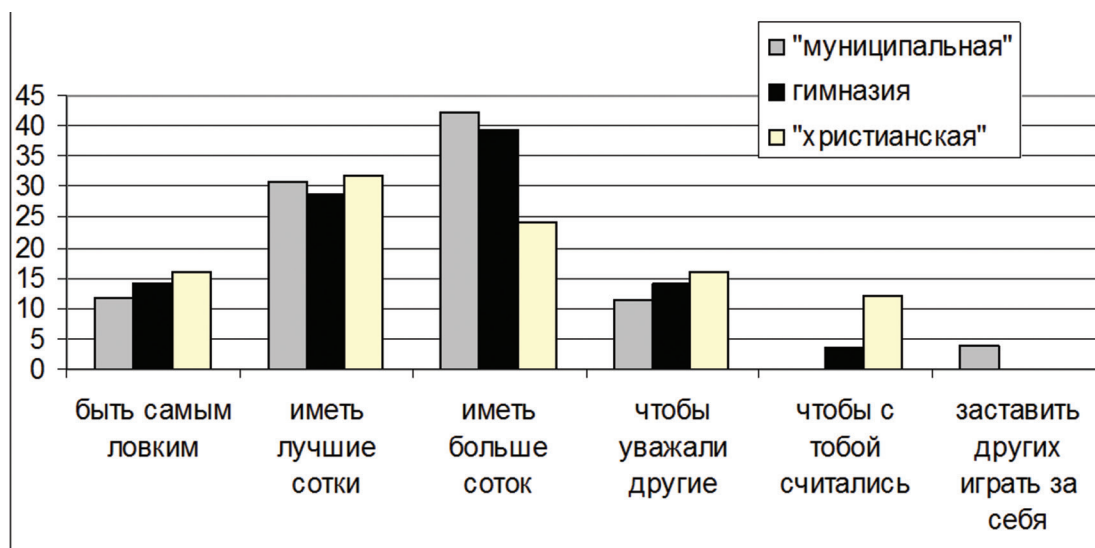


Рисунок 1. Различия в мотивах поведения в игре «сотки» у подростков их школ разного типа

учались респонденты, большинство из них указывало на экономический мотив «обладания собственностью» («иметь больше соток», «иметь лучшие, т.е. дорогие, коллекционные и пр. сотки» и т.п.). Второй по значимости категорией мотивов можно назвать группу социальных мотивов – завоевание высокого социального статуса, власти, признания («быть самым ловким», «чтобы уважали другие», «чтобы с тобой считались», «заставить других играть за себя» и т.п.) (рис.1).

Сравнивая полученные данные на школьниках (по Краскала-Уоллису, при $p < 0.05$), обучающихся в разных образовательных учреждениях, обнаружили следующее. Наиболее предпочитаемыми мотивами в муниципальной школе явились экономические мотивы – «иметь больше соток» и «иметь лучшие сотки». Затем (по степени снижения значимости) расположились социальные мотивы – «быть самым ловким», «чтобы уважали» и «заставить играть за себя». Следует отметить, что последний мотив поведения связан с ролью «работодателя», который, как отмечалось ранее, заставляет своего «работника» играть вместо себя за долю «прибыли». С одной стороны, этот социальный мотив принуждения, власти определяет авторитаризм отношений, складывающихся между игроками, с другой стороны, он соподчинен (корреляционные связи это подтверждают) экономическим мотивам в игре, т.е. обладать множеством самых дорогих «соток». Следует отметить, что отсутствие мотива «чтобы с тобой считались» (слушались, признавали самым главным и т.п.), т.е. собственно мотив власти, влияния у данных школьников отсутствовал совсем. Данный факт снимает утверждение о принуждающем (проявление власти, насилия над другими) характере мотива «заставить

других играть на себя» у учащихся «муниципальной» школы и подчеркивает его направленность на обладание собственностью, реализуемой через отношения «работодатель – работник».

Отсутствие выше упомянутого мотива у школьников из двух других школ косвенно указывало на то, что роли «работодателя» и «работника» в играх данных подростков либо не присутствовали совсем, либо были незначительно выражены.

У учащихся гимназии с углубленным изучением иностранного языка мотивационная структура по основным позициям совпадала с иерархией мотивов, выявленных в «муниципальной» школе. Отличие лишь в том, что у них отсутствовал мотив «заставить других играть за себя», и, наоборот, присутствовал мотив «чтобы с тобой считались», который был положительно связан (по Спирмену, при $p < 0.05$) с тем, «чтобы уважали другие» и экономическими мотивами. То есть, можно предположить, что у гимназистов в игре реализуется потребность обладания собственностью, которая влияет на их признание и уважение в кругу сверстников. Возможно, здесь обнаруживается отражение поведения родителей, которые, как указывалось ранее, имеют высокий экономический статус и являются уважаемыми людьми в обществе.

Мотивационная структура игроков в «сотки», обучающихся в «христианской» школе совпадает с иерархией мотивов у гимназистов, различается лишь выраженность значимости данных мотивов. Анализируя данные по каждому из мотивов, обращает внимание тот факт, что для этих школьников ряд мотивов является более значимым, чем для их сверстников из двух других школ. Речь идет о следующем: «иметь лучшие

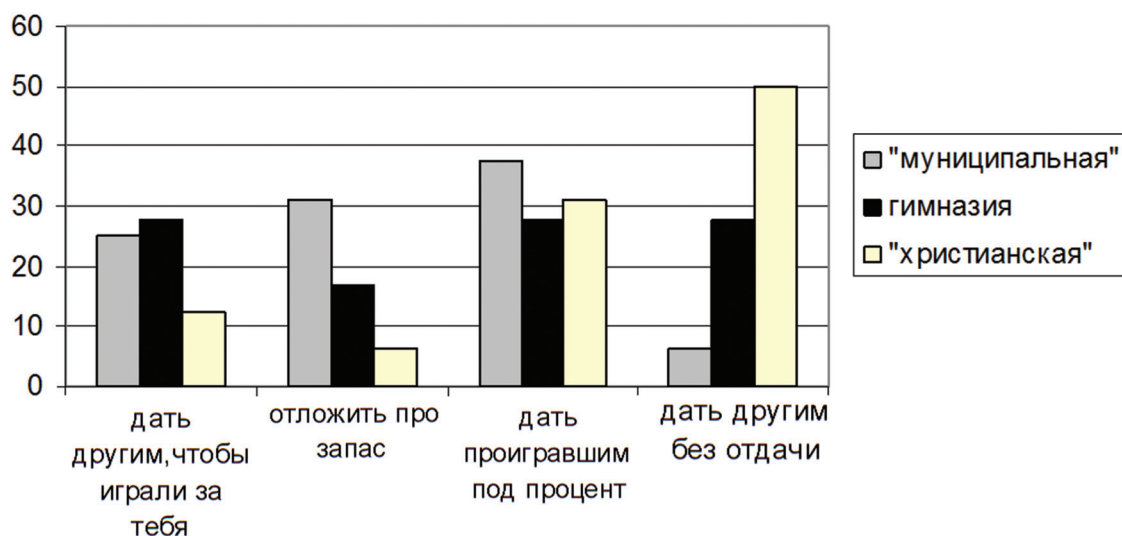


Рисунок 2. Различия в стратегиях поведения у подростков из школ разного типа (в ситуации наличия «первичного капитала»)

(более редкие, дорогие, качественные и пр.) сотки», «быть самым ловким», «чтобы уважали другие» и «чтобы с тобой считались». Причем, последний мотив продемонстрировал различия в значимости на очень высоком уровне достоверности (при $p=0.000$). Два последних мотива положительно связаны друг с другом. Возможно, данный факт объясняется нереализованной в отношениях с окружающими взрослыми потребностью этих детей в признании и уважении их самостоятельности, их «Я». По всей видимости, именно в этой игре, проявляя себя успешным игроком, они доказывают окружающим, что есть что-то, что зависит только от них самих и что заслуживает того, чтобы с ними считались как со взрослыми, самостоятельными людьми. Данный факт объясняет и то, что в сравнении со сверстниками из двух других школ эти дети ориентированы не столько на обладание многим, сколько на обладание лучшим (красивым, редким, дорогим).

При анализе предпочитаемых стратегий экономического поведения школьников в ситуации наличия «первичного капитала» (т.е. наличие необходимого количества соток для игры) обнаружили существенные различия в зависимости от типа школы (рис.2).

В отличие от мотивов предпочитаемые стратегии поведения, демонстрируемые школьниками, имеют значимые различия в зависимости от типа школы. Так, если в гимназии все виды стратегий распределились относительно равномерно («отложить про запас» выбирают 16,7%, гимназистов, остальные стратегии – по 27,8%), то в христианской школе преобладает стратегия, ориентированная на благотворительность («одол-

жить другим сотки без возврата», «дать другим детям «сотки» без отдачи» и т.п. – 50% респондентов). У учащихся этой школы наименее выражено сберегательное поведение («отложить про запас» – 6,3%). Для школьников муниципальной школы наиболее характерны стратегии инвестиционного и долгового поведения («дать проигравшим сотки под процент» – 37,5% и «дать другим, чтобы играли за тебя» – 25%) и сберегательного поведения («отложить про запас» – 31,3%). Благотворительное же поведение для данных подростков наименее значимо (6,3%).

Можно предположить, что выявленные различия связаны с особенностями экономического воспитания детей в семье и школе, структурой ценностных ориентаций личности детей. В семьях верующих воспитывается направленность на благотворительность и заботу о ближнем, их дети в большей степени, чем сверстники из других школ, ориентированы на нравственные ценности и в меньшей степени – на материальные (по весу ЦО в структуре). Для детей из семей со средним уровнем материального благосостояния, которые составляют большинство в районной школе, материальные ценности более значимы, чем для школьников из «гимназии» и «христианской» школы. Их родители в большей степени, чем родители подростков из двух других школ, озабочены проблемами заработка. Дети, воспитывающиеся в семьях с высоким материальным достатком, не очень обеспокоены проблемой сохранения своего «капитала» в виде «соток», скорее, его приумножения. Для них не чужда и благотворительность. Интересно, что эти результаты совпадают с данными,

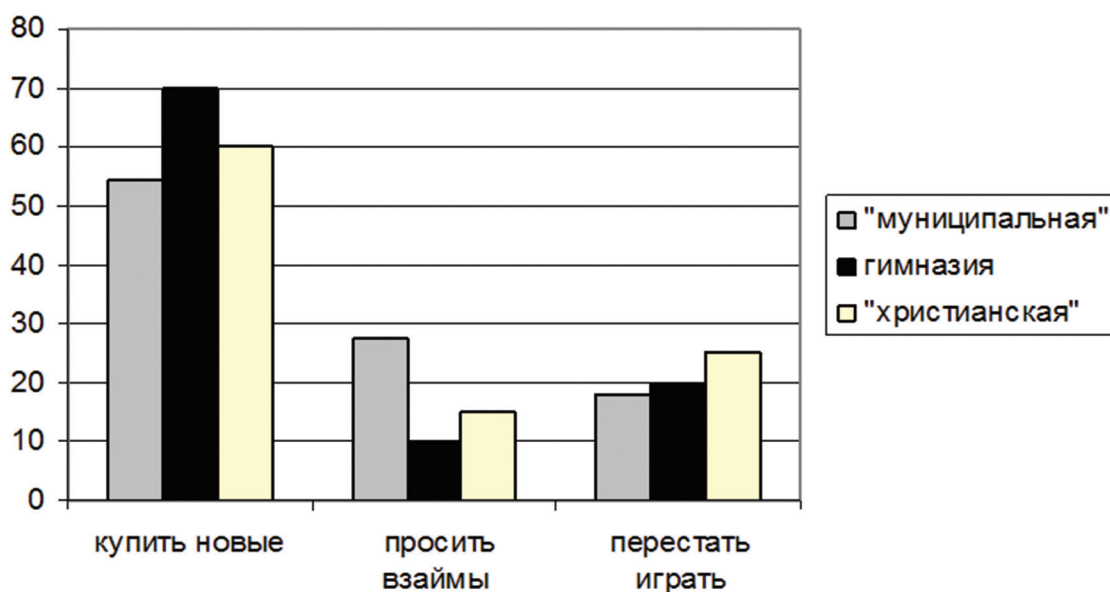


Рисунок 3. Различия в стратегиях поведения у подростков из школ разного типа (в ситуации «отсутствия капитала»)

полученными нами в исследованиях представлений о бедном и богатом человеке у школьников разного возраста [8, 10]. Так, младшие подростки, отвечая на вопрос «что можно сделать с «лишними деньгами», указывали на благотворительность, инвестиционную деятельность и сбережение [8].

Анализ стратегий поведения школьников в ситуации проигрыша (отсутствие «капитала») показал, что большинство детей, не зависимо от типа школы, ориентировалось на восстановление утраченного «капитала» с помощью родителей (рис.3).

Более высокий процент отказа от игры в «христианской» школе, по сравнению со сверстниками из других школ, может быть вызван особенностями их воспитания – церковь не одобряет азартные игры и поощряет воздержание от «искушения». Склонность учащихся из общеобразовательной школы «просить займы» у сверстников связана с их инвестиционным поведением в ситуации наличия «первоначального капитала». Они в большей степени, чем дети из других школ ориентированы на возврат капитала и продолжение игры. Как можно увидеть на гистограмме (рис.3), гимназисты (напомним, дети из материально обеспеченных семей), чаще, чем другие дети, надеются на своих родителей, которые, скорее всего, восстановят их «капитал», поэтому данные учащиеся реже других вступают в долговые отношения со сверстниками. Данный факт можно определить как проявление инфантильности в экономическом поведении, которое характеризуется особенностями экономического воспитания в семье.

Сравнительный анализ стратегий поведения детей в ситуации возврата долга другими игроками (возврат

собственных вложений) выявил значимые различия в разных школах (по Краскала-Уоллису, при $p < 0.05$) несмотря на то, что наиболее часто все дети выбирают возможность беспроцентного возврата кредита («должны вернуть столько, сколько взяли») (рис.4).

Учащиеся гимназии предпочитают процентное инвестирование («должны вернуть в два раза больше») своих средств, их сверстники из «христианской» школы считают, что лучше «не требовать возврата совсем» (40,9% респондентов). Следует отметить, что благотворительная стратегия поведения для этих школьников более приемлема, чем беспроцентная – «должны вернуть, сколько взяли» (36,4%). При этом для игроков из «муниципальной» школы возможно вариативное возвращение вложений («возврат услугой, едой или деньгами»). Можно также предположить, что данные различия связаны с особенностями структуры ценностных ориентаций детей, которые будут описаны в отдельном параграфе данной публикации.

Сравнивая стратегии поведения школьников в ситуации *долговых обязательств (возврат своих долгов)*, как и в предыдущем случае, у всех учащихся наиболее выражено беспроцентное возвращение кредита («вернуть столько же») (рис. 5).

Сравнивая со стратегиями поведения школьников в ситуации возврата долга другими, обнаружилось противоречие в поведении учащихся «муниципальной» школы и гимназистов. Небольшая часть респондентов (10%) требовала возврата долга с процентом, но никто из них не захотел такого условия возврата своего долга. Некоторые из гимназистов (25%) также высказались за процентный возврат долга своих сверстников, но толь-

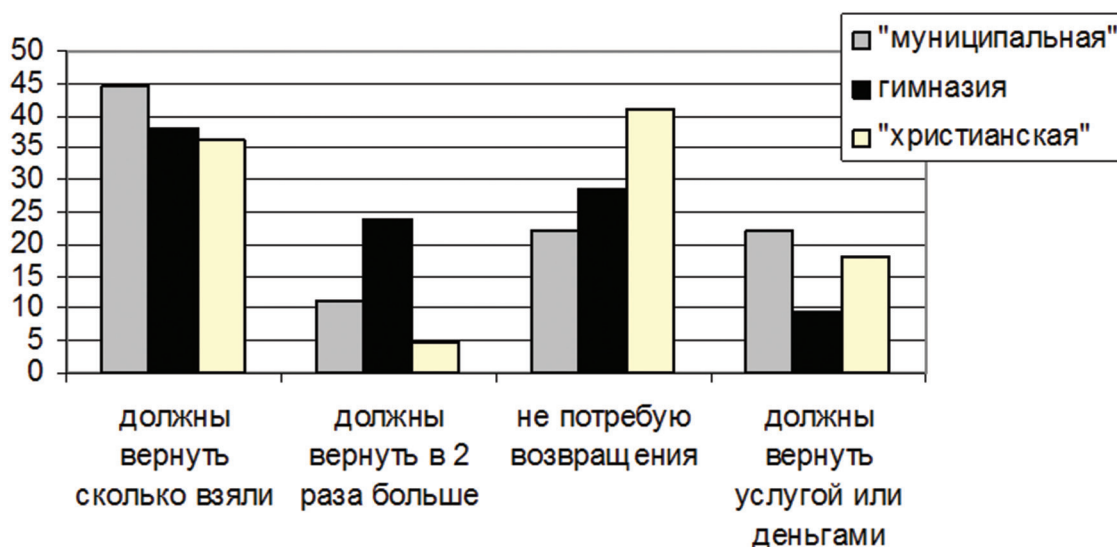


Рисунок 4. Различия в стратегиях поведения у подростков из школ разного типа (в ситуации «возврата долга другими»)

ко 5% из них сами согласились на такие условия. Данная ситуация определяется возрастными особенностями участников исследования. В целом, для подростков характерно предъявлять высокие требования по отношению к своим сверстникам. Они осуждают любое нарушение ими норм или правил. Когда же подростки сами нарушают установленные правила, их критерии оценки поступка изменяются. Такая возрастная характеристика отношения к нормам поведения сверстника и своего поведения отражается на экономическом поведении школьников в игре.

В целом стратегии по возврату своих долгов в разных школах имели ряд отличий. Так, например, возвращение кредита с процентами («вернуть в 2 раза больше») преобладало у детей «христианской» школы, в то время как в «муниципальной» школе эта стратегия практически отсутствовала. «Не возвращать долг совсем» дети из районной школы предпочитали наравне с учащимися из гимназии. Последние же считали, что лучше «не влезать в долги совсем», что очевидно при их высокой материальной обеспеченности. При этом гимназисты меньше остальных хотели бы «вернуть долг услугой, едой или деньгами».

Взаимосвязь мотивов и стратегий экономического поведения в игре «сотки» и ценностных ориентаций личности (по методике Н.А.Волковой) подростков выявляли с помощью корреляционного анализа (по Спирмену, при $p < 0.005$). Обнаружено, что мотивационная структура экономического поведения 11-летних подростков в исследуемой игре опирается на *волевые, эмоциональные, интеллектуальные и культурные ЦО*, первые из которых относятся к категории наиболее

значимых в ценностной структуре и занимают у всех школьников, не зависимо от типа школы, первый ранг. Интеллектуальные и культурные ЦО располагаются в середине структуры ЦО личности и, как показывают наши исследования, эти позиции наиболее динамичны [9], эмоциональные ЦО проявили себя как наименее значимые в сознании ранних подростков. Интересно, что из всех мотивов поведения в игре «сотки», на которые указали школьники, собственно экономические мотивы – «иметь больше соток», «иметь лучшие, т.е. дорогие, коллекционные и пр. сотки», не образуют связей с ЦО. Данный факт указывает на рассогласование в ценностно-мотивационной системе регуляции экономического поведения школьников в игре. В тоже время все социальные мотивы поведения в игре значимо коррелируют с изучаемыми ЦО (при $p < 0.05$). Так, желание школьников проявить себя в игре, т.е. быть самым ловким, что, несомненно, вызовет уважение со стороны сверстников, определялось высокой значимостью в их сознании таких качеств как уверенность в себе, целеустремленность, решительность, настойчивость и т.п. (волевые ЦО). Важным для участников исследования являлось воспитание чувств, соблюдение правил приличия в обществе, наличие навыков самообслуживания, широкий кругозор и эстетические ценности (культурные ЦО). По мнению подростков все это вызывает уважение у окружающих. Значимость для респондентов того, чтобы с ними считались, т.е. не только уважали, но и прислушивались, учитывали мнение ребенка связано с их эмоциональностью, впечатлительностью, импульсивностью, умением сдерживаться, не давать волю слезам. Напомним, в игре «сотки» существует

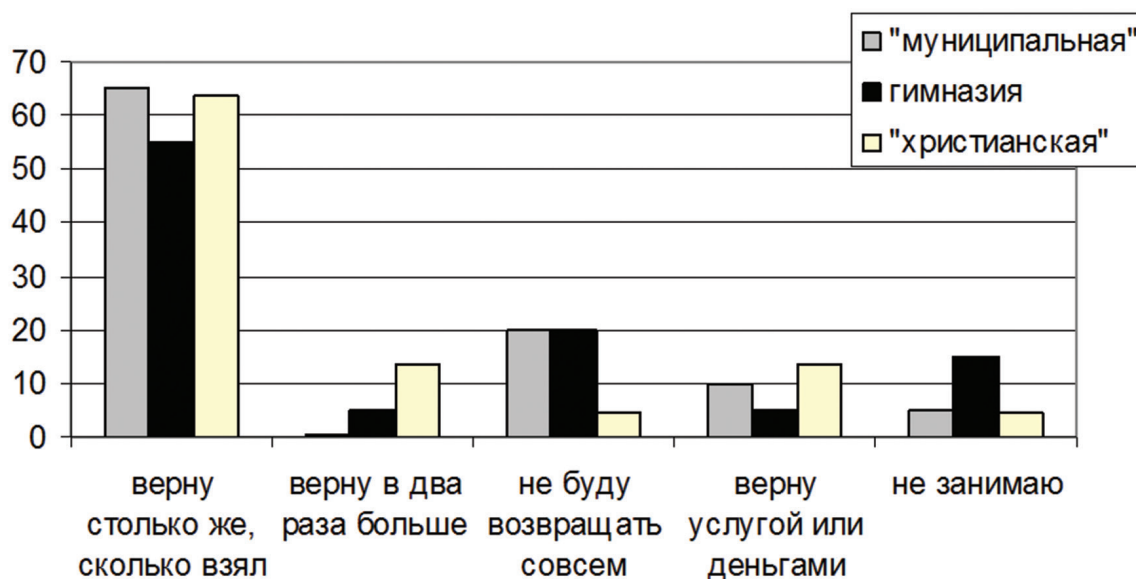


Рисунок 5. Различия в стратегиях поведения у подростков из школ разного типа (в ситуации «возврата своего долга другим»)

два варианта правил. Второй вариант разрешает более статусному игроку ставить больше соток на кон, что повышает его шанс на выигрыш. В представлении детей – это проявление власти, т.к. с мнением и желанием статусного игрока считаются остальные. Для остальных игроков важно проявлять хладнокровность, сдержанность, не поддаваться импульсивным реакциям (эмоциональные ЦО), отстаивая свои права на выигрыш в игре.

Сообразительность, изобретательность ума, умение быстро и легко разрешать ситуации (интеллектуальные ЦО) – все это необходимо для тех, кто играет роль «работодателя». Умение управлять другими людьми, организовать деятельность «наемного рабочего» и т.п. строится на интеллектуальных качествах собственников соток, которых П. Уэбли называет «капиталистами» [14, 15].

Наиболее значимыми для респондентов явились экономические ситуации в игре, связанные с наличием у них «первоначального капитала» и потерей его в ситуации проигрыша. В первом случае, игроку необходимо принимать решение относительно наиболее «рациональных» либо «нерациональных» стратегий поведения. Возможно, принимая решение 11-летний подросток опирается на сложившуюся систему ценностей, которые наряду с нормами и установками рассматриваются как психологические механизмы регуляции социального поведения [13]. Выявили, чем выше значимость для респондентов ценности здоровья (закаляться, играть в подвижные игры, выглядеть физически развитым и более взрослым), тем менее вероятно то, что они будут нанимать себе «работника» и более вероятно, что станут играть сами. Следует напомнить, что данная игра требует от игрока проявлять не только смекалку, но и хорошие физические данные, обеспечивающие меткость удара. Обнаружено, что школьники, высоко оценивающие волевые ЦО (уверенность, целеустремленность, самостоятельность, решительность, инициативность, настойчивость и т.п.) в меньшей степени готовы отложить «сотки» про запас. Волевой характер игроков ориентирует их на игровые действия. Чем более значимы для исследованных подростков мнение учителей или дружеские отношения со сверстниками, чем более важно для них активно участвовать в общественной жизни школы, класса; нравиться сверстникам противоположного пола и т.п., тем в большей степени они склонны к благотворительному поведению в изучаемой игре. Иными словами, те подростки, для которых ценность межличностных отношений высоко значима, в меньшей степени склонны к

рациональному экономическому поведению в игре. Обладание собственностью ставится менее значимым мотивом, чем отношения со значимыми людьми. Данные результаты не противоречат результатам исследований о нерациональных механизмах экономического поведения взрослых [11 и др.].

Большая часть проигравшихся подростков отказывается продолжать игру, зачастую импульсивно и эмоционально реагируя на проигрыш. Сам отказ можно рассматривать и как эмоциональную реакцию на неуспех, что в данном возрасте нередко встречается и в учебной деятельности. Неустойчивость эмоциональной сферы – характерная черта ранних подростков, обусловленная перестройкой всего организма школьников и изменением социальной ситуации развития.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Исследование показало, что наибольший интерес к экономическим ситуациям взаимодействия в игре «сотки», актуализирующим стратегии долгового, инвестиционного, сберегательного и благотворительного поведения респондентов, проявили 11-летние учащиеся 5-х классов. Подобная закономерность объясняется спецификой переходного периода от младшего школьного к подростковому возрасту, характеризующегося изменением системы социального взаимодействия с окружающими. Общение становится ведущей деятельностью. Ранний подросток хочет быть более самостоятельным, включая и экономически. Именно в этом возрасте большинство детей имеют карманные деньги, могут ими распоряжаться, т.е. тратить, копить, экономить, отдавать и чуть позже – с 14 лет – зарабатывать. Большинство подростков к 13-ти годам изъявляют желание где-либо подработать летом или на каникулах. Но, в 11-ть лет этой возможности нет. Таким образом, возникает то же самое внутреннее противоречие между возможностями и потребностями ребенка, о котором писал А.Н.Леонтьев, рассматривая источники дошкольной игры. Это противоречие требует разрешения, поэтому в 10-11-ть лет дети снова обращаются к игре. «Это, по мнению А.Н. Леонтьева, объясняется тем, что игра не является продуктивной деятельностью, ее мотив лежит не в ее результате, а в содержании самого действия. Поэтому игровое действие свободно от той обязательной стороны его, которая определяется реальными условиями данного действия, т.е. свободно от обязательных способов действия, операций» [12, с.484].

Обнаружено, что подростки, обучающиеся в «муниципальной» школе и имеющие свободное время для досуга, в большей степени, чем их сверстники были

увлечены игрой в «сотки». Выбор разных типов школ в исследовании преследовал не столько учет влияния образовательных программ, сколько экономического воспитания родителями школьников, которое, как показали наши исследования, связано с уровнями: образования, материального благосостояния, социального статуса родителей, структуры семьи и т.п. [3, 5, 6]. Экономическое воспитание в семье и образовательная среда школы определяются как «внешние факторы», условия экономической социализации формирующейся личности [3, 5]. В данной работе их косвенное воздействие связывается с выявленными различиями в стратегиях и мотивах экономического поведения подростков в игре «сотки». В качестве «внутренних факторов» выбора мотивов и стратегий поведения в игре, моделирующей экономические отношения, были рассмотрены ценностные ориентации личности школьников. Наиболее важным результатом явилось понимание связи ценностных приоритетов с мотивами и стратегиями, характеризующими «рациональность»/«нерациональность» экономического поведения в игре.

В заключение следует отметить, что полученные в исследовании данные во многом подтвердили предположение П. Уэбли, С. Ли и др. авторов о наличии «автономного экономического мира детства» не зависящего от мира взрослых. Косвенное воздействие взрослых на стратегии и мотивы экономического поведения детей заключается в том, что система ценностных ориентаций как элемент мотивационной сферы, регулирующей наряду с нормами и потребностями социальное (и экономическое) поведение формируется под влиянием родителей, семьи в целом, а также других значимых взрослых (школьных учителей, священников, классных руководителей).

ВЫВОДЫ

1. Интерес к играм с экономическими ситуациями присутствует как у младших, так и у старших подростков. Выявлено, что если 13-14-летние школьники предпочитают компьютерные игры с экономическими ситуациями, где отношения с партнерами носят опосредованный характер, то 11-летние школьники ориентированы на игры, моделирующие реальные экономические отношения со сверстниками, что определяется особенностями переходного периода от мл. школьного к подростковому возрасту.

2. В сфере досуга 11-летних школьников наиболее предпочитаемой (на момент проведения исследования) стала игра «сотки», включающая ситуации

реального экономического взаимодействия игроков со сверстниками.

3. Игра в «сотки» так же как и ее аналог «marbles», распространенная среди британских школьников, подвержена периодичности. Наивысший пик интереса школьников к этой игре пришелся на «кризисный» (1996-1998 гг.) период социально-экономического развития общества, с постепенным его снижением к началу 2000-х гг. («посткризисный» и «стабильный» периоды). Игровая активность в «сотки» среди школьников в «кризисный» период определяется высокой степенью неопределенности в «экономическом мире взрослых», компенсируя которую, дети создают свой собственный, независимый от взрослых «экономический мир детей».

4. Выявили, что у школьников, предпочитающих игру «сотки», наряду с экономическими отношениями «работодатель – работник», существуют и «долговые отношения», которые не были обнаружены у британских сверстников. Данный факт указывает на то, что, не смотря на заявленную автономию от «мира экономических отношений взрослых», дети устанавливают экономические отношения со сверстниками на основе культурно одобренных моделей и норм экономического поведения взрослых.

5. Обнаружены различия в мотивах и стратегиях поведения подростков, обучавшихся в школах разного типа – «гимназии», «христианской» и «муниципальной» школ. Так, основным мотивом поведения учащихся муниципальной школы и гимназии стал экономический мотив обладания собственностью, в то время как для подростков из «христианской» школы – социальный мотив уважения и признания другими. Данные школьники в разных ситуациях экономического взаимодействия придерживались благотворительности; их сверстники из муниципальной школы, наоборот, ориентировались на получение «выгоды». Гимназисты в большей степени, чем подростки из других школ, в трудной ситуации проигрыша надеялись на помощь своих родителей, а при наличии «капитала» нанимали «работников».

Литература

1. Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования, 1994. №10. С. 120-126.
2. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1999. 160 с.
3. Дробышева Т.В. Исследование семейного эконо-

мического воспитания как фактора экономической социализации детей // Психология и Экономика. Труды 2-ой Всероссийской научно-практической конференции РПО. Калуга, 2002. С. 106-110.

4. Дробышева Т.В. Байдакова Л.А. Взаимосвязь социально-психологических характеристик экономического воспитания в семье и ценностных ориентаций личности подростков // Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития. Материалы международной научно-практической конференции. СПб: Изд-во «НВШ-СПб», 2008. С.41-44.

5. Дробышева Т.В. Предпочтения школьниками разного возраста игр с экономическим содержанием // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. Материалы шестой научно-практической конференции. Иркутск, 2005. С. 255- 258.

6. Дробышева Т.В. Социально-психологический подход к исследованию экономического воспитания в семье: структурный и содержательный анализ // Психология образования: Психологическое обеспечение «Новой школы». Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. М., 2010. С.312-314.

7. Дробышева Т.В., Леонтьева А.В. Коллекционирование как вид экономического поведения формирующейся личности // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы 11-й международной научно-практ. конференции. Иркутск, 2010. с. 120-127.

8. Дробышева Т.В., Коломенчук Е.В. Представления подростков о бедном/ богатом человеке // Экономическая психология: актуальные и теоретические прикладные проблемы. Материалы двадцатой научно-практической конференции. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. С. 409-414.

9. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Ценностные ориентации формирующейся личности в разные периоды развития российского общества // Психологический журнал. 2010. Т.31. № 5. С. 5-16.

10. Журавлев А.Л., Дробышева Т.В. Представления о бедном и богатом человеке как феномен экономического сознания формирующейся личности // Психологический журнал. 2011. Т.32 (5). С. 46 – 68.

11. Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // Психологический журнал. 2006. Т.27. №2. С.5-28.

12. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 4-е изд. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. 584с.

13. Психологические механизмы регуляции социального поведения / Отв. ред. М.И.Бобнева, Е.В.Шорохова. М.:Наука, 1979. С.3-19; С.252-267.

14. Уэбли П. Понимание детьми экономических явлений // Проблемы экономической психологии / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б.Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. Т.2. С. 146-180.

15. Webly P., Lea. St. E.G. Towards a more realistic psychology of economic socialization // Journal of Economic Psychology. 1993. V.14 (3). PP. 461-472.