

5. Николаева Е.Ф. Роль мотивационных факторов в выборе профессии будущих молодых специалистов психолого-педагогического профиля / Е. Николаева // Вестник Чувашского университета. – 2013. – № 2. – С. 132 – 136.

6. Подшивайлов Ф.М. Психологічні чинники розвитку мотиваційної сфери особистості майбутнього психолога: дис. ... кандидата психологічних наук: 19.00.07 / Подшивайлов Федір Михайлович. – К., 2015. – 238 с.

7. Сергеевкова О.П. Психологічні чинники розвитку мотиваційної сфери особистості сучасного студента / О.П.Сергеевкова, Ф.М. Подшивайлов // Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – 2016. – XII (22). – С. 260–276.

8. Солодянкина О.В. Мотивация учебной деятельности студентов направления «Социальная работа» // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №11(19). – Режим доступа: www.sisp.nkras.ru

9. Філатова Т.С. Психологічні особливості розвитку мотиваційної сфери майбутніх психологів / Т. С. Філатова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки. – 2017. – Вип. 2(3). – С. 111-115. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvkhp_2017_2%283%29__21

АНАЛІЗ ЗМІН ПСИХОЛОГІЧНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ГРОШЕЙ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ В УМОВАХ ДІЛОВОЇ ГРИ «CASH FLOW»

Лоханова Наталія Олексіївна
Житомирський державний університет
імені Івана Франка, м. Житомир.
Науковий керівник – канд. психол. наук,
доц. Мазяр Олег Васильович

Вивчення психологічного ставлення до грошей молодих людей є багатоаспектною проблемою.

Метою дослідження є виявлення і опис змін у соціально-психологічних особливостях ставлення до грошей студентів економічних спеціальностей залежно від виконуваних економічних ролей у ході ділової гри Cash Flow.

Гіпотеза дослідження базується на тому, що психологічне ставлення до грошей студентів економічних спеціальностей може змінюватися в процесі ділової інтерактивної гри з управління грошовими потоками в залежності від ситуації, що формується. Дослідження проводилося в м. Одесі в 2018-2019 рр. У дослідженні взяли участь 58 студентів 1 курсу економічних спеціальностей Одеського національного економічного університету. Дослідження проводилося за допомогою проективної методики «Незавершене речення», модифікованої М.Ю. Семеновим. Для визначення основних ціннісних орієнтацій і ставлення особистості до грошей М.Ю. Семенов запропонував використовувати 6 фраз [2].

Дана методика дозволяє відстежити смислові зміни в семантичному просторі поняття «гроші» до та після проведеного ігрового психологічного впливу в ході гри «Cash Flow». Для обробки даних використовувався контент-аналіз. Система класифікації була побудована окремо для кожної фрази з урахуванням доробок П.А. Муравйової [1]. Достовірність результатів забезпечувалася коефіцієнтом кутового перетворення Фішера. Всі розрахунки проведені за допомогою програмних засобів прикладного пакету Statistica v 6.0.

Для прикладу опишемо результати аналізу, отримані за допомогою незавершеного речення «Гроші для мене – це...».

Система класифікації відповідей для відповідного речення виглядала наступним чином: перша група відповідей стосувалася відношення до грошей як «засобу існування», друга група – названа «засіб впливу» з позиції ролі грошей як інструменту впливу на оточення, третя група відповідей пов'язана із змістовним значенням «задоволення потреб»; четверта група – гроші розглядаються як «мета (результат)» діяльності; п'ята група відповідей виходить з прирівнювання грошей до сенсу життя, коли вони розглядаються з позиції «все», «основна складова» життя; шоста група відповідей, навпаки, виходить з тлумачення грошей як «не головного» в житті, другорядного (в цю групу віднесені відповіді, де підкреслювалася невисока значущість грошей чи зневажливе ставлення до них). Співвідношення відповідей для фрази «Гроші для мене – це...» в абсолютному і відсотковому вигляді до та після ігрового впливу в ході тренінгу-гри «Cash Flow» відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл відповідей респондентів до та після проведення ділової гри «Cash Flow» на питання «Гроші для мене - це ...» по категоріях

Групи відповідей	Показники опитування до експерименту		Показники опитування після експерименту		Ф* _{емп}
	осіб	%	осіб	%	
1	2	3	4	5	6
1. Засіб існування	16	27,59	8	13,79	2,44*
2. Засіб впливу	5	8,62	11	18,97	2,17*
3. Засіб задоволення потреб	22	37,93	27	46,56	1,252
4. Мета (результат) діяльності	4	6,90	10	17,24	2,284*
5. Все (сєнс життя)	8	13,79	1	1,72	3,538*
6. Не головне	3	5,17	1	1,72	1,40**
Усього	58	100,00	58	100,00	

Примітка: * - $p < 0,01$, ** - $p < 0,05$

У результаті статистичного аналізу були встановлені суттєві відмінності у відповідях досліджуваних до та після ігрового впливу в ході тренінгу-гри за 1-2 і 4-5 групами відповідей. І лише в 3 і 6 групах відповіді, де гроші тлумачилися з позицій «засіб задоволення потреб» і «не головного в житті», емпіричне значення кутового критерія Фішера знаходиться в зоні незначущості. Перша категорія відповідей, окреслена як «гроші – це засіб існування» до реалізації економічних ролей в ході тренінгу-гри складала 27,59%, а після – 13,79%. Отже, після ігрового впливу відбулося зниження частки респондентів на 13,8%, що ми пов'язуємо з введенням умов в процес гри, де учасники навчалися активно ставитися до управління грошима. Одночасно в ході експерименту збільшилася частка відповідей групи 2, де гроші розглядаються як «засіб впливу» - з 8,62% до 18,97% - майже на 10,35%; частка відповідей групи 3, де гроші тлумачаться з позицій задоволення певних потреб – з 37,93 % до 46,56% - на 8,63%; частка відповідей групи 4, в якій гроші постають метою діяльності – з 6,9% до 17,24% - на 10,34%. До виконання певних економічних ролей в ході гри гроші стали сприйматися не з точки зору пасивної позиції як «засіб існування», тим самим відображаючи в певній мірі паразитичні установки серед молоді, а як емоційно забарвлений процес рішення певних завдань, досягнення цілей і впливу на середовище.

Найбільш суттєві зміни відбулися в 5 групі відповідей, яка була визначена як «гроші – це все, сєнс життя». До реалізації економічних ролей в ході гри частка відповідей цієї групи складала 13,79%, а після – 1,72%. Цікаво, що в цю групу потрапили відповіді студентів, для яких гроші прирівнювалися до найважливішої складової життя, респонденти не вели мову про самореалізацію, щастя, сімейні цінності, а лише про необхідність забезпечення достатку як запоруки безпечного існування. Після ігрового впливу для даної категорії відбулася зміна

на 12,07%. Відповідні зміни можна пояснити тим, що в ході гри були зроблені акценти на необхідність враховувати різноманітні аспекти життя – необхідність прояву щедрості стосовно дитини чи друзів, заохочення і вигідність врахування інших пріоритетів - дружби, сім'ї тощо.

Група відповідей «мета (результат)» описувала, що саме отримує людина в результаті використання грошей. У дану групу відносилися такі поняття які в цілому асоціюються з досягненням загальних цілей, наприклад, «досягнення свободи», «можливості зробити світ краще», а також конкретні економічні поняття, такі як: «прибуток», «виручка», «дохід». Цікаво, що частка саме конкретних економічних понять після гри збільшилася.

Категорія відповідей шостої групи «гроші - не головне», в яку були віднесені відповіді, що підкреслюють невисоку значущість грошей для людини була пов'язана з використанням принизливих назв грошей, наприклад, таких як: «папір», «фантики», «зелень» тощо, які використовувалися до проведення експерименту. Кількість відповідей з принизливою оцінкою грошей після проведення тренінгу-гри суттєво знизилася - з 5,17% до 1,72%, - на 3,45%. Учасники гри практично перестали використовувати дані поняття. Це пов'язано з тим, що в ході гри вони активно занурилися в світ економіки, де гроші займають одну з найбільш головних ролей.

Узагальнюючи результати дослідження, були зроблені такі висновки.

1. Особливості ставлення до грошей студентів до проведення гри проявлялися в тому, що гроші розглядалися як «засіб задоволення потреб», практично прирівнювалися до змісту життя. Відбувалася генералізація поняття «гроші» у молодих осіб; в соціальних установках на ситуацію безгріш'я переважали негативні емоції, при чому зустрічалася крайній ступінь виразу негативних емоцій (катастрофічні установки); учасники використовували принизливі назви грошей, такі як «папірці», «фантики»; переважали установки на незадоволені раціональні потреби, такі як: мандрувати, здійснювати покупки, розважатися тощо. До гри учасники нечасто називали гроші з позиції допомоги іншим людям. Ставлення до грошей було споживчим, обивательським.

2. Особливості ставлення до грошей після виконання економічних ролей і ігрового впливу проявилася в тому, що була знижена генералізація поняття «гроші», гра дозволила перемістити акценти в бік розгляду грошей як емоційно забарвленого засобу, інструменту для отримання задоволення, зникло принизливе відношення до грошей, що пов'язано з зануренням учасників в світ економічних відносин, де гроші виконують головну роль, частіше стали використовуватися поняття «прибуток», «дохід», «cash» тощо. Після гри зникла тенденція к марнотратству, відповіді частіше були орієнтовані на досягнення конкретних цілей, пов'язаних з самореалізацією. Витрати стали оцінюватися «раціонально».

Література

1. Муравьева П. А. Отношение личности к деньгам в зависимости от выполняемых экономических ролей : диссертация ... кандидата психологических наук : 19.00.05 / Муравьева Полина Андреевна; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова].- Ярославль, 2012.- 198 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-19/453

2. Семенов, М.Ю. Особенности отношения к деньгам людей с различным уровнем личностной зрелости: дис. ... канд. психол. наук / М.Ю. Семенов. - Ярославль, 2004. - 207 с.

ВІКОВІ ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНІЙ СИТУАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ОСВІТИ

Стахурська Аліна
Житомирський державний університет
імені Івана Франка, м. Житомир.
Науковий керівник - канд. психол. наук,
доц. Кулаковський Тарас Юрійович

Конфлікт – це відношення між суб'єктами соціальної взаємодії, яке характеризується їхнім протиборством на основі протилежно спрямованих мотивів чи суджень (С. М. Ємельянов).

Проблемою психології конфліктів займалися: Х. С. Вернер-Войденфельд, А. Войцихова, Н. В. Гришина, К. Грицюк, П. Дунай, О. П. Єгідес, К. Томас та інші.

Здатність конструктивно діяти у вирішенні конфліктних ситуацій дозволяє раціонально вирішувати конфлікти, враховуючи позицію обох сторін.

Працівник сфери освіти в своїй діяльності повинен враховувати індивідуально-психологічні та вікові особливості особистості того, хто навчається, соціальну ситуацію його розвитку, а також мати уявлення про соціальне оточення (сім'я, позанавчальна діяльність, інтереси).

Нерідко працівники сфер освіти є схильними до конфліктних ситуацій через зіткнення інтересів, поглядів, порушення правил, тощо.

Проблемою конфліктології працівників сфери освіти займалися: Г. Л. Воронін, О. Меньяев, В. М. Степаненкова, Р. Х. Шакуров та інші.

Ми здійснили порівняльний аналіз вікових особливостей стратегій поведінки у конфліктній ситуації працівників сфери освіти раннього, середнього та пізнього дорослого віку. Дослідження проводилося у такі етапи:

I етап – створення ситуації співробітництва та налаштування кожного особисто на роботу.

II етап – проведення дослідження з особами раннього, середнього та пізнього дорослого віку за допомогою методики діагностики стратегій поведінки в конфліктних ситуаціях К. Томаса, методики оцінки агресивності у фруструючих ситуаціях (методика А. Басса і А. Дарки), методики Є. Ільїна та П. Ковальова «Особистісна агресивність і конфліктність» та методики оцінки домінуючої стратегії психологічного захисту в конфлікті» (адаптований варіант методики В. В. Бойко).

III етап – порівняльний аналіз стратегій поведінки у конфліктній ситуації працівників сфери освіти за допомогою математичної статистики (кореляційний аналіз).

IV етап – оформлення висновків та результатів, повідомлення результатів досліджуваним.

V етап – формулювання перспектив подальших досліджень, розробка рекомендацій працівникам сфери освіти.

За результатами дослідження ми виявили, що більшість працівників сфери освіти раннього та пізнього дорослого віку обирають стратегію «агресії» як психологічного захисту у конфліктних ситуаціях, а працівники сфери освіти середнього дорослого віку – «уникнення».

Можемо припустити, що це пов'язано з віковими особливостями досліджуваних.

За допомогою коефіцієнту U-критерій Манна-Уїтні, ми виявили незначні або випадкові вікові відмінності стратегій поведінки у конфліктній ситуації працівників сфери освіти раннього, середнього та пізнього дорослого віку.

Перспектива подальших досліджень вбачається у визначенні детермінантів особливостей стратегій поведінки у конфліктній ситуації працівників сфери освіти.