

С.П. ТАБХАРОВАКандидат психологических наук,
Институт психологии РАН,
г. Москва

ТИПЫ ОТНОШЕНИЯ К СОБЛЮДЕНИЮ ПРАВСТВЕННЫХ НОРМ ДЕЛОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация: В статье приведены результаты исследования отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения в зависимости от вектора доверия и недоверия. Было обнаружено пять типов отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения.

Ключевые слова: деловое поведение, психологическое отношение к соблюдению нравственных норм, типы отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения, доверие, недоверие.

Types of attitudes to the observation of business behavior moral codes

Annotation: This article represents research results of attitude to the observation of business behavior moral codes depending on trust and distrust. Five types of attitude to the observation of business behavior moral codes were revealed.

Key words: business behavior; psychological attitude to moral codes observation, types of attitude to the observation of business behavior moral codes, trust and distrust.

Участники делового взаимодействия чаще, чем может показаться на первый взгляд, сталкиваются с проблемой нравственного выбора в отношении партнеров, конкурентов, поставщиков, потребителей и др. Выбор личностью нравственного или безнравственного поведения зависит от многих факторов: общее отношение и доверие людям и окружающему миру; цели и стратегии делового поведения; особенности экономической ситуации; значения и функции, которые выполняют в жизни личности доверие и недоверие и др. В исследовании, проведенном нами, было выявлено пять типов отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения в зависимости от вектора доверия и недоверия.

Объектом исследования являлись две группы, различающиеся по типу деловой активности (руководители и рядовые сотрудники коммерческих и государственных организаций) и по возрасту (20-25; 26-35; 36-50 лет). Всего в исследовании приняло участие 145 человек. Среди руководителей были руководители высшего звена государственных организаций и топ-менеджеры коммерческих организаций, а так же люди, имеющие свое дело (индивидуальные предприниматели, учредители, генеральные директора). К «рядовым» относились исполнители, не имеющие в подчинении сотрудников.

В исследовании использовались следующие методики: авторский методический прием определения критериев доверия и недоверия личности другим людям; модифицированный вариант методики «Отношение к соблюдению нравственных норм» А.Б. Купрейченко; методика интерперсональной диагностики Т. Лири.

Авторский методический прием определения критериев доверия и недоверия личности другим людям разработан по результатам предварительного исследования имплицитных представлений о доверии и недоверии. Методика включала 60 характеристик воспринимаемого человека: нравственные, интеллектуальные, волевые, темпераментальные и характерологические личностные качества, особенности внешнего облика и поведения оцениваемого человека, его социально групповую принадлежность. Инструкция методики предлагала оценить по 5-балльной шкале значимость каждой характеристики в качестве критериев доверия и недоверия. Одновременно необходимо было определить верность каждого высказывания по отношению к трем категориям людей: незнакомый, знакомый, близкий человек.

Методический прием определения отношения к соблюдению нравственных норм (ОСНН), разрабо-

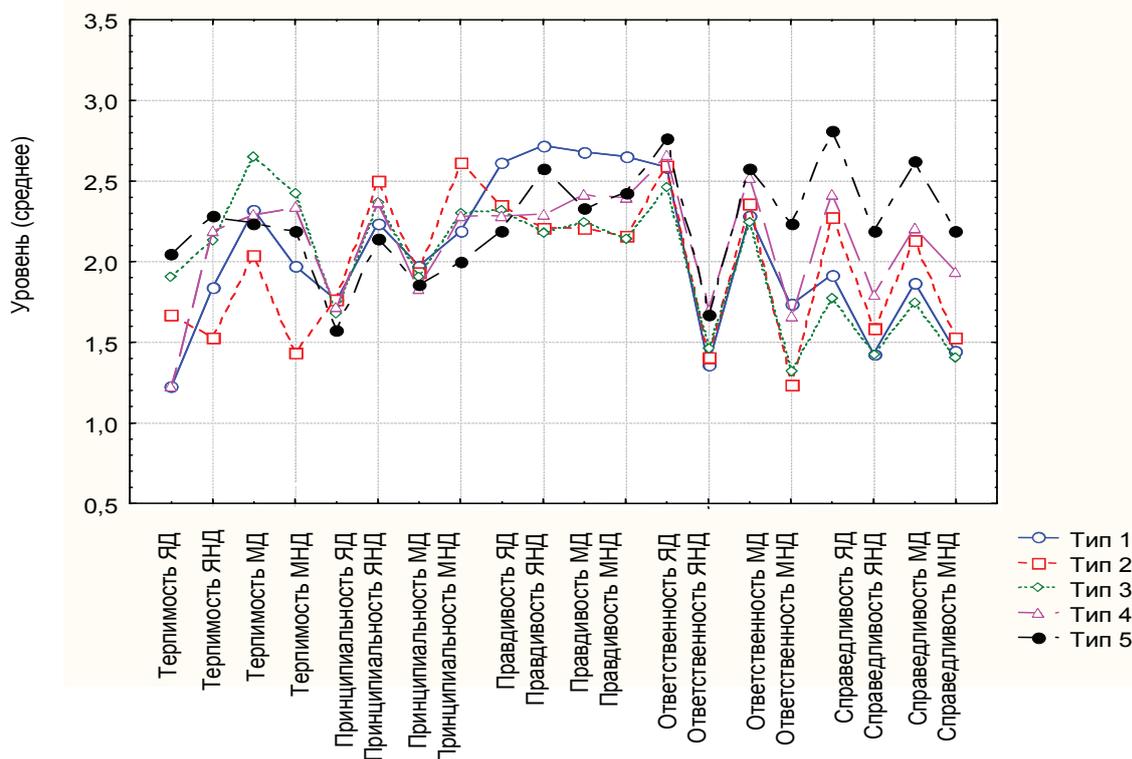


Рисунок 1. Типы психологического отношения личности к соблюдению нравственных норм делового поведения в зависимости от направленности доверия и недоверия

таный А.Б. Купрейченко, использовался в модифицированном виде. Каждый вопрос имеет три варианта ответа, различающихся по уровню отношения к соблюдению нравственных норм в отношении человека, которому субъект (не) доверяет (собственное доверие и недоверие), и человека, который (не) доверяет субъекту (воспринимаемое доверие и недоверие). Чтобы количественно оценить уровень отношения, каждому варианту ответа был присвоен «вес», выраженный в баллах. Наиболее низкий уровень (1 балл) соответствует низкой или крайне редкой готовности к соблюдению нравственных норм и, в основном, по эгоистическим мотивам. Средний уровень (2 балла) обозначает зависящую от ситуации среднюю степень готовности к соблюдению нравственных норм по группоцентрическим мотивам. Высокий уровень (3 балла) соответствует постоянной готовности личности к соблюдению нравственных норм в любой ситуации по гуманистическим мотивам или мотивам безопасности

С помощью **методики интерперсональной диагностики Т. Лири** определялось отношение личности к людям.

В результате кластерного анализа по методу К-средних было выделено пять типов психологического отношения к соблюдению нравственных норм. Результаты представлены в графическом виде на рисунке 1.

Обозначения: ЯД – «человек, которому я доверяю»;

ЯНД – «человек, которому я не доверяю»; МД – «человек, который доверяет мне»; МНД – «человек, который не доверяет мне».

Исходя из результатов и анализа различий (U-критерий) по показателям отношения к соблюдению нравственных норм и отношения к другим людям, а так же общим критериям доверия и недоверия, можно дать следующее описание типов отношения к соблюдению нравственных норм в зависимости от направленности доверия и недоверия (типов ОСНН).

Первый тип – высокоправдивый независимо от доверия и недоверия, требовательный к окружающим более характерен для руководителей, в частности для женщин-руководителей 20-25 лет и мужчин-руководителей 26-35 лет. Представители этого типа, имея высокий уровень отношения к соблюдению нормы правдивости, ценят открытость, нравственность в отношениях доверия. Критериями недоверия для них являются враждебность, конфликтность, конкурентность, неорганизованность, глупость, невезучесть, безнравственность и ненадежность партнера. Имея высокие показатели «прямолинейного-агрессивного» отношения к окружающим, они сами не доверяют враждебно настроенным, конфликтным и конкурирующим людям.

Второй тип – нетерпимый, принципиальный, сильно дифференцирующий отношение к соблюдению нравственных норм в зависимости от доверия и недоверия

– защищающий себя от негативных/нежелательных последствий взаимодействия в наибольшей степени характерен для мужчин-руководителей 36-50 лет. Данный тип отличается высоким уровнем готовности к проявлению принципиальности и низким уровнем готовности к проявлению терпимости в отношении недоверия как собственного, так и воспринимаемого. Соответственно, здесь можно наблюдать строгую дифференциацию в готовности к соблюдению нравственных норм в зависимости от доверия и недоверия. У представителей данного типа ОСНН преобладают наиболее высокие показатели «сотрудничающего-конвенционального» отношения к людям. Они терпимо относятся к формальным признакам «чужака» и безнравственности близких и знакомых людей, а также нетерпимы к враждебности, конфликтности и конкурентности других людей.

Третий тип – терпимый, но малосправедливый и малоправдивый, недооценивающий отношения доверия, не стремящийся преодолеть недоверие, характерен для возрастной группы 26-35 лет. У представителей данного типа ОСНН преобладают наиболее высокие показатели «ответственно-великодушного» отношения к людям. Но по содержанию (как показал сравнительный анализ независимого-доминирующего и ответственно-великодушного типа отношения к окружающим по значимым критериям доверия и недоверия и показателям отношения к соблюдению нравственных норм) ответственно-великодушный тип отношения к людям является «псевдовеликодушным и ответственным». В связи с этим можно предположить, что общение, отдых, развлечения – более значимая сфера жизнедеятельности для представителей этого типа, чем деловое взаимодействие, поэтому для них не столь важны доверие/недоверие и высокая нравственность в этих отношениях.

Четвертый тип – со средним уровнем отношения к соблюдению нравственных норм, зависящим от доверия и недоверия – поддерживающий сложившийся баланс доверия и недоверия наиболее характерен для девушек-рядовых сотрудников 20-25 лет. У представителей данного типа ОСНН преобладают наиболее высокие показатели «властно-лидирующего» типа отношения к людям.

Пятый тип – терпимый, ответственный и справедливый, стремящийся оправдать доверие и преодолеть недоверие отличается достаточно высоким уровнем готовности к проявлению справедливости, ответственности и низким уровнем готовности к про-

явлению принципиальности в ситуации как собственного, так и воспринимаемого доверия и недоверия. У представителей этого типа преобладают наиболее высокие показатели «зависимого-послушного» отношения к людям. Возможно, «зависимость» в данном случае проявляется в стремлении завоевать, не потерять и оправдать доверие. Ввиду малочисленности пятого типа, сложно сказать, для каких социально-демографических групп он характерен.

Таким образом, выделены пять эмпирических типов отношения личности к соблюдению нравственных норм делового поведения в зависимости от направленности доверия и недоверия. Существуют типы, высоко дифференцирующие свою готовность соблюдать нравственные нормы в зависимости от доверия и недоверия и их направленности, а также типы, чье поведение в этически сложных ситуациях мало зависит от отношений доверия или недоверия. Высокая степень дифференциации характерна как для довольно нравственного типа, поддерживающего сложившиеся отношения доверия и недоверия (тип 4), так и для типа нетерпимого, принципиального и осторожного в отношениях с людьми (тип 2). Слабая степень дифференциации готовности соблюдать нравственные нормы в зависимости от доверия/недоверия и их направленности может свидетельствовать как о высокой нравственности, стремлении оправдать доверие и преодолеть недоверие (тип 5), так и о некотором безразличии к доверию и недоверию, их недооценке в жизни субъекта (тип 3), а также может быть осознанной позицией, стремлением эффективно взаимодействовать с любым человеком, независимо от отношений доверия и недоверия (тип 1).