

НРАВСТВЕННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

А.Б. КУПРЕЙЧЕНКО



Купрейченко Алла Борисовна — ведущий научный сотрудник Института психологии РАН, доцент НИУ ВШЭ, доктор психологических наук.

Автор и соавтор монографий: «Нравственно-психологическая регуляция экономической активности» (2003), «Экономическое самоопределение» (2007), «Психология доверия и недоверия» (2008). Сфера интересов — социальная, экономическая, организационная психология.

Контакты: kvit-alla@yandex.ru

Резюме

В статье представлен комплексный анализ нравственно-психологических детерминант экономического самоопределения современных российских руководителей, описаны нравственно-психологические механизмы стимулирования и сдерживания экономической активности. Результаты эмпирического исследования показали, что нравственная оценка денег, мира бизнеса и отношение руководителей к соблюдению нравственных норм делового поведения тесно взаимосвязаны. Определенные сочетания выраженности и модальности этих показателей образуют психологические типы, различающиеся характеристиками экономической активности.

Ключевые слова: *нравственно-психологическая детерминация, экономическое самоопределение, тенденции экономической активности руководителей, психологические типы нравственной оценки денег.*

Постановка проблемы

В нестабильных, динамично изменяющихся социальных и экономических условиях последних десятилетий особую значимость в регуляции делового поведения приобретают личные

и групповые моральные кодексы. Значимое влияние на формирующуюся деловую культуру оказывают отношения нравственности современных руководителей и предпринимателей. Неслучайно в последние годы исследования этих групп приобрели

широкий масштаб как в отечественной психологии (Андерсон, Шихирев, 1994; Журавлев, 2004; Журавлев, Позняков, 1995; Позняков, 2001; Психология предпринимательской деятельности, 1995; Современные проблемы психологии, 2002; Социально-психологические исследования..., 1999; Титова, 2006; Филинкова, 2001; Фоминых, 2001; и др.), так и в зарубежной психологии труда, а также экономической и организационной психологии (Ciampa, Watkins, 1999; Coles, 2001; De Cremer и др., 2009; Kalshoven, Den Hartog, 2009; Puutio et al., 2009; Sucher, 2008; и др.).

Нравственно-психологические характеристики руководителей регулируют взаимоотношения в коллективе, с партнерами, учредителями, конкурентами и другими заинтересованными сторонами. Кроме того, они определяют направленность, цели деятельности и, в конечном итоге, психологическую и экономическую эффективность организации. На протяжении последних полутора десятков лет нами изучались различные нравственно-психологические факторы экономического сознания руководителей. В частности, отношение предпринимателей и менеджеров к соблюдению нравственных норм делового поведения (Купрейченко, 2001), представления современных российских руководителей об этических проблемах их деятельности (Журавлев, Купрейченко, 2003); критерии доверия и недоверия в деловых отношениях у менеджеров (Купрейченко, 2008; Купрейченко, Табхарова, 2007); представления руководителей о мире бизнеса (Горбачева, Купрейченко, 2008) и др. В результате установлено, что для

современных российских руководителей характерно осознание высокой значимости в их деятельности нравственности и нравственных регуляторов. У значительной части руководителей имеют место амбивалентность и противоречия в нравственных оценках мира бизнеса, денег, отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения. Для снятия противоречий руководителями используются психологические защиты, «размывание» и деперсонализация ответственности за незачисленные поступки, дифференцированное соблюдение нравственных норм по отношению к представителям различных социальных категорий и т.д.

В упомянутых выше исследованиях установлено, что нравственно-психологические характеристики экономической активности довольно тесно взаимосвязаны. Например, нравственная оценка мира бизнеса оказывает влияние на выбор способа материального самообеспечения и формирование стратегий поведения личности в деловом взаимодействии. Это привело нас к заключению, что наиболее перспективным для изучения целостной системы нравственно-психологических факторов является анализ комплексных феноменов, в частности, **экономического самоопределения** (Журавлев, Купрейченко, 2007; Купрейченко, 2010). Самоопределение — поиск субъектом своего способа жизнедеятельности в мире на основе воспринимаемых, принимаемых или формируемых (создаваемых) им во временной перспективе базовых отношений к миру, человеческому сообществу и самому себе, а также собственной системы жизненных

смыслов и принципов, ценностей и идеалов, возможностей и ожиданий и т.п. Анализ этого комплексного феномена способен создать достаточно полное и глубокое представление о мотивах, целях и направлениях движения личности или группы в экономической сфере, социуме и собственной жизни. Дальнейшие исследования, в том числе и представленное в данной статье, должны способствовать выявлению некоторых общих закономерностей нравственно-психологической регуляции экономической активности и механизмов экономического самоопределения руководителей.

Целью исследования является установление взаимосвязи между различными нравственно-психологическими детерминантами экономического самоопределения руководителей. Такими детерминантами в эмпирическом исследовании, выполненном совместно с Е.И. Горбачевой в 2003–2009 гг., выступали: представление о мире бизнеса; ассоциации к понятию «нравственность»; нравственная оценка денег; отношение к соблюдению нравственных норм делового поведения; отношение к конкуренции; субъективный экономический статус; удовлетворенность материальным благосостоянием; самооценка уровня и тенденций экономической активности; уровень саморегуляции; использование психологических защит.

Выборка включала 244 руководителей предприятий г. Москвы (133 мужчины-руководителя и 111 женщин-руководителей) в возрасте от 25 до 60 лет. Предприятия относятся к малому и среднему бизнесу. Сферы деятельности: наукоемкие производства, эксплуатация средств связи, консалтинг, операции с недвижи-

мостью, строительство, торговля, печать, реклама, финансы, образование и др. Руководители различаются по возрасту, полу, стажу работы, степени долевого участия в собственности предприятий.

Методики исследования

1) Модификация методики А.Б. Купрейченко «Отношение к соблюдению нравственных норм в деловой сфере» (ОСНН) (Журавлев, Купрейченко, 2003; Купрейченко, 2001), оценивающей отношение к соблюдению норм пяти нравственных качеств: терпимости (Т), принципиальности (Р), справедливости (С), правдивости (PRA) и ответственности (О). Уровень отношения оценивается по степени готовности к соблюдению нравственных норм и уровню гуманности мотивов поведения личности в этически-проблемных ситуациях. Разработанная для этого исследования модификация методики ОСНН позволяет анализировать самооценку нравственности субъекта через сопоставление собственного уровня отношения к соблюдению нравственных норм (Я-реальное), уровня идеального руководителя (Я-идеальное) и уровня типичного руководителя.

2) Опросник «Нравственная оценка денег» (Горбачева, Купрейченко, 2006) позволяет выявить существующую в сознании респондентов связь понятия «деньги» как с позитивными (основными жизненными и нравственными ценностями), так и с негативными явлениями. Для этого по данным многочисленных исследований были отобраны двадцать пять категорий, наиболее

тесно связанных с понятием «деньги»: «свобода», «власть», «здоровье», «средство существования», «любовь», «зависимость», «конфликт» и др. В основу методического приема опросника был положен принцип расщепленной шкалы. Он позволяет выявить амбивалентное и противоречивое отношение личности к нравственной оценке денег, т.е. оценить степень восприятия денег одновременно и как добра, и как зла. Так, по отдельным шкалам оценивалась степень связи в сознании респондента понятия «деньги» с понятиями «правдивость», «принципиальность», «терпимость», «справедливость», «ответственность», а также «лживость», «беспринципность», «нетерпимость», «несправедливость», «безответственность».

3) Тест ассоциаций для изучения отношения к нравственности.

4) Анкета, содержащая открытые вопросы для изучения оценок реального и идеального делового мира (мира бизнеса), а также мира бизнеса глазами зарубежных партнеров.

5) Анкета для изучения психологических, социальных и организационных характеристик экономической активности, а также демографических и социально-психологических характеристик руководителей.

6) Методика «Индекс жизненного стиля. LSI» Р. Плутчика, Г. Келлермана, Е. Мирошник.

Взаимосвязи нравственно-психологических детерминант экономического самоопределения руководителей

Психологические феномены крайне редко имеют линейный ха-

рактер взаимозависимости, иногда эти зависимости носят полярный характер у различных категорий респондентов, поэтому наиболее эффективным способом выявления закономерностей является типологический подход. Мы предположили, что нравственная оценка денег может выступать некоторым центральным, системообразующим феноменом в ряду других включенных в исследование нравственно- и экономико-психологических переменных. Основываясь на этом предположении, мы построили типологию нравственной оценки денег, а затем провели сопоставление этих типов по всем остальным показателям. Основанием для построения эмпирической типологии послужили 12 нравственных понятий противоположной валентности (правдивость и лживость, принципиальность и беспринципность и т.д.), входящих в авторский опросник отношения к деньгам (Горбачева, Купрейченко, 2006). В результате кластерного анализа были выделены семь типов нравственной оценки денег. Затем с помощью статистических процедур анализа различий были выявлены следующие экономико-психологические и социально-демографические характеристики выделенных типов нравственной оценки денег.

Тип 1. «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — свобода». Самый многочисленный тип — 20.6% выборки. Почти поровну женщин (54%) и мужчин (46%). Преобладает возраст до 30 лет, со стажем управленческой деятельности до 3 лет. В подавляющем большинстве это менеджеры, не имеющие права собственности. Больше,

чем у других типов, работающих на государственных предприятиях. Практически поровну тех, у кого зарплата зависит от прибыли предприятия, и тех, у кого не зависит. Для этого типа характерна невысокая удовлетворенность материальным благосостоянием и самый высокий, по их оценкам, уровень конкуренции. Уровень экономической активности оценивается ими как средний с тенденцией к повышению, а собственные возможности влияния на перспективу развития предприятия — как высокие. Их можно охарактеризовать «молодые и голодные» и потому наращивающие экономическую активность, стремящиеся к самоутверждению в конкуренции с другими.

Тип 2. «*Деньги — зло и зависимость*» — эмоционально заряженное нравственно-негативное отношение к деньгам как к воплощению лживости, беспринципности, безответственности, несправедливости, зависимости. Самый малочисленный — 8,3% выборки. Женщин (65%) в 2 раза больше, чем мужчин (35%). Стаж управленческой деятельности в основном до 10 лет. В подавляющем большинстве это менеджеры, не имеющие права собственности. Имеют наименьшую среди всех типов самостоятельность в принятии производственных решений. Самооценка уровня экономической активности высокая с тенденцией к снижению. Ниже, чем представители других типов, оценивают отношение к соблюдению нравственных норм «типичного руководителя». У них высокое нормативное представление о нравственности, но они не видят возможности для реализации этого в реальной жизни. Субъективный экономи-

ческий статус имеет особенность — сами оценивают себя беднее, чем оценивают их другие. Таким образом, представители этого типа видят мир бизнеса в «черных тонах», демонстрируют резко негативное отношение к деньгам и бизнес-среде. Для этого типа деятельность руководителя чрезвычайно трудоемка, сопряжена с большим количеством моральных противоречий, и потому они снижают свою активность.

Тип 3. «*Скорее позитивное, чем негативное отношение к деньгам, деньги — свобода*». Деньги — правдивость, справедливость, самая высокая ответственность, при этом самая высокая нетерпимость, одновременно принципиальность и беспринципность. Деньги для этого типа вообще — насыщенное смыслами понятие, связанное с безопасностью, здоровьем, любовью, комфортом, достижениями, развитием. Особенно высок показатель «деньги — свобода». Тип включает 10,7% выборки, поровну мужчин и женщин. Стаж управленческой деятельности в основном от 3 до 10 лет и свыше 10 лет. Это зрелые руководители от 31 до 45 лет. В основном владельцы и совладельцы предприятий, хотя есть и менеджеры. Оценивают свои возможности влияния на перспективу развития предприятия как высокие.

По мнению респондентов, мир бизнеса — интересный и рискованный мир, работа (трудная, но увлекательная) во многом ради денег и тех благ, которые они могут принести. Для этого типа характерны ровное отношение к конкуренции, высокая удовлетворенность материальным благосостоянием, высокие возможности в повышении материальных

доходов, самый высокий уровень экономической активности с тенденцией к повышению. Для них характерны довольно высокий уровень готовности соблюдать нравственные нормы, а также самые высокие оценки нравственности «типичного руководителя». Нет представителей, имеющих низкий уровень саморегуляции. Значения использования МПЗ невысокие. В целом у этих руководителей не выражены внутриличностные конфликты и противоречия. Это руководители, успешные в бизнесе, вероятно, во многом и за счет соблюдения нравственных норм.

Тип 4. «*Нравственно-конфликтная оценка денег*». Деньги — насыщенное понятие, больше, чем в представлении других типов, связаны с конфликтом, цинизмом, силой. Одновременно деньги — информация, развлечения, здоровье, средства существования. Тип включает 17.8% выборки (58% мужчин, 42% женщин). Молодых, до 30 лет, больше в 2 раза, чем людей в возрасте от 31 до 55 лет, нет представителей старшего возраста. В основном это руководители со стажем от 3 до 10 лет. Владельцев и совладельцев больше, чем просто менеджеров. Наполовину больше тех, у кого зарплата зависит от прибыли предприятия. Они очень одобрительно относятся к богатым, но считают, что другие относятся враждебно.

Бизнес рассматривается как: «мир конкуренции, партнерства, достижения цели, мир больших возможностей и в то же время мир высоких рисков, мир самореализации, профессионального роста и достижения социального статуса, мир здоровой

конкуренции». Уровень экономической активности, по их оценкам, выше среднего с самой высокой тенденцией к повышению. Наиболее высокая среди всех типов оценка возможности повышения материальных доходов. Самый высокий уровень конкуренции. Уровень отношения к соблюдению нравственных норм правдивости, ответственности, терпимости довольно низкий, но к соблюдению норм принципиальности — самый высокий. Имеется внутриличностный нравственный конфликт как в отношении к соблюдению нравственных норм («Я-идеальное» выше «Я-реального»), так и в отношении к деньгам. Поскольку это амбициозные и дерзкие молодые руководители, наращивающие экономическую активность, можно предположить, что внутриличностный нравственный конфликт является для этого типа закономерным этапом экономического самоопределения. Каким будет разрешение этого конфликта (конструктивным, с выработкой собственных этических кодексов и стратегий, или деструктивным, со снижением деловой активности), зависит от множества факторов.

Тип 5. «*Деньги — добро и свобода*». Деньги — правдивость, справедливость, ответственность, терпимость, принципиальность, свобода, достижения, развитие. Общая насыщенность смыслами понятия «деньги» невысокая, деньги мало связаны с развлечениями, комфортом, не являются силой, властью, цинизмом, конфликтом. Важно, что оценки категории «деньги — конфликт» наименее низкие по сравнению с другими типами. К типу относится 15.3% выборки,

мужчин (65%) в 2 раза больше, чем женщин (35%). Преобладают руководители опытные. Являются либо владельцами (больше, чем в других типах), либо работают на государственных предприятиях со стабильной заработной платой. Больше тех, чья зарплата зависит от прибыли предприятия. Совпадают оценки экономического статуса (свои и глазами других), много богатых. Имеет место высокая удовлетворенность материальным благосостоянием. Считают, что другие относятся к богатым по-разному: как враждебно, так и одобрительно, сами они — в основном одобрительно и очень одобрительно, но есть и негативное отношение. Оценивают свои возможности влияния на перспективу развития предприятия как высокие. При этом уровень экономической активности невысокий с тенденцией к снижению. Т.е. эти руководители имеют возможности увеличения дохода, но уже не стремятся к этому.

Отношение к миру бизнеса деловое, адекватное, без эмоций, такое же отношение к конкуренции: «бывает всякое: и конкурирую, и нет». Нет представителей, имеющих низкий уровень саморегуляции. Представители этого типа (судя по оценкам «Я-идеального») не ставят себе высоких планок в соблюдении нравственных норм, поэтому и не имеют внутренних конфликтов, не лгут, чувствуют себя адекватными и хорошо приспособленными. У них самый низкий уровень ОСНН по принципиальности. Ни в отношении к деньгам, ни в отношении к соблюдению нравственных норм, ни в отношении к миру бизнеса у представителей этого типа нет нравственных конфлик-

тов. Можно предположить, что представители данного типа реализовались в деловой сфере, имеют то, что им необходимо для жизни, и снижают экономическую активность, чтобы направить свои силы на достижение других жизненных целей.

Тип 6. «Нравственно-индифферентная оценка денег». Деньги не связаны со значимыми ценностями (деньги — сила и любовь в наименьшей степени среди всех типов), в основном деньги нужны для развлечения. Тип включает 15.7% выборки, мужчин и женщин поровну. В основном это руководители до 45 лет, малоопытные, в основном со стажем до 3 лет. Есть владельцы и совладельцы предприятий, есть просто менеджеры. Только в этом типе преобладают те, у кого зарплата не зависит от прибыли предприятия. Соответственно возможности в повышении материальных доходов оцениваются как низкие. Оценивают свою экономическую активность как невысокую с сильной тенденцией к снижению. Ни сами, ни другие, по их мнению, не оценивают их как бедных, однако своим материальным благосостоянием они не удовлетворены. К богатым относятся более положительно, чем другие. Бизнес для них — «деньги, связи, информация, жестокость»; «очень полезная игра для “больших людей”».

Для этого типа характерен самый низкий общий показатель отношения к соблюдению нравственных норм, самые низкие показатели по справедливости и ответственности. Эти руководители либо не считают соблюдение нравственных норм в бизнесе значимым, либо просто не задумываются об этом. Поскольку и

деньги также имеют самую низкую значимость, можно сказать, что у этих руководителей нет ни значимых целей в бизнесе, ни доступных им средств повышения своего благосостояния, ни желания их искать, поэтому они и снижают свою активность.

Тип 7. «Скорее негативное, чем позитивное отношение к деньгам, деньги — зависимость». У этого типа отношение к нравственной ценности денег подобно типу 1, но для типа 1 деньги — свобода, а для типа 7 — зависимость. К типу относятся 10.7% выборки, мужчин (68%) в 2 раза больше, чем женщин (32%). Молодых, до 30 лет, больше. Представлены как малоопытные руководители, со стажем до 3 лет, так и опытные, со стажем свыше 10 лет. Наполовину больше тех, у кого зарплата зависит от прибыли предприятия.

Для представителей этого типа характерны следующие показатели самооценки экономической активности: средняя удовлетворенность материальным благосостоянием, средние возможности в повышении материальных доходов, средний уровень экономической активности с самой сильной тенденцией к снижению экономической активности. Для этих руководителей характерны низкая адаптивность в бизнес-среде, резко негативное отношение к ней («мир шакалов», «океан с акулами», «идеала нет» и т.д.) и конфликтность с окружающими. Интересно, что представители этого типа имеют низкий уровень саморегуляции чаще, чем другие типы. Они также демонстрируют самый низкий уровень ОСНН терпимости. В то же время в отношении к соблюдению нравственных

норм достаточно высоки показатели ответственности, правдивости, справедливости, принципиальности. Наиболее высоки показатели принципиальности и ответственности. Таким образом, мир бизнеса и мир денег кажется таким руководителям враждебной безнравственной средой, к которой они не стремятся приспособливаться. Видимо, этим объясняется сильная тенденция к снижению экономической активности.

Нравственно-психологические механизмы экономического самоопределения руководителей

Представленные выше результаты продемонстрировали отсутствие прямой взаимосвязи между *нравственной оценкой денег* и экономической активностью (уровнем и динамикой). В частности, тенденцию к снижению экономической активности демонстрируют представители типа 2 — «Деньги — зло и зависимость», типа 7 — «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — зависимость» и типа 6 — «Нравственно-индифферентная оценка денег». Однако это не позволяет утверждать, что негативное или индифферентное отношение к деньгам связано с готовностью к снижению экономической активности, поскольку тип 1 — «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — свобода» характерен для руководителей со средним уровнем экономической активности и тенденцией к его повышению.

Отношение к соблюдению нравственных норм также не имеет однозначной связи с готовностью к экономической активности. Так, наиболее

высокую готовность к соблюдению нравственных норм демонстрируют представители типа 3 — «Скорее позитивное, чем негативное, отношение к деньгам, деньги — свобода», наращивающие свою экономическую активность, но также и представители типа 2 — «Деньги — зло и зависимость», снижающие экономическую активность. Позитивное отношение этого типа руководителей к нравственным нормам делового поведения объясняется, скорее всего, тем, что его представителями чаще являются женщины, которые, как показано в многочисленных исследованиях, придают большое значение взаимоотношениям в коллективе. В связи с этим можно предположить, что соблюдение нравственных норм не имеет жесткой связи с экономическим поведением субъекта, поскольку определяется значительной совокупностью детерминант, в частности, основополагающими личностными свойствами — направленностью, ценностными ориентациями и др.

Образ делового мира (мира бизнеса) и его нравственная оценка оказались показателями, наиболее тесно связанными с психологическими характеристиками экономической активности. Это объясняется тем, что описания делового мира, которые давали в свободной форме наши респонденты, отличаются широтой и многоплановостью. В них представлены наряду с общими оценками основные цели бизнеса, способы и средства их достижения, особенности взаимоотношений с партнерами, условия и качества, необходимые для достижения успеха в бизнесе, основные трудности и опасения бизнесменов и мн. др., поэтому пред-

ставления о мире бизнеса высокоинформативны и имеют выраженные особенности у респондентов с различными характеристиками экономической активности. Так, из таблицы 1 видно, что у руководителей, наращивающих экономическую активность (типы 1, 3, 4), имеет место позитивное, конструктивное отношение к деловому миру как миру самореализации, профессионального роста, достижения социального статуса и здоровой конкуренции.

Для руководителей, снижающих экономическую активность, более характерны негативные, категоричные, амбивалентные оценки мира бизнеса. Исключением являются типы с позитивным отношением к деньгам (тип 6 и тип 7), которые оценивают мир бизнеса по-деловому, без эмоций, как работу, место для реализации амбиций, мир прогресса и т.п. Таким образом, только совместный анализ совокупности нравственно-психологических феноменов (в данном случае нравственная оценка денег и представления о мире бизнеса) позволяет делать некоторый прогноз экономической активности субъекта.

Интересно также, что тенденция изменения экономической активности не связана с такими экономико-психологическими характеристиками руководителей, как удовлетворенность материальным благосостоянием и субъективный экономический статус. Как высокая, так и низкая удовлетворенность материальным благосостоянием имеет место и у снижающих, и у наращивающих экономическую активность. Так, представители типа 2 — «Деньги — зло и зависимость» имеют среднюю удовлетворенность материальным

Таблица 1

Представление о мире бизнеса у различных типов нравственной оценки денег

Представление о мире бизнеса у типов, наращивающих экономическую активность	Представление о мире бизнеса у типов, снижающих экономическую активность
<p>Тип 1 — «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — свобода» — уровень экономической активности средний с тенденцией к повышению: «Меня этот мир бизнеса устраивает. Естественный отбор, жизнь с ее преимуществами и недостатками, мир влиятельных людей, мир идей, денег, конкуренции и стратегий».</p> <p>Тип 3 — «Скорее позитивное, чем негативное, отношение к деньгам, деньги — свобода» — самый высокий уровень экономической активности с тенденцией к повышению: «Жизнь с большим интересом; тяжелый кропотливый труд; увеличение денег с помощью их вложения; мир с его плюсами и минусами, уступками и завоеваниями; мир сильных, умных людей; интересный, но и рискованный мир».</p> <p>Тип 4 — «Нравственно-конфликтная оценка денег» — не самый высокий уровень экономической активности с самой высокой тенденцией к повышению: «Мир конкуренции, партнерства, достижения цели, мир больших возможностей и в то же время — высоких рисков, мир самореализации, профессионального роста и достижения социального статуса, здоровой конкуренции».</p>	<p>Тип 2 «Деньги — зло и зависимость» — высокий уровень экономической активности с тенденцией к снижению: Высказывания о мире бизнеса эмоционально заряжены, негативны, категоричны, амбивалентны.</p> <p>Тип 7 — «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — зависимость» — средний уровень экономической активности с самой сильной тенденцией к снижению: «Мир шакалов, идеала нет, океан с акулами, злой, циничный и беспринципный мир, арена для самовыражения, рыбалка на акул; мир, где соревнуются».</p> <p>Тип 6 — «Нравственно-индифферентная оценка денег» — экономическая активность невысокая с сильной тенденцией к снижению: «Деньги, связи, информация, жестокость, мир реализации способностей; конкуренция позволяет людям становиться лучше; очень полезная игра для “больших” людей».</p> <p>Тип 5 — «Деньги — добро и свобода» — уровень экономической активности невысокий с тенденцией к снижению: «Мир движения и развития человечества, прогресс, работа, честность с партнерами, место, где человек может реализовать свои амбиции, оценить себя и окружающих людей; отношение деловое, адекватное, без эмоций».</p>

благополучием и оценивают себя как небогатых или даже бедных, хотя и отмечают, что со стороны такими не выглядят. Для этого типа характерно снижение экономической активности. Однако тип 1 — «Скорее негативное, чем позитивное, отношение к деньгам, деньги — свобода» с точно таким же субъективным экономическим статусом демонстрирует

тенденцию к повышению экономической активности. Таким образом, субъективный экономический статус и удовлетворенность материальным благополучием являются результатом довольно предвзятой оценки реального уровня благополучия и определяются значительной совокупностью факторов (уровнем приязнаний, социальным сравнением и

др.). Кроме того, их воздействие на экономическое поведение опосредствуется влиянием очень многих переменных, в частности, оценкой условий экономической деятельности, самооценкой возможностей, целями данного этапа жизни и др.

Другой пример — высокий субъективный экономический статус и высокая удовлетворенность материальным благосостоянием, а также высокая самооценка возможностей повышения доходов характерны для двух типов, но один из них демонстрирует самые высокие оценки эконо-

номической активности с тенденцией к повышению (тип 3), а другой, напротив, снижает свою активность (тип 5). Вообще сравнение этих двух типов весьма показательно, поскольку они близки по целому ряду показателей. Те показатели типов 3 и 5, которые различаются, по-видимому, и могут выступать предпосылками или причинами различий тенденций экономической активности. В таблице 2 представлены нравственно- и экономико-психологические характеристики этих двух типов руководителей.

Таблица 2

Характеристики экономического самоопределения типов 3 и 5 нравственной оценки денег руководителями

Характеристики	Тип 3 — «Скорее позитивное, чем негативное, ОД, деньги — свобода»	Тип 5 — «Деньги — добро и свобода»
Отношение к деньгам	Деньги — насыщенное смыслом понятие, связанное с безопасностью, здоровьем, любовью, комфортом, достижениями, развитием	Невысокая насыщенность смыслами понятия «деньги», деньги мало связаны с развлечениями, комфортом, не являются силой, властью, цинизмом, конфликтом. Связаны с достижениями, развитием
Образ делового мира	«Жизнь с большим интересом; тяжелый кропотливый труд; увеличение денег с помощью их вложения; мир с его плюсами и минусами, уступками и завоеваниями; мир сильных, умных людей; интересный, но и рискованный мир»	«Мир движения и развития человечества, прогресс, работа, работа, честность с партнерами, место, где человек может реализовать свои амбиции, оценить себя и окружающих людей» — отношение деловое, адекватное, без эмоций
Отношение к соблюдению нравственных норм (ОСНН)	Высокий общий показатель ОСНН, а также общее ОСНН по справедливости, терпимости, ответственности. Наиболее высокие оценки ОСНН типичного руководителя	Самые низкие среди всех типов показатели «Я-идеального» в ОСНН, самое небольшое рассогласование «Я-реальное» и «Я-идеальное». По правдивости и справедливости «Я-реальное» превосходит «Я-идеальное». Высокие показатели ОСНН общей правдивости, терпимости и ответственности «Я-реального»

Таблица 2 (продолжение)

Характеристики	Тип 3 – «Скорее позитивное, чем негативное, ОД, деньги – свобода»	Тип 5 – «Деньги – добро и свобода»
Отношение к конкуренции	«Бывает всякое: и конкурирую, и нет»	«Бывает всякое: и конкурирую, и нет»
Субъективный экономический статус	По субъективному экономическому статусу нет бедных. Оценки своего благосостояния другими и собственные совпадают	Много богатых. Оценки других собственного экономического статуса и собственные совпадают
Удовлетворенность материальным благосостоянием	Высокая удовлетворенность материальным благосостоянием	Высокая удовлетворенность материальным благосостоянием
Самооценка возможности повышения доходов	Высокая самооценка возможности повышения материальных доходов	Высокая самооценка возможности повышения материальных доходов
Самооценка уровня экономической активности и ее тенденций	Самый высокий уровень экономической активности с тенденцией к повышению	Уровень экономической активности невысокий с тенденцией к снижению
Социально-демографические характеристики	Зрелые по возрасту и стажу руководители. В основном владельцы и совладельцы предприятий	Мужской тип. Преобладают руководители опытные. Много владельцев предприятий и одновременно работающих на госпредприятиях
Уровень саморегуляции	Нет низкого уровня саморегуляции	Нет низкого уровня саморегуляции
Использование психологических защит	Особенностей не выявлено	Особенностей не выявлено

Сравнение показывает, что у этих двух типов руководителей действительно много общего: и те и другие достигли высокого уровня благосостояния и удовлетворены им; имеют высокую самооценку возможностей повышения доходов; позитивно и конструктивно относятся к миру бизнеса; нравственно-позитивно относятся к деньгам; имеют довольно

высокий уровень саморегуляции; одинаково относятся к конкуренции; являются зрелыми руководителями. При этом один из типов (тип 3) демонстрирует самый высокий уровень экономической активности с тенденцией к повышению, а другой (тип 5) оценивает уровень активности как невысокий с тенденцией к снижению. Возникает вопрос: почему?

Вероятно, тип 5 уже близок к достижению основных жизненных целей, и дальнейший рост богатства напрямую не связан с этими целями, а может быть, и мешает их достижению. Подтверждением являются смыслы, которым наделяет или, скорее, не наделяет деньги тип 5, чаще встречающийся среди руководителей государственных предприятий. Для этих руководителей деньги мало связаны с развлечениями, комфортом, не являются силой, властью, цинизмом, конфликтом. В наибольшей степени они связаны с достижениями, развитием. Для типа 3 деньги – гораздо более насыщенное смыслами понятие, связанное с безопасностью, здоровьем, любовью, комфортом, достижениями, развитием. Таким образом, связь денег с наиболее значимыми жизненными ценностями делает потребность в них «ненасыщаемой» и стимулирует экономическую активность личности даже после достижения высокого уровня благосостояния.

Важно, однако, что для руководителей типа 3 характерны позитивное отношение к соблюдению нравственных норм, а также высокие оценки соблюдения норм типичным руководителем, в то время как тип 5, снижающий экономическую активность, демонстрирует самые низкие оценки соблюдения нравственных норм идеальным руководителем. Этот факт укладывается в описанную выше объяснительную схему. Соблюдение норм делового поведения есть не что иное, как способ взаимодействия с партнерами и, в конечном итоге, средство достижения экономических целей. Зрелые руководители, которые стремятся наращивать экономи-

ческую активность и осознают важность доверия и надежности в бизнесе, демонстрируют высокую готовность соблюдать нравственные нормы, а также позитивно оценивают нравственность своих партнеров (тип 3). Те же, кто готовится снизить экономическую активность, становятся менее заинтересованными в эффективности взаимодействия с деловыми партнерами и, как показывают их представления о соблюдении нравственных норм идеальным руководителем, несколько снижают для себя планку этичности делового поведения (тип 5).

На основании описанного анализа кажется возможным сформулировать положение о том, что позитивная оценка мира бизнеса и деловых партнеров в сочетании с насыщенностью денег жизненно важными смыслами, а также высоким уровнем готовности соблюдать нравственные нормы выступают предикторами роста экономической активности. Однако анализ типа 4 – «Нравственно-конфликтная оценка денег» показывает, что делать такой вывод преждевременно и неправильно, поскольку существует еще значительная совокупность факторов, оказывающих влияние на экономическое поведение личности (таблица 3).

Выше при описании типов было сказано, что руководители, относящиеся к типу 4, являются молодыми, дерзкими и «голодными». О последнем свидетельствует тот факт, что, не являясь, по мнению окружающих, бедными, сами себя они причисляют именно к этой группе.

Это означает, что экономический успех необходим им для достижения наиболее значимых жизненных

Таблица 3

Характеристики экономического самоопределения типа 4 нравственной оценки денег руководителями

Характеристики	Тип 4 – «Нравственно-конфликтная оценка денег»
Отношение к деньгам	Деньги – насыщенное понятие, сильно проявлена их связь с конфликтом, цинизмом, силой, информацией, развлечениями, здоровьем, средствами существования
Образ делового мира	Бизнес: «мир конкуренции, партнерства, достижения цели, мир больших возможностей и в то же время – высоких рисков, мир самореализации, профессионального роста и достижения социального статуса, здоровой конкуренции»
Отношение к соблюдению нравственных норм (ОСНН)	Самый низкий среди всех типов уровень «Я-реального» по терпимости, правдивости, ответственности. Самые низкие общие правдивость и ответственность. Самая высокая принципиальность общая. Выражен внутрличностный нравственный конфликт
Отношение к конкуренции	Самый высокий уровень конкуренции
Субъективный экономический статус	В глазах других не выглядят бедными, однако сами относят себя к этой группе
Удовлетворенность материальным благосостоянием	Невысокая удовлетворенность материальным благосостоянием
Самооценка возможности повышения доходов	Самая высокая самооценка возможностей повышения материальных доходов
Самооценка уровня экономической активности и ее тенденций	Не самый высокий уровень экономической активности с самой высокой тенденцией к повышению
Социально-демографические характеристики	Молодых, до 30 лет, больше в 2 раза, чем людей в возрасте. Преобладают владельцы и совладельцы предприятий со стажем от 3 до 10 лет
Уровень саморегуляции	Особенностей не выявлено
Использование психологических защит	Выше, чем у других, использование МПЗ «Отрицание»

целей. Подтверждением является высокая насыщенность смыслами понятия «деньги» и позитивная оценка мира бизнеса как мира больших воз-

можностей. Такие руководители и демонстрируют самую высокую тенденцию к повышению экономической активности. Однако, несмотря

на их высокие возможности, быстрое достижение целей оказывается не таким уж доступным, кроме того, этим руководителям явно не хватает опыта. Их путь «наверх» является тернистым и сопровождается большим количеством проблем, в том числе нравственных. Сочетание всех факторов приводит к неразборчивости в средствах (самый высокий уровень конкуренции, самый низкий уровень соблюдения нравственных норм «Я-реального» по терпимости, правдивости, ответственности, расхождение оценок «Я-реальное» и «Я-идеальное») и как следствие — к внутриличностному нравственному конфликту. Конфликтным является и их нравственная оценка денег, амбивалентность присутствует в описаниях мира бизнеса. Не случайно этот тип руководителей в большей степени, чем другие, использует такой механизм психологической защиты, как отрицание. Совершенно очевидно, что противоречивость, амбивалентность и конфликтность многих нравственно-экономико-психологических характеристик этих руководителей является закономерным этапом их становления, жизненного и профессионального самоопределения. Со временем многие из них наработают эффективные стратегии разрешения противоречий, научатся находить компромисс с деловыми партнерами, сформируют устойчивые образы делового мира и правил поведения в нем, что позволит им обрести уверенность в своих силах и душевное равновесие. Те, кто не справится с этой задачей, вынуждены будут отказаться от своих притязаний и, скорее всего, будут снижать экономическую активность или вообще сменят вид деятельности.

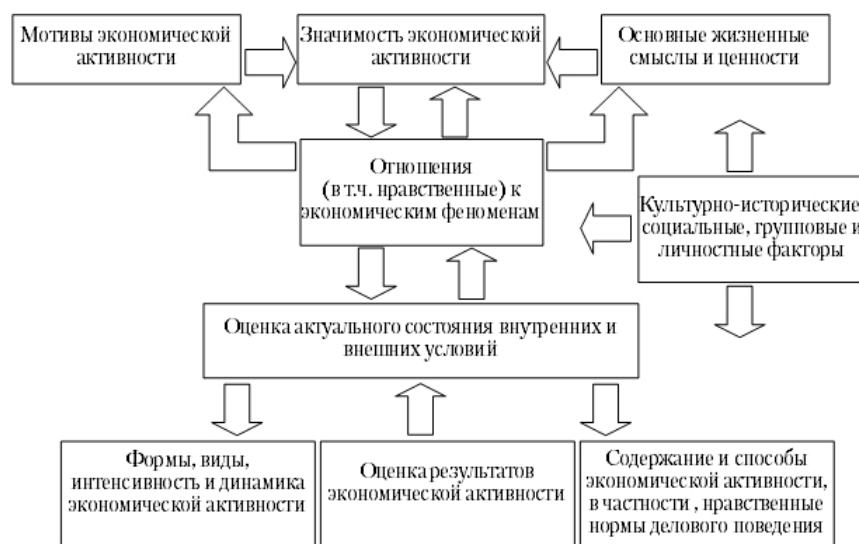
Возникает вопрос: *можно ли все же выстроить некоторую модель процесса экономического самоопределения и иерархию по степени значимости его нравственно-психологических детерминант?* На рисунке 1 представлены некоторые наиболее значимые взаимосвязи нравственно-экономико-психологических характеристик экономического самоопределения. Расположение элементов и стрелки позволяют описать в наиболее обобщенном виде некоторые *нравственно-психологические процессы и механизмы экономического самоопределения.*

Исходным элементом процесса экономического самоопределения являются мотивы экономической деятельности. Однако этот показатель сам по себе мало что определяет, гораздо важнее степень связи мотивов экономической активности с основными жизненными смыслами и ценностями. Теснота связи между ними определяет высокую или низкую значимость экономической активности субъекта. О степени прочности и непротиворечивости этой связи позволяют судить такие нравственно-психологические характеристики, как смыслы и нравственные оценки экономических феноменов (денег, собственности, мира бизнеса, кризиса, рекламы и т.д.). Нравственные оценки экономических явлений, так же как мотивы экономической активности и основные жизненные ориентации личности, находятся под влиянием культурно-исторических, социальных и личностных детерминант.

Эти детерминанты оказывают также влияние на оценку актуального состояния внутренних и внешних

Рисунок 1

**Взаимосвязи нравственно- и экономико-психологических характеристик
экономического самоопределения**



условий (потребностей в определенном материальном благосостоянии, интересов и склонностей к определенным видам деятельности, окружающих условий и своих экономических возможностей на данном этапе жизни). Их актуальное состояние предопределяет выбор видов, форм и интенсивности экономической активности на разных этапах жизни (формально-динамические характеристики). Одновременно личность самоопределяется в отношении содержания экономической активности и способов достижения целей. К способам экономической активности необходимо отнести также принципы делового поведения и стратегии разрешения нравственных противоречий в деловом взаимодействии. Одной из таких стратегий является дифференцированное соблюдение нравственных норм при

взаимодействии с людьми, находящимися на различной психологической дистанции или занимающими различные места в социально-психологическом пространстве личности (свой – чужой, значимый – незначимый, вызывающий доверие – вызывающий недоверие, доверяющий – не доверяющий и др.) (Купрейченко 2001, 2010; Купрейченко, Табхарова, 2007). Нередко оценка актуального состояния внутренних и внешних условий противодействует наращиванию экономической активности: либо потребности в материальном благосостоянии удовлетворены, либо внешняя среда крайне неблагоприятна, либо низка самооценка экономической компетентности, либо на данном этапе жизни какие-либо другие сферы жизнедеятельности (образование, семья и т.д.) являются более значимыми. В этом случае возникает

процесс, противоположный по направленности предыдущему — происходит переоценка экономических феноменов и повышение или снижение значимости экономической активности. Например, оценка неблагоприятности внешних условий в сочетании с неудовлетворенностью базовых потребностей и высокой самооценкой возможностей будет повышать значимость экономических благ и стимулировать экономическую активность (особенно в сочетании с позитивным отношением к риску и конкуренции). В то же время низкая самооценка экономической компетентности, скорее всего, окажет сдерживающее влияние на экономическую активность и вызовет снижение экономических притязаний и субъективной ценности материальных благ.

Оценка результатов экономической деятельности субъекта также вносит коррективы как в выбор видов и способов активности, так и в общую оценку внешних условий, своих возможностей и потребностей, отношение к различным экономическим объектам и явлениям и т.д.

В описанных выше эмпирических исследованиях мы проследили действие некоторых из этих механизмов, в частности, механизмов стимулирования и сдерживания экономической активности. Одновременное встречное протекание некоторых процессов (как это показано стрелками на рисунке 1) вызывает дополнительные противоречия в сознании личности и определяет специфические этапы ее экономического самоопределения. В частности, тот, который описан выше на примере молодых руководителей, не удовлетворенных своим мате-

риальным положением, с высоким уровнем притязаний, но небольшим опытом, чья высокая экономическая активность пока не принесла ожидаемых результатов. Для них характерно противоречивое и конфликтное отношение к экономическим феноменам, в частности, нравственно-конфликтная оценка денег и внутриличностный нравственный конфликт по поводу соблюдения нравственных норм делового поведения.

Выводы

1. Для современных российских руководителей характерно осознание высокой значимости в их деятельности нравственности и нравственных регуляторов. У значительной части руководителей имеют место амбивалентность и противоречия в нравственных оценках мира бизнеса, денег, отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения.

2. Нравственно-психологические составляющие экономического самоопределения (нравственная оценка денег, бизнеса, отношения к соблюдению нравственных норм делового поведения и др.) тесно взаимосвязаны. Определенные сочетания выраженности и модальности этих показателей образуют психологические типы, различающиеся характеристиками экономической активности.

3. Нравственно-психологические факторы в значительной степени определяют выбор руководителями формы деятельности, методов и средств достижения целей, взаимодействие с подчиненными, партнерами и конкурентами по деловому взаимодействию, а также направленность

и динамику экономической активности. Результаты эмпирического исследования позволили проследить дей-

ствие нравственно-психологических механизмов стимулирования и сдерживания экономической активности.

Литература

Андерсон Р., Шихирев П. «Акулы» и «дельфины». М.: Дело, 1994.

Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Отношение личности к деньгам: Нравственные противоречия в оценках и ассоциациях // Психологический журнал. 2006. Т. 27. № 4. С. 26–37.

Горбачева Е.И., Купрейченко А.Б. Представления руководителей о деловом мире (мире бизнеса) // Международная научно-практическая конференция «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития»: Материалы конференции. СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ-СПб», 2008. С. 96–101.

Журавлев А.Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.

Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1995.

Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая детерминация экономического самоопределения личности и группы: Дис. ... докт. психол. наук. М., 2010.

Купрейченко А.Б. Отношение личности к соблюдению нравственных норм в

зависимости от психологической дистанции (у предпринимателей и менеджеров): Дис. ... канд. психол. наук. М., 2001.

Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.

Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Критерии доверия и недоверия личности другим людям // Психологический журнал. 2007. Т. 28. № 2. С. 55–67.

Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001.

Психология предпринимательской деятельности / Под ред. В.А. Бодрова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1995.

Современные проблемы психологии / Под ред. А.Л. Журавлева, Т.П. Емельяновой, Г.В. Телятниковой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002.

Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Под ред. А.Л. Журавлева, Е.В. Шороховой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.

Титова О.И. Гендерные особенности отношения российских предпринимателей к конкуренции и партнерству: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2006.

Филинкова Е.Б. Социально-психологические характеристики предпринимателей с разным уровнем удовлетворенности предпринимательской деятельностью: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2001.

Фоминых В.П. Психология экономического поведения руководителей:

Материалы комплексного исследования экономического поведения руководителей промышленных предприятий Чувашии. Чебоксары, 2001.

Ciampa D., Watkins M. Right from the start: Taking charge in a new leadership role. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1999.

Coles R. Lives of Moral Leadership. N.Y.: Random House, 2001.

De Cremer D., Mayer D., Carson J.B., Kuenzi M. Social learning effects of ethical leaders on employee (un)ethical behavior // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology

(EAWOP). Santiago de Compostela, 2009.

Kalshoven K., Den Hartog D. Ethical Leadership and leader effectiveness // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology (EAWOP). Santiago de Compostela, 2009.

Puutio R., Feldt T., Hyvonen K., Mauno S., Kinnunen U., Lämsä A.M. Ethical strain in managerial work // 14th European Congress on Work and Organizational Psychology (EAWOP). Santiago de Compostela, 2009.

Sucher S.J. The moral leader: Challenges, tools, and insights. London; N.Y.: Routledge, 2008.