
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ

**НРАВСТВЕННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
И МЕНЕДЖЕРОВ**

© 2012 г. А. Л. Журавлев*, А. Б. Купрейченко**, Е. И. Горбачева***

* Член-корреспондент РАН, доктор психологических наук, профессор, директор Учреждения Российской академии наук Института психологии РАН;

** Доктор психологических наук, ведущий научный сотрудник, там же;

*** Соискатель лаборатории социальной и экономической психологии, там же

Рассматриваются особенности экономического самоопределения у двух групп руководителей предприятий – предпринимателей и наемных управляющих (менеджеров). Группа предпринимателей разделена на единоличных владельцев и совладельцев предприятий. Теоретический анализ и результаты эмпирического исследования дают основания утверждать, что такие показатели экономического самоопределения, как удовлетворенность материальным благосостоянием, а также самооценки экономического статуса, уровня деловой активности, успешности в карьере и достижении материальной обеспеченности, возможности влияния на развитие предприятия и некоторые другие, выше у предпринимателей, а наиболее высоки – у единоличных владельцев. У представителей сравниваемых групп и подгрупп не установлено достоверных различий в их отношении к деньгам. Общий уровень психологической готовности к соблюдению нравственных норм в деловом поведении, а также парциальные ее уровни по нравственным нормам справедливости, ответственности и принципиальности оказались выше у менеджеров. При этом предприниматели характеризуются более высоким уровнем психологической готовности к соблюдению норм справедливости и терпимости.

Ключевые слова: экономическое самоопределение, нравственно-психологический компонент, отношение к экономическим объектам, отношение к соблюдению нравственных норм, деловая активность, механизмы психологической защиты.

Нравственность представляет собой целостную систему воззрений на *должную* социальную жизнь, выражающую то или иное понимание сущности человека и его бытия. Нравственность составляет ценностную основу общества и имеет всеобщее значение, регулируя жизнедеятельность человека во всех сферах жизни в целях достижения согласованности общественных, групповых и личных интересов. Поэтому нравственные феномены невозможно рассматривать как рядоположенные экономическим, политическим, правовым и др.

Многие экономико-психологические феномены (экономические мотивы, притязания, принципы, стратегии, отношения и т.д.) имеют нравственную природу, поскольку определяются *базовым отношением* субъекта к окружающему миру, людям, самому себе. Как нравственно допустимые или недопустимые воспринимаются различные цели, виды и способы производства и распре-

ления, обмена и потребления, а также уровни дохода и благосостояния. В категориях добра и зла оцениваются экономические объекты и явления: собственность и деньги, бедность и богатство, деловой мир и кризисы, занятость и безработица, маркетинг и реклама и др. Нравственными или безнравственными считаются те или иные виды отношений между людьми в экономической сфере (партнерство, конкуренция, конфликты, долговые обязательства и т.д.). На этой основе субъекты экономической активности определяют приемлемые или неприемлемые виды экономической деятельности, а также стратегии поведения в различных условиях и ситуациях.

В то же время выбранные или сформированные условия экономической деятельности оказывают обратное влияние на экономическое самоопределение делового человека. Для понимания, с одной стороны, детерминации экономического самоопределения, а с другой – его влияния на

предпочтение тех или иных форм экономического поведения в определенных организационных и социально-психологических условиях особый интерес, по нашему мнению, представляет *сравнительный анализ* различных групп руководителей предприятий – наемных менеджеров и предпринимателей. Характер их деятельности близок, но при этом имеются выраженные различия в уровне ответственности, риска, предприимчивости и т.д., которые обусловлены как личностными свойствами руководителей, так и организационно-экономическими условиями деятельности, в частности, тем, являются ли они собственниками предприятия.

Цель данного исследования состоит в изучении и сравнении нравственно-психологических компонентов экономического самоопределения у двух групп руководителей предприятий – предпринимателей и наемных менеджеров. При этом первые являются владельцами или совладельцами предприятий, находящихся под их руководством, а вторые – нет.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Особая роль нравственных феноменов в детерминации экономического поведения определяет высокий интерес исследователей к нравственному аспекту изучения экономического сознания. Выполненные эмпирические исследования таких феноменов, как нравственная оценка денег, отношение к соблюдению нравственных норм, доверие/недоверие в деловом взаимодействии, отношение к неэтичной рекламе и др., позволяют сделать заключение о наличии специфических закономерностей их формирования, влияния на экономическое поведение субъекта и взаимосвязей между ними [1, 7, 13, 23].

Наиболее перспективным для изучения детерминации со стороны целостной системы нравственно-психологических факторов является анализ ее влияния на комплексные феномены, одним из которых и выступает *экономическое самоопределение субъекта*. Этот феномен самосознания, фокусирующий внимание на самодетерминации, включает в числе других элементов такие составляющие “предповедения”, как готовность субъекта к различным видам и формам экономической активности, предпочтение тех или иных стратегий экономического поведения. Поэтому его анализ позволяет достаточно полно и глубоко раскрыть цели, мотивы и направления движения

личности или группы в экономической сфере, социуме и собственной жизни.

Под *экономическим самоопределением* понимается поиск субъектом способа жизнедеятельности в системе экономических отношений (трудовых, обменных, имущественных, распределительных, потребительских и др.) на основе своих представлений о социально-экономических условиях и их динамике, собственных притязаниях, ожиданиях и потенциальных возможностях как динамично развивающихся во времени психологических образованиях, а также на основе жизненных смыслов и принципов, ценностей и идеалов и т.д. [8].

Согласно теоретической модели, разработанной А.Б. Купрейченко, экономическое самоопределение включает следующие *нравственно-психологические компоненты*: 1) самоопределение в отношении морали и нравственности как части экономического сознания и социального института, регулирующего экономические отношения, а именно самоопределение в системе мировоззрений, концепций нравственности, моральных ценностей различных эпох и культур как регуляторов экономической активности, в том числе стратегии разрешения противоречий между ними, и т.д.; 2) самоопределение в отношении экономических явлений, в частности, нравственная оценка разных видов экономических объектов, отношений и активности (мира бизнеса и делового мира, бедности и богатства, собственности и денег, налогов и сбережений, разных способов самообеспечения и потребления, инвестирования и накопления, безработицы и кризисов, конкуренции и партнерства, рекламы и т.д.), а также стратегии поведения в случаях столкновения эгоцентрических и просоциальных экономических мотивов и др.; 3) самоопределение в отношении нравственности других субъектов экономической активности, этические стратегии взаимодействия с разными их категориями и в различных ситуациях и др.; 4) самоопределение субъекта в отношении собственной нравственности в экономических отношениях, в том числе принципы и механизмы ее саморегуляции, в частности, представления о нравственном идеале и эталоне, принципах, способах и критериях их достижения и т.д. [13].

Нравственно-психологические компоненты экономического самоопределения (оценки, отношения, представления, мотивы) *детерминируют* экономическую активность как *непосредственно* – ограничивая выбор допустимых ее форм (через оценки этичности или неэтичности тех или иных способов экономического самообеспечения, делового поведения и т.д.), так и *опосред-*

ствованно – оказывая влияние на уровень притязаний и цели экономической деятельности (через отношение к экономическим объектам и явлениям: собственности, деньгам, богатству, бедности, безработице, рекламе, займам и т.д.), а также на ее условия и отношения с деловыми партнерами (через отношение к соблюдению нравственных норм и т.п.). Это влияние может осознаваться или не осознаваться субъектом. Соответственно, экономическая активность (ее результаты и условия) определяет нравственно-психологическую составляющую экономического самоопределения.

Существенное влияние на характеристики экономической активности субъекта оказывает фактор его *отношения к экономическим объектам*, в частности, к деньгам и собственности. Еще в XIX веке философ Вл. Соловьев отмечал, что все острые вопросы тесно связаны с понятием собственности, которое больше принадлежит к области права, нравственности и психологии, нежели к области хозяйственных отношений [22]. А.Д. Карнышев и Т.Д. Бурменко отмечают, что психологически собственность воспринимается по-разному. Спектр взглядов включает, в том числе, и прямо противоположные точки зрения, причем парадоксально то, что их высказывают люди просвещенные и живущие в одном временном интервале. Например, Л. Толстой писал: “Банкиры, торговцы, фабриканты, землевладельцы трудятся, хитрят и мучаются из-за собственности; чиновники, ремесленники, землевладельцы бьются, обманывают, угнетают, страдают из-за собственности; судьи, полиция охраняют собственность... Собственность есть корень всего зла” (цит. по: [11, с. 50]).

В то же время русский философ и религиозный мыслитель И.А. Ильин наделяет собственность позитивными *смыслами и функциями*. По его мнению, частная собственность: развязывает хозяйственную предприимчивость и личную инициативу и тем самым укрепляет характер; дает собственнику чувство уверенности, доверие к людям, вещам и земле, желание вложить в хозяйственный процесс свой труд и свои ценности; учит человека творчески любить труд и землю, свой очаг и родину; единит семью, вовлекая ее в собственность; питает и напрягает “государственный инстинкт” человека; раскрывает ему художественную глубину хозяйственного процесса и научает его религиозному приятию природы и мира; воспитывает правосознание и др. (приводится по: [11]).

А.Ф. Лазурский в программе исследования отношений человека к внешней среде выделял сле-

дующие параметры *отношения к материальному обеспечению и собственности*: наличие или отсутствие интереса к собственности, степень его интенсивности (“дорожит”, “равнодушен”, “желает вызвать зависть” и т.п.); формы интереса к собственности (любовь к денежному капиталу или к определенному имуществу и т.п.); сознательность в отношении к собственности; широта интереса к собственности и т.п. [14, с. 256–257]. А.Д. Карнышев и Т.Д. Бурменко отмечают, что размышления А.Ф. Лазурского наводят на мысль о необходимости увязывания определенных компонентов структуры личности с ее отношением к собственности [11]. Например, во всем мире подмечен феномен нувориша (фр. “новый богач”) – человека, на которого неожиданно и зачастую независимо от его трудовых заслуг “свалилось” богатство. Этот феномен в современной России получил название “новые русские”. Неожиданное богатство вызвало у них заметный рост самооценки, личных амбиций и притязаний, что сразу же сказалось в контактах многих из них с окружающими людьми: восхищение себе подобными и пренебрежение неудачниками. Причем “всплеск” апломба и заносчивости у таких “счастливчиков” зачастую не только не сопровождался личностным ростом, но нередко сочетался с определенной психологической и нравственной деградацией. В работе А.Д. Карнышева и Т.Д. Бурменко мотивация приобретения собственности рассматривается в качестве одного из психологических критериев группирования (типологизации) многочисленных индивидуальных вариантов экономической активности [11].

А.И. Китов, в свою очередь, отмечал, что “чувство собственности” осознается человеком как ощущение независимости от окружающего мира, нравственная и деловая автономия личности, означая в то же время власть над самим собой и другими людьми, защищенность от превратностей судьбы. Оно связано с повышением статуса человека и его привлекательным имиджем, вызывающим у окружающих сильные чувства: зависть, ненависть и др. [12, с. 137].

Н.А. Журавлева, исследовавшая динамику ценностных ориентаций в изменяющихся экономических условиях России 1990-х годов, выявила, что наиболее динамичной была инструментальная *ценность собственности*. В условиях относительной экономической стабилизации к 1997 г. ее значимость снизилась, а после острого экономического кризиса августа 1998 г. – вновь возросла. Менее всего в сознании респондентов изменилась *значимость богатства* как терминальной

ценности [6]. Результаты исследования В.А. Хащенко, посвященного *отношению личности к собственности* как ценности, показали общую тенденцию к возрастанию значимости таких ценностей, как “собственность”, “богатство”, “материальная обеспеченность”, в послереформенной России [25].

Многие исследования свидетельствуют о наличии *противоречий в отношении к экономическим объектам*. А.Д. Карнышев считает, что позитивная значимость собственности в социальных представлениях людей сосуществует с негативным отношением к ней. Собственность является причиной зависти, гордыни, может восприниматься как обуза, средство эксплуатации, вызывать неумное стремление к наживе, экономической и политической власти [10]. Сходное отношение у российских респондентов проявляется к деньгам. О.С. Дейнека на основе эмпирических исследований делает вывод о том, что деньги выступают как цель (счастье) или средство, благополучие или моральное зло, развлечение или развитие, отдых (комфорт) или труд (заработная плата), капитал (риск) или безопасность, а также как сила, власть и свобода [2, с. 238].

Из приведенного выше теоретического анализа ясно, что психологическое отношение к собственности определяет особенности экономического поведения субъекта, в частности, выбор организационно-экономических условий деятельности: формы собственности предприятия, объема и способов приобретения собственности, взаимоотношений с другими людьми по поводу собственности и т.д. В то же время сформированные или выбранные субъектом условия экономической активности, в свою очередь, оказывают влияние на его экономическое сознание. Для нашего исследования важно, что выбор той или иной формы экономической активности (в данном случае – являются или нет руководители собственниками или совладельцами предприятия) обуславливает *особенности их экономического самоопределения* в целом и его *нравственно-психологических составляющих* в частности. Так, в исследованиях А.Л. Журавлева были выявлены различия в многочисленных характеристиках экономического сознания работников предприятий разных форм собственности, например: социальных представлениях о богатстве, роли денег в общественной и личной жизни; ранговых структурах ценностных ориентаций; субъективном экономическом статусе и др. [4]. Целым рядом авторов с использованием разных методов исследования (письменных и устных опросов, контент-анализа, историче-

ской реконструкции и т.д.) были получены аналогичные данные о влиянии формы собственности на экономическое сознание [3, 5, 12, 17, 25, 27]. В свою очередь, В.П. Позняков разработал *концепцию психологических отношений субъектов экономической деятельности* в условиях изменения форм собственности на средства производства. Он считает, что преобразование организационно-экономических условий деятельности, связанное с изменением форм собственности, обуславливает качественные изменения психологических отношений индивидуальных и групповых субъектов экономической деятельности [16].

Выбранные в качестве объекта данного исследования группы предпринимателей и менеджеров различаются по типу деловой активности. Чаще всего *предпринимательство* понимается как “деятельность по осуществлению организационной инновации в целях извлечения прибыли (или другого дополнительного дохода)” [19, с. 5]. Психологические компоненты и характеристики предпринимательской деятельности и деятельности руководителей привлекали многих исследователей [9, 15, 18, 21, 23, 24].

Предпринимательство, по мнению некоторых специалистов, нестрого связано с владением собственностью. Под научным руководством В.А. Хащенко разрабатывается понятие *психологического предпринимательства*, которому присущи следующие *параметры*: инновационность; риски (финансовый, эмоциональный, социальный); психологическое и физическое напряжение; особенности мотивационной сферы (потребность в самореализации, независимости и др.); ряд необходимых личностных качеств (уверенность в себе, социальная смелость и др.) [26, с. 32]. Однако факт владения или совладения предприятием чаще всего выступает в качестве одного из необходимых условий предпринимательской деятельности, причем выявленных в исследованиях, проводимых в различных отраслях знания (экономических, социологических, психологических). Имеется также широкая категория предпринимателей, не участвующих непосредственно в руководстве и бизнесе, которым они владеют.

В нашем исследовании для большей строгости выделяются две группы – владельцев или совладельцев предприятий, которыми они руководят (предприниматели), и наемных руководителей без участия в собственности предприятий (менеджеры). Это согласуется с нашим пониманием предпринимательской деятельности как деятельности, связанной с высокой вовлеченностью в работу, инновационностью, риском, управлением

ресурсами, самостоятельностью и ответственностью за принимаемые решения. Соответственно, менеджмент – это деятельность по управлению ресурсами (материальными и людскими), предполагающая ограниченные риски и ответственность. Основные различия предпринимательской деятельности от менеджмента: степень инновационности, уровень риска, структура ответственности, степень вовлеченности в работу и наличие/отсутствие собственности.

МЕТОДИКА

В представляемом исследовании, выполненном в 2003–2009 гг., был реализован *комплексный подход* к изучению нравственно-психологической детерминации экономического самоопределения.

Его программа позволяет анализировать целостную совокупность нравственно-психологических компонентов экономического самоопределения, в число которых входят как *субъект-объектные* (отношение к нравственности, социальные представления о мире бизнеса, нравственная оценка денег), так и *субъект-субъектные* (отношение к соблюдению нравственных норм делового поведения, не только к собственному, но и к соблюдению норм идеальным и типичным руководителем) феномены. Оценивались и другие показатели экономического самоопределения: самооценка уровня и динамики экономической активности; оценка своих возможностей в повышении материальных доходов; удовлетворенность уровнем материального благосостояния; выбор формы и вида экономической активности.

Участники исследования. Выборка включала 244 руководителя предприятий г. Москвы (105 – предприниматели и 139 – наемные менеджеры). В их числе 133 – мужчины и 111 – женщин. Предприятия относятся к малому и среднему бизнесу, при этом сферы деятельности различны: наукоемкое производство, эксплуатация средств связи, консалтинг, операции с недвижимостью, строительство, торговля, печать, рекламная, финансовая, образовательная и другие виды деятельности. Руководители различаются также по возрасту, стажу работы, степени долевого участия в собственности предприятий, формам собственности (государственные и частные предприятия). В выборке преобладают руководители молодого и среднего возраста.

Методики исследования: 1) Модифицированный вариант методики А.Б. Купрейченко “Отношение к соблюдению нравственных норм”

(ОСНН) направлен на оценку отношения к соблюдению норм пяти нравственных качеств: терпимости (Т), принципиальности (Р), справедливости (С), правдивости (PRA) и ответственности (О). Уровень отношения понимается как степень готовности к соблюдению нравственных норм и как уровень гуманности мотивов поведения личности в этически проблемных ситуациях (оценивается по трехбалльной шкале) [7]. Модификация данной методики (Приложение 1) позволяет анализировать самооценку нравственности субъекта через сопоставление собственного уровня отношения к соблюдению нравственных норм (*Я-реальное*), уровнем идеального (*Я-идеальное*) и типичного (*Я-типичное*) руководителя.

2) Опросник “Нравственная оценка денег” (Приложение 2) позволяет выявить существующую в сознании респондентов связь понятия “деньги” как с позитивными (основными жизненными и нравственными ценностями), так и с негативными явлениями, в частности личностными качествами. 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 был положен принцип расщепленной шкалы. Он позволяет выявить амбивалентную и противоречивую нравственную оценку денег, т.е. определить степень восприятия денег одновременно и как добра, и как зла. Так, по отдельным шкалам оценивалась (по семибалльной шкале) степень связи в сознании респондента понятия “деньги” с такими нравственными качествами, как “правдивость”, “принципиальность”, “терпимость”, “справедливость”, “ответственность”, а также с противоположными им: “лживость”, “беспринципность”, “нетерпимость”, “несправедливость”, “безответственность”. Общая значимость денег оценивалась как сумма баллов по всем пяти шкалам.

3) Тест ассоциаций для изучения отношения к нравственности.

4) Анкета, содержащая открытые вопросы для изучения оценок руководителями реального и идеального делового мира (или мира бизнеса), а также представлений зарубежных партнеров о российском бизнесе.

5) Анкета для изучения социальных, организационных и психологических характеристик экономической активности, а также демографических и социально-психологических характеристик руководителей (Приложение 3). Большин-

ство экономико-психологических показателей оценивалось по семибалльной шкале, отношение к конкуренции и самооценка динамики экономической активности – по пятибалльной. При разработке данной программы опроса исследовались отдельные элементы (вопросы, приемы оценки), применявшиеся в лаборатории социальной и экономической психологии ИП РАН при изучении экономического сознания личности [20, с. 11–41] и социальной психологии российских предпринимателей [20, с. 90–110].

б) Методика “Индекс жизненного стиля (LSI)” (Р. Плутчик, Г. Келлерман, Е. Мирошник).

Гипотеза исследования: имеются достоверные различия в нравственно-психологических компонентах экономического самоопределения у участвовавших категорий руководителей – наемных менеджеров и предпринимателей (единоличных владельцев и совладельцев предприятий).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Общая характеристика нравственно-психологических компонентов экономического самоопределения предпринимателей и менеджеров. *Отношение руководителей к нравственности* в целом позитивно, инструментально и взаимосвязано с характеристиками деловой активности. Из использованных руководителями ассоциаций 74% свидетельствуют о высокой значимости для них нравственности. Позитивное зрелое отношение к нравственности дает руководителям возможность в мире бизнеса быть менее зависимыми от условий деятельности и качества отношений с партнерами, конкурентами, государством. У них наблюдается тенденция к повышению деловой активности, а деньги олицетворяют свободу. Менее зрелое, с негативным оттенком отношение к нравственности сопровождается резко негативным отношением к бизнес-среде, низким уровнем саморегуляции, активным использованием психологических защит, невысоким уровнем деловой активности с тенденцией к ее снижению.

Структурные компоненты *образа делового мира* руководителей (представления о реальном и идеальном деловом мире, деловом мире “глазами” зарубежных партнеров) имеют различные смысловые наполнения и эмоциональную окраску. Нравственная составляющая представлена в образе делового мира руководителей в наибольшей степени в подструктуре его идеального образа, что указывает на общую значимость нрав-

ственности для руководителей. Идеальный образ мира бизнеса насыщен стремлением к нравственности, взаимно проявляемой в отношениях партнеров и конкурентов, а также руководителей с государством и чиновниками. Это далеко отстоит от *образа реального мира бизнеса и взгляда на российский бизнес со стороны*, где опрашиваемые в основном выделяют негативные стороны, безнравственные проявления в отношениях всех со всеми. Такое рассогласование порождает внутриличностные конфликты участников бизнес-процессов и служит развитию деловой активности у одних руководителей, а у других может приводить к снижению самооценки, использованию психологических защит и снижению деловой активности.

Анализ *нравственной оценки денег* позволил установить, что в сознании большинства респондентов понятие “деньги” тесно связано с этическими категориями. Характерным для современного российского менталитета является эмоционально окрашенное и нравственно-противоречивое отношение к деньгам – оценка денег как добра и в то же время как зла. Эмпирическое исследование показало, что общим результатом для всей выборки руководителей является следующее: деньги – это ответственность, лживость, беспринципность, несправедливость, терпимость–нетерпимость и свобода–зависимость одновременно. То есть в целом для руководителей характерно нравственно-негативное, конфликтное и в то же время ответственное отношение к деньгам.

Уровень *отношения – психологической готовности руководителей к соблюдению в деловом поведении нравственных норм* (правдивости, справедливости, ответственности, принципиальности, терпимости) – выше средних значений. В наибольшей степени они привержены соблюдению в деловом поведении нормы правдивости, а в наименьшей – справедливости. Это свидетельствует как о сложности проявления справедливости в бизнесе, так и о критичности при оценке собственной справедливости.

Оценки респондентов показывают, что по всем нравственным качествам, кроме правдивости, уровень психологической готовности к соблюдению нравственных норм выше у идеального руководителя, чем у реального. Это свидетельствует о наличии в сознании руководителей высокой “планки” соблюдения нравственных норм, к которой они стремятся. По правдивости показатели отношения к соблюдению нравственных норм у реального и идеального руководителей примерно равны. Это говорит либо об осознаваемой невоз-

Таблица 1. Значимые различия показателей экономического самоопределения у предпринимателей (единоличных владельцев и совладельцев предприятий) и наемных менеджеров (*M*)

Показатели экономического самоопределения	Предприниматели		Группа 3 – менеджеры	Группы, различия между которыми значимы ($p \leq 0.05$)
	Группа 1 – единоличные владельцы	Группа 2 – совладельцы		
Удовлетворенность материальным благосостоянием	4.57	4.38	3.89	1, 2 и 3
Самооценка возможностей повышения материальных доходов	5.41	5.77	4.69	1 и 2, 2 и 3, 1 и 3
Самооценка уровня деловой активности	5.46	5.33	4.83	1, 2 и 3
Самооценка динамики деловой активности	4.19	4.29	3.86	1, 2 и 3
Отношение к конкуренции	3.48	3.36	3.27	–
Самооценка возможности влияния на перспективы предприятия	5.86	5.56	4.29	1, 2 и 3, 1 и 2
Уровень саморегуляции	5.36	4.82	5.21	1 и 2
Самооценка уровня успешности в карьере	5.00	4.82	4.33	1 и 2, 2 и 3, 1 и 3
Самооценка уровня профессиональной успешности	4.91	4.92	4.81	1, 2 и 3
Самооценка уровня успешности в личной жизни	5.66	5.13	5.09	1 и 2, 3
Самооценка уровня материальной обеспеченности	5.07	4.72	4.19	1 и 2, 2 и 3, 1 и 3
Оценка степени влияния нравственных норм на принятие управленческих решений	4.75	4.38	4.57	1 и 2
Значимость денег	91.03	89.83	88.99	–
Напряженность психологических защит	37.31	48.13	46.77	1 и 2, 3
ОСНН Правдивости	2.12	2.10	2.14	1, 2 и 3
ОСНН Справедливости	1.94	1.91	1.9	1 и 3
ОСНН Терпимости	2.13	2.01	2.09	1 и 2
ОСНН Ответственности	2.06	2.06	2.11	1, 2 и 3
ОСНН Принципиальности	1.96	1.96	2.01	1, 2 и 3

возможности для руководителей проявлять в бизнесе высокую правдивость, либо о высокой оценке собственной правдивости. Наиболее высокие расхождения показателей отношения к соблюдению нравственных норм у реального и идеального руководителей наблюдаются по ответственности и терпимости. Условия деятельности предъявляют руководителям высокие требования к уровню личной ответственности и терпимости, и понимание того, что этот уровень в реальности недостаточно высок, может приводить к недовольству собой, снижению самооценки и внутренним конфликтам. Невысокое расхождение показателей отношения к справедливости и принципиаль-

ности у реального и идеального руководителей создает условия для стремления респондентов к развитию этих качеств и отсутствию внутренних конфликтов.

Респонденты оценивали степень соблюдения нравственных норм типичным руководителем ниже, чем собственную, что указывает на принижение качеств другого человека, на противопоставление себя ему. Такая позиция способствует проявлению конкурентного отношения, а также возникновению сложностей при принятии решений о соблюдении нравственных норм в деловом взаимодействии.

Сравнительный анализ экономического самоопределения у предпринимателей и менеджеров. Представленные в выборке две группы руководителей – наемные менеджеры (139 чел.) и предприниматели (105 чел.), согласно выдвинутой гипотезе, различаются по нравственно-психологическим компонентам экономического самоопределения. В ряду предпринимателей 63 человека – единоличные владельцы предприятий, находящихся в их управлении, и 42 – совладельцы. Мы предположили, что у этих двух подгрупп предпринимателей также могут иметь место некоторые различия в нравственно-психологических компонентах экономического самоопределения. Таким образом, в данном исследовании фактически сравнивались три группы руководителей в зависимости от организационно-экономической формы их отношения к собственности предприятия – единоличные владельцы, совладельцы и невладелец (менеджеры). В табл. 1 представлены некоторые значимые по тесту Манна–Уитни различия показателей экономического самоопределения этих групп.

Анализируя полученные данные, можно отметить, что имеются существенные различия между группами менеджеров, не являющихся собственниками, и предпринимателей – единоличных владельцев или совладельцев предприятий.

Удовлетворенность материальным благосостоянием, самооценки экономического статуса, уровней деловой активности и уровня успешности в карьере, личной жизни и материальной обеспеченности, возможности влияния на перспективы предприятия – у предпринимателей выше, чем у наемных менеджеров (а наиболее высоки – у единоличных владельцев). У предпринимателей также выше, чем у менеджеров самооценка готовности к деловой активности, возможностей повышения материальных доходов, динамики деловой активности и значимости денег. У них более позитивное отношение к богатым.

Оценки отношения к соблюдению нравственных норм (ОСНН) делового поведения показали, что самые высокие значения уровня психологической готовности к соблюдению норм правдивости, ответственности и принципиальности имеют место у наемных менеджеров, а справедливости и терпимости – у единоличных владельцев предприятий, для которых, вероятно, последние качества особенно важны для эффективности и результативности их деятельности.

Менеджеры имеют большее рассогласование Я-реального и Я-идеального по ОСНН ответственности и принципиальности. Возможно, они

не стремятся быть владельцами предприятия, поскольку считают себя не способными, не готовыми к этому и не видят в бизнесе возможности для реализации своих жизненных и нравственных принципов. Общий показатель ОСНН у менеджеров – выше, чем у предпринимателей (владельцев и совладельцев предприятий). При этом менеджеры оценивают свою правдивость в деловых отношениях выше, чем у идеального руководителя, возможно, на основании собственных представлений о том, что миру бизнеса не нужна правдивость.

Менеджеры значимо чаще, чем предприниматели, используют зрелый механизм психологической защиты (МПЗ) – “реактивное образование”, развитие которого обычно связывают с окончательным усвоением индивидом “высших социальных ценностей”. В поведении такие индивиды, как правило, демонстрируют общительность, приподнятое настроение, подчеркнутое стремление соответствовать общепринятым стандартам поведения, актуальность, озабоченность “приличным” внешним видом и вежливость. Также высок у них показатель используемого МПЗ “интеллектуализация”. В поведении при этом проявляется старательность, добросовестность, самоконтроль, склонность к анализу и самоанализу, основательность, осознанность обязательств, любовь к порядку и т.п.

Полученные данные подтверждают, что фактор владения собственным предприятием тесно взаимосвязан с экономическим самоопределением руководителей. Интересно, однако, что у двух выделенных подгрупп предпринимателей (единоличных владельцев и совладельцев предприятий) имеются выраженные различия по некоторым показателям, в частности по уровню саморегуляции, напряженности психологических защит и др. (табл. 2). У совладельцев предприятий ниже уровень саморегуляции по сравнению с единоличными владельцами и невладелецами, выше показатель конфликта в отношении к нравственной ценности денег, ниже показатель ОСНН терпимости. У совладельцев, видимо, имеет место неопределенная идентичность, т.е. невозможность четко решить для себя, кто он: собственник или несобственник, хозяин или не хозяин. Это говорит о связи фактора неполной (или частичной) собственности с внутренней противоречивостью, конфликтностью, которая влияет на деловую активность, отношение к деньгам и может проявляться в поведении как нерациональность, импульсивность, противоречивость и т.п. Наличие выраженного внутрилличностного конфликта под-

Таблица 2. Различия в психологических характеристиках двух подгрупп предпринимателей – единоличных владельцев и совладельцев предприятий (*M*)

Характеристика	Единоличные владельцы	Совладельцы	<i>t-value</i>	<i>P</i>
Уровень саморегуляции	5.36	4.82	2.19	0.03
МПЗ “отрицание”	0.44	0.59	-2.67	0.008
МПЗ “регресс”	0.32	0.43	-2.57	0.01
МПЗ “проекция”	0.32	0.49	-2.87	0.004
МПЗ “интеллектуализация”	0.45	0.56	-2.14	0.03
Напряженность ПЗ	37.31	48.13	-2.64	0.009
ОСНН терпимости (общая)	2.13	2.01	2.39	0.02

тверждает и показатель напряженности психологических защит, который у совладельцев выше, чем у других групп. Они используют значимо чаще, чем другие руководители, незрелый МПЗ “отрицание” и МПЗ “проекция”. При этом у них формируются стили поведения с аффективной манерой, пафосом, легкой переносимостью критики и отсутствием самокритичности. МПЗ “проекция” предполагает приписывание окружающим различных негативных качеств для создания рациональной основы для их неприятия и самопринятия на этом фоне, а также гордость, самолюбие, уязвимость, подозрительность, стремление достичь высоких показателей в любом виде деятельности. Подобные психологические особенности могут формироваться в процессе выполнения роли совладельца предприятия. Однако наличие таких же психологических особенностей может определяться боязнью (страхом) единоличного владения и управления предприятием.

Имеются также некоторые различия на уровне тенденции между двумя подгруппами предпринимателей: единоличные владельцы предприятий в большей степени удовлетворены своим материальным благосостоянием и не наращивают экономическую активность, а совладельцы, наоборот, в меньшей степени удовлетворены материальным благосостоянием и наращивают экономическую активность. У единоличных владельцев предприятий субъективный экономический статус практически совпадает с его оценкой со стороны. Кроме того, он выше, чем у совладельцев и не-владельцев. Уровень успешности в карьере, материальной обеспеченности и личной жизни выше у единоличных владельцев, а профессиональной успешности – у совладельцев. Самооценка возможностей повышения материальных доходов и динамика деловой активности – несколько выше у совладельцев, чем у единоличных владельцев предприятий.

Таким образом, можно заключить, что особенности экономического самоопределения предпринимателей обуславливают их стремление стать собственником предприятия. Владение или совладение предприятием, в свою очередь, оказывает существенное влияние на экономическое сознание руководителей. Интересно, что у трех рассматриваемых групп не было выявлено значимых различий в отношении к деньгам. Однако значимость денег в жизни несколько выше оценивается единоличными владельцами предприятий.

ВЫВОДЫ

1. В структуре нравственно-психологической составляющей экономического самоопределения можно выделить следующие *основные компоненты*: субъект-объектный (отношение к нравственности и нравственная оценка экономических объектов и явлений делового мира) и субъект-субъектный (отношение к себе и к другим участникам делового взаимодействия как субъектам отношений нравственности). Эти компоненты связаны между собой, а также с психологическими характеристиками деловой активности (самооценкой уровня и динамики деловой активности, своих возможностей в повышении материальных доходов, удовлетворенности уровнем материального благосостояния, выбором формы и вида деловой активности).

2. Особенности экономического самоопределения обуславливают выбор той или иной формы экономической активности руководителей, в частности, предпринимательства или работы по найму. В свою очередь, сложившиеся формы и условия деятельности оказывают влияние на экономическое самоопределение субъекта. В ходе исследования были выявлены *различия в показателях экономического самоопределения* предпринимателей и наемных менеджеров. Удовлетворенность материальным благосостоянием,

самооценки экономического статуса, уровня деловой активности, уровня успешности в карьере, личной жизни и материальной обеспеченности, возможности влияния на перспективы предприятия – выше у предпринимателей (наиболее высокие – у подгруппы единоличных владельцев), чем у наемных менеджеров. У предпринимателей также выше психологическая готовность к деловой активности, самооценка возможностей для повышения материальных доходов и динамики деловой активности. Для них характерно наиболее позитивное отношение к богатым людям. У сравниваемых групп не выявлено значимых различий в отношении к деньгам. Однако значимость денег в жизни несколько выше у предпринимателей, особенно у единоличных владельцев предприятий.

3. Установлены различия в нравственно-психологических компонентах экономического самоопределения у руководителей предприятий – предпринимателей и наемных менеджеров. Общий уровень психологической готовности к соблюдению нравственных норм в деловом поведении, а также парциальные ее уровни по нормам правдивости, ответственности и принципиальности выше у менеджеров. В то же время предприниматели характеризуются наиболее высоким уровнем психологической готовности к соблюдению норм справедливости и терпимости.

4. Две подгруппы предпринимателей – единоличные владельцы и совладельцы предприятий – не имеют значимых различий по характеристикам экономической активности. Однако субъективный уровень карьерной, материальной успешности и успешности в личной жизни, а также самооценка уровня экономической активности выше у единоличных владельцев. Они также выше оценивают свои возможности в повышении материальных доходов по сравнению с невладелцами. Совладельцы предприятий в большей степени, чем единоличные владельцы и невладелцы (менеджеры), используют механизмы психологической защиты, что указывает на их менее комфортное общее состояние в бизнесе. Это также подтверждается низкими показателями их саморегуляции и психологической готовности к соблюдению норм терпимости в деловых отношениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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.
2. Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 207–241.
3. Дорофеев Е.Д. Внутригрупповая ответственность при разных формах собственности // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999. С. 68–82.
4. Журавлев А.Л. Особенности экономического сознания работников предприятий с разными формами собственности // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 167–204.
5. Журавлева Е.В. Динамика экономических представлений работников в условиях приватизации их предприятий (по материалам прессы) // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999. С. 83–97.
6. Журавлева Н.А. Динамика ориентаций личности на экономические ценности в условиях социально-экономических изменений // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 379–411.
7. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Институт психологии РАН, 2003.
8. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Институт психологии РАН, 2007.
9. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: ИП РАН, 1995.
10. Карнышев А.Д. Психология собственности как область исследований в экономической психологии // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 139–166.
11. Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д. Собственность: психолого-экономический анализ. 2-е изд. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
12. Китов А.И. Личность и группа в системе отношений собственности // Проблемы экономической психологии. Т. 1. М.: Институт психологии РАН, 2004. С. 109–138.
13. Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая детерминация экономического самоопределения личности и группы: Дисс. ... докт. психол. наук, М., 2010.
14. Лазурский А.Ф. Избранные труды по психологии. М.: Наука, 1997.
15. Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М.: Институт психологии РАН, 2001.

16. *Позняков В.П.* Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М.: Институт психологии РАН, 2000.
17. *Попов В.Д.* Трансформация отношений собственности: поиск идентичности // Проблемы экономической психологии. Т. 2. М.: Институт психологии РАН, 2005. С. 98–122.
18. Психология предпринимательской деятельности / Под ред. В.А. Бодрова. М.: ИП РАН, 1995.
19. *Радаев В.В.* На изломе социальных структур // Становление нового российского предпринимательства. М., 1993. С. 1–40.
20. Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Часть 5. Программы и методики психологического исследования личности и группы: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января 2002 г. М.: Институт психологии РАН, 2002.
21. Современные проблемы психологии управления / Отв. ред. Т.П. Емельянова, А.Л. Журавлев, Г.В. Телятников. М.: Институт психологии РАН, 2002.
22. *Соловьев Вл.* Сочинения в 2-х томах. М.: Мысль, 1988.
23. Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.
24. Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Институт психологии РАН, 1999.
25. *Хащенко В.А.* Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999. С. 56–67.
26. *Шевчук О.В.* Социально-психологические факторы деловой активности предпринимателей (на примере малого и среднего бизнеса): гендерный анализ: Дипломная работа / Науч. руков. В.А. Хащенко. М.: МГСА, 2001.
27. *Шорохова Е.В.* Психологические особенности социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве России в 20–30-х гг. XX века // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М.: Институт психологии РАН, 1998. С. 37–80.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

МОДИФИЦИРОВАННЫЙ ВАРИАНТ МЕТОДИКИ ОСНН ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ОТНОШЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ К СОБЛЮДЕНИЮ НРАВСТВЕННЫХ НОРМ

Уважаемые господа!

Институт психологии РАН предлагает Вам принять участие в исследовании, посвященном изучению взаимоотношений в бизнес-среде. Все вопросы анкеты относятся к основным группам людей, с которыми Вы непосредственно взаимодействуете в процессе своей деятельности как руководитель: совладельцы предприятия, непосредственные руководители, клиенты, поставщики и другие деловые партнеры, сотрудники предприятия. Данное исследование анонимное, результаты будут использованы только в научных целях.

Инструкция:

1. Из предложенных трех вариантов ответов выберите, пожалуйста, один, наиболее характерный для Вас, как для руководителя, и поставьте букву выбранного ответа в столбце под № 1.
2. В столбце под № 2 поставьте букву выбранного ответа, наиболее характерного для **типичного**, с Вашей точки зрения, руководителя.
3. В столбце под № 3 поставьте букву выбранного ответа, наиболее характерного для **идеального**, с Вашей точки зрения, руководителя.

№	Высказывания	1	2	3
1	Если я уверен, что мой партнёр – правдивый человек: а) у меня во многом развязаны руки; б) я буду иногда контролировать его действия, чтобы не вводить партнера в соблазн – обмануть меня; в) это дает мне возможность строить отношения на долгосрочной основе.			
2	Вам случалось давать ложную информацию ради спасения невиновного: а) крайне редко; б) если это хороший человек; в) потому что считаю это справедливым.			

3	<p>Если человек, с которым я связан по работе, исповедует другую религию:</p> <p>a) в некоторых случаях меня это настораживает; b) это меня несколько не волнует; c) отнесусь к этому с должным уважением.</p>			
4	<p>Вы в долгу перед кем-либо, ваши отношения осложнились по его вине, но сейчас он нуждается в помощи:</p> <p>a) тем хуже для него; b) помогу после его просьбы; c) сам предложу помощь.</p>			
5	<p>Выйти за рамки личных симпатий и антипатий в кадровых назначениях:</p> <p>a) невозможно в принципе; b) довольно трудно; c) абсолютно необходимо.</p>			
6	<p>Вам случалось приукрашивать информацию о себе при общении:</p> <p>a) крайне редко; b) потому, что это реклама; c) потому, что так поступают все.</p>			
7	<p>Когда помехой делу становится давний компаньон:</p> <p>a) избавлюсь от него; b) избавлюсь, но буду выплачивать дивиденды; c) найду ему новое занятие в общем деле, где он будет полезен.</p>			
8	<p>Мелкие человеческие недостатки меня:</p> <p>a) раздражают; b) мало беспокоят; c) привлекают – в этом богатство жизни.</p>			
9	<p>Я думаю, что отвечать за благосостояние своих подчинённых:</p> <p>a) должны сами подчиненные; b) при определенных условиях может отвечать руководитель; c) долг руководителя.</p>			
10	<p>Отстаивая свою правоту, Вы можете:</p> <p>a) уступить более авторитетному оппоненту; b) уступить, если это не жизненно важно; c) не уступаю никогда.</p>			
11	<p>Вам не удалось выполнить обязательства. Вы скроете истинные причины:</p> <p>a) если это повредит другим людям; b) если это обидит партнера; c) если это повредит моему имиджу.</p>			
12	<p>Вы признаете право на равное вознаграждение:</p> <p>a) если это оговорено в документах; b) если внесли равный вклад; c) если партнер больше нуждается в настоящее время.</p>			
13	<p>Человек, который по-другому мыслит:</p> <p>a) должен быть удален из организации; b) должен уметь логически обосновывать и убеждать; c) бывает весьма полезен для дела.</p>			

14	Как правило, я беру на себя ответственность: а) если это оговорено официально; б) если обратятся с просьбой; в) за все, что происходит на предприятии.			
15	Существуют ли неприемлемые лично для Вас виды бизнеса? Примете ли Вы в них участие: а) если это очень выгодно; б) если моя роль не противоречит моим принципам; в) нет, даже в исключительных ситуациях.			

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
ОПРОСНИК “ПРАВСТВЕННАЯ ОЦЕНКА
ДЕНЕГ”

Оцените, пожалуйста, насколько в Ваших представлениях понятие “деньги” связано с качествами, перечисленными ниже. Для этого обве-

дите на 7-балльной шкале цифру, соответствующую Вашему мнению, где: 1 – степень связи самая низкая, 7 – степень связи самая высокая.

Понятие	Степень связи с понятием “деньги”:			
		низкая	средняя	высокая
Правдивость		1 2	3 4 5	6 7
Беспринципность		1 2	3 4 5	6 7
Любовь		1 2	3 4 5	6 7
Ответственность		1 2	3 4 5	6 7
Достижения		1 2	3 4 5	6 7
Нетерпимость		1 2	3 4 5	6 7
Справедливость		1 2	3 4 5	6 7
Свобода		1 2	3 4 5	6 7
Средство существования		1 2	3 4 5	6 7
Здоровье		1 2	3 4 5	6 7
Терпимость		1 2	3 4 5	6 7
Несправедливость		1 2	3 4 5	6 7
Зависимость		1 2	3 4 5	6 7
Принципиальность		1 2	3 4 5	6 7
Комфорт		1 2	3 4 5	6 7
Развлечения		1 2	3 4 5	6 7
Безответственность		1 2	3 4 5	6 7
Информация		1 2	3 4 5	6 7
Цинизм		1 2	3 4 5	6 7
Власть		1 2	3 4 5	6 7
Конфликт		1 2	3 4 5	6 7
Сила		1 2	3 4 5	6 7
Безопасность		1 2	3 4 5	6 7
Лживость		1 2	3 4 5	6 7
Развитие		1 2	3 4 5	6 7

Укажите, пожалуйста:

Ваш пол:

муж.	жен.
------	------

Возраст (полных лет):

18–25	26–45	46–55	56 и старше
-------	-------	-------	-------------

Образование:

Среднее	Среднее специальное	Высшее
---------	---------------------	--------

Удовлетворены ли Вы нынешним уровнем своего материального благосостояния?

Не удовлетворён	Нечто среднее	Удовлетворён
-----------------	---------------	--------------

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3
АНКЕТА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ**

Сообщите, пожалуйста, о себе следующие данные: (нужное подчеркните)

1. Вы являетесь в настоящее время руководителем (подчеркните):

- на госпредприятии;
- на частном предприятии;
- на инофирме;
- другое (напишите) _____

2. Укажите характер деятельности предприятия: _____

3. Ваш общий управленческий стаж: до 3 лет; от 3 до 10 лет; свыше 10 лет

4. Являетесь ли Вы совладельцем предприятия (фирмы и т.п.)? Да; нет

5. Зависит ли размер получаемой Вами заработной платы от прибыли Вашего предприятия? Да; нет

6. Удовлетворены ли Вы в настоящее время своим материальным благосостоянием?
(Обведите на шкале цифру, соответствующую Вашему мнению)

Совершенно неудовлетворен	1 2 3 4 5 6 7	Полностью удовлетворен
------------------------------	---------------	---------------------------

7. Как Вы оцениваете от Вас зависящие возможности в повышении Ваших материальных доходов (доходов семьи)?

Очень низкие	1 2 3 4 5 6 7	Очень высокие
--------------	---------------	---------------

8. Оцените уровень Вашей деловой активности (стремления повысить свои доходы) в настоящее время:

Очень низкая	1 2 3 4 5 6 7	Очень высокая
--------------	---------------	---------------

9. Оцените в целом изменение своей деловой активности в последнее время:

- активность возросла и будет возрастать;
- активность повысилась, но в ближайшее время не изменится;
- осталась на том же уровне, что и раньше;
- активность в последнее время несколько понизилась;
- активность не только понизилась, но и будет снижаться дальше.

10. К какой из нижеперечисленных групп Вас отнесет большинство хорошо знающих Вас людей?

- очень бедные
- бедные
- среднего достатка
- богатые
- очень богатые
- другое (напишите) _____

11. К какой из этих групп Вы относите себя? (напишите) _____

12. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к богатым, материально состоятельным людям?

Очень враждебно	1 2 3 4 5 6 7	Очень одобрительно
-----------------	---------------	--------------------

13. А как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?

Очень враждебно	1 2 3 4 5 6 7	Очень одобрительно
-----------------	---------------	--------------------

14. Как, по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относятся к бедным людям?

Очень враждебно	1 2 3 4 5 6 7	Очень одобрительно
-----------------	---------------	--------------------

15. А как лично Вы относитесь к бедным людям?

Очень враждебно	1 2 3 4 5 6 7	Очень одобрительно
-----------------	---------------	--------------------

16. При наличии крупных денежных средств какие направления их использования Вы бы предпочли? Выберите не более 3-х вариантов и пронумеруйте их по степени значимости:

- открытие счета в банке на выгодных условиях;
- приобретение ценных бумаг банков, предприятий, фирм и т.п.;
- приобретение недвижимости (квартиры, дома, гаража и т.п.);
- приобретение дорогой одежды, мебели, машины и т.п.;
- путешествия;
- повышение квалификации, обучение;
- расширение собственного бизнеса;
- покупка золота, драгоценностей, твердой валюты;
- помощь близким людям;
- на общественные нужды, пожертвования;
- трата средств на здоровье;
- участие в политической жизни;
- другое (укажите) _____

17. Как лично Вы относитесь к конкуренции с другими людьми в своей деятельности?

- мне абсолютно чуждо это чувство;
- я просто не люблю конкурировать с кем-либо;
- бывает всякое: и конкурирую, и нет;
- мне нравится конкурировать с людьми;
- предпочитаю жить и работать в условиях конкуренции.

18. Какие ассоциации (слова, образы, ситуации, предметы, качества и т.п.) у Вас возникают, когда Вы слышите слово “нравственность”? Запишите, пожалуйста, 5–6 ассоциаций в том порядке, в котором они пришли Вам на ум, совершенно не задумываясь об их логичности _____

19. Оцените уровень Вашей ответственности в производственной деятельности:

Очень низкий	1 2 3 4 5 6 7	Очень высокий
--------------	---------------	---------------

20. Оцените Ваши возможности влияния на перспективы развития предприятия:

Очень низкие	1 2 3 4 5 6 7	Очень высокие
--------------	---------------	---------------

21. Оцените степень Вашей самостоятельности в принятии производственных решений:

Очень низкая	1 2 3 4 5 6 7	Очень высокая
--------------	---------------	---------------

22. Ваш пол (подчеркните нужное): муж.; жен.

23. Возраст: до 30 лет; 31–45 лет; 46–55 лет; 56 лет и старше

24. Семейное положение: женат (замужем); не женат (не замужем)

25. Есть ли у Вас дети? Да; нет

MORAL-PSYCHOLOGICAL COMPONENTS OF ECONOMIC SELF-DETERMINATION OF ENTREPRENEURS AND MANAGERS

A. L. Zhuravlev*, A. B. Kupreychenko**, E. I. Gorbacheva***

**Corresponding Member of RAS, Director of the Establishment of the Russian Academy of Sciences, Institute of Psychology RAS, Sc.D. (psychology), professor, Moscow;*

***Sc.D. (psychology,) assistant professor, leading research assistant, the same place;*

****Applicant for scientific degree, laboratory of social and economic psychology, the same place*

Peculiarities of economic self-determination in two groups of enterprises directors – owners and hired managers are considered. The group of enterprises’ owners was divided into single owners and co-owners. Theoretical analysis and empiric results make it possible to assert that such indicators of economic self-regulation as satisfaction with material welfare and self- esteem of economic status, level of business activity, success in career and well-being, possibility to influence on enterprise development and some others are higher for owners and the highest – for single owners. No significant differences in attitude to money were found for representatives of compared groups. General level of psychological readiness for moral norms’ adherence in business behavior and its partial levels according to moral standards of justice, responsibility and adherence to one’s principles were higher for managers. Meanwhile entrepreneurs are characterized by higher level of psychological readiness for adherence to principles of justice and tolerance.

Key words: economic self-regulation, moral-psychological components, attitude to economic objects, attitude to moral standards adherence, business activity, mechanisms of psychological defence.