
КРИТИКА
И БИБЛИОГРАФИЯ

**РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ А.Л. ЖУРАВЛЕВА, А.Б. КУПРЕЙЧЕНКО
“НРАВСТВЕННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ РЕГУЛЯЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ”.**

М.: Институт психологии РАН, 2003

Восточная мудрость: “Лучшее родство – доверие” емко и точно характеризует суть содержания рецензируемой книги. Дело не только в том, что анализу доверия в книге непосредственно отведены три главы: “Феномен доверия личности другим людям”, “Феномен доверия в организации”, “Доверие предпринимателей к разным видам организаций”. Доверие в книге стало одним из стержневых понятий, с которым явно или подспудно сочетаются другие, например, понятие психологической дистанции. “Факторы единства, поддержки (надежности) и предсказуемости многие исследователи считают компонентами межличностного доверия. Таким образом, **доверие – один из структурных компонентов психологической дистанции**” (подчеркнуто авторами, с. 182 – А.К.).

Доверие в современном мире – одна из самых насущных потребностей. Точнее сказать: в России катастрофически не хватает доверия – народа к власти, сотрудников к работодателям, граждан к любым социально-экономическим новациям, деловых людей друг к другу... Уже то, что авторы “рискнули” рассмотреть данный феномен в структуре других нравственно-психологических категорий, ищут и находят социально-психологические рецепты укрепления доверия в экономических структурах, делает рецензируемую работу одним из актуальных и значимых российских исследований последних лет.

Доверие рассматривается в книге в русле нескольких направлений. Прежде всего – как фактор экономической эффективности деловых отношений: на какие показатели успешности организации и каким образом (напрямую или опосредованно) влияет его уровень. Кроме того, внимание обращено на факторы доверия в организации. Среди таковых приводятся: результативность деятельности, порядочность взаимоотношений и проявление заботы о людях. И наконец наименее проработанное направление изучает взаимосвязь доверия и организационно-психологических феноменов совместной жизнедеятельности. На основе собственных исследований А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко доказывают связь доверия, психологического климата и представлений ра-

ботников об эффективности деятельности организации.

Авторы, в частности, показывают, что в группе с минимальной привлекательностью ее членов друг для друга, превалируют установки неведения в способности людей к сотрудничеству, взаимопомощи и принятию ответственности, наблюдается существенная дифференциация сотрудников по уровню доверия: от психологической близости до значительной отдаленности, включая враждебность, несогласие, холодность, недоброжелательность, равнодушие. Иного рода картина в группе с наиболее благоприятной атмосферой. Здесь превалируют дружелюбие, теплота, взаимоподдержка, увлеченность и т.п. На основании результатов исследований авторы формулируют рекомендации по целенаправленному формированию доверия в среде бизнеса. Ими показаны пути формирования основных компонентов доверия: 1) надежность партнеров по взаимодействию, 2) ощущение единства (тождественности), 3) предсказуемость.

Доверие в книге – фундаментальный, но далеко не единственный феномен регуляции экономической активности. Системный характер исследования проявляется в широком охвате ключевых социально-экономических явлений и нравственно-психологических качеств: отношений нравственности личности и группы, компонентов экономического сознания, ценностных ориентаций, феноменов психологической дистанции личности с представителями различных социальных категорий и т.п. Системность рассматриваемых явлений, сочетающаяся с анализом особенностей их “носителей” – представителей различных социальных групп (руководителей государственных и негосударственных предприятий, предпринимателей и менеджеров) – и междисциплинарным подходом, позволяет авторам выйти на широкие обобщения и яркие иллюстрации сугубо российских противоречий в области нравственно-психологической регуляции экономической активности. Не обращаясь непосредственно к тексту, попытаемся охарактеризовать ряд глобальных проблем, о которых так или иначе дает представ-

ление книга и которые она пытается помочь разрешить.

Во-первых, прошедшая в стране приватизация государственной собственности показала, что порядок приобретения недвижимости, средств производства, любого имущества и их дальнейшего использования во многом зависел и зависит от нравственных качеств “субъекта приватизации” и соответственно оценивается окружающими людьми.

Во-вторых, при преобладании в советской практике негативного отношения к частной собственности подспудно существовала мысль, что рыночная экономика “замешана” на ущербной нравственности, а носитель “рыночного” сознания – это обязательно неполноценный по своей морали индивид, ценности и идеалы которого исховерканы капиталистическим образом жизни. Реально же оказалось, что деловая мораль среднего представителя буржуазного общества по своим нравственным потенциалам нередко гуманнее и порядочней, чем соответствующие установки человека, занявшегося распределением и перераспределением социалистической собственности. “Образцы” морали поменялись местами, и это не может не вызывать определенного диссонанса в психике современного россиянина.

В-третьих, жизнь выдвинула на повестку российской экономической практики вопрос о социально ответственном бизнесе, и нравственно-психологическая составляющая данного феномена ни у кого не вызывает сомнения: социально ответственным может стать лишь человек, руководствующийся моральными нормами общества, в котором он живет.

В главах книги: “Взаимодействие социально-психологических и социально-экономических феноменов в изменяющемся обществе”, “Теоретические проблемы психологического исследования отношений нравственности”, “Экономические представления работников предприятий с разными формами собственности”, “Ценностные ориентации личности с различным субъективно-экономическим статусом”, “Отношение предпринимателей к экономической политике во Вьетнаме и России: сравнительный анализ” приводятся существенные теоретические выкладки, характеризующие особенности экономического сознания и поведения современного россиянина с конкретными социально-психологическими характеристиками, а не какого-то абстрактного, “среднестатистического” субъекта. Нет особой нужды говорить, что анализ выполняется добротнo, компетентно, последовательно, с обращением к авторитетным отечественным и зарубежным источникам, с использованием валидного и надежного инструментария.

Удачным примером подобного рода анализа можно назвать эмпирическое исследование отношения работников к соблюдению нравственных норм в организациях с различным типом культур. Используя критерии дифференциации “культур” К. Камерона и Р. Куина, авторы рассматривают три типа организаций (с партиципательно-предпринимательской, партиципательно-бюрократической и партиципательной “культурой”) и исследуют особенности психологических дистанций и различия в уровне отношения к соблюдению нравственных норм в них. По результатам исследования делается вывод, что для организации с первым типом культуры (по сравнению с другими типами) характерны социальные группы, где работники находятся в наиболее тесном взаимодействии (сотрудники отделов, непосредственный руководитель и подчиненные) и воспринимают друг друга психологически более близкими. Кстати, это доказывает, что “тип культуры” и качество доверия – понятия тесно взаимосвязанные.

Книга содержит множество прикладных материалов, которые могут оказать реальную практическую помощь деловым людям из различных сфер и разных уровней экономической деятельности. В ней изложены результаты исследования динамики экономического сознания предпринимателей в период с 1994 по 1999 г., конкретно продемонстрировавшие, что в сознании современного делового человека и социальных групп имеет тенденцию к возрастанию (например, позитивная оценка предпринимательства как рода деятельности) или к снижению (значимость операций с валютой, оценка своего экономического статуса), а что остается стабильным (ориентация на предпринимательскую деятельность; низкая частота выраженности социальной установки предпринимателей на потребительское поведение). В практическом плане значимы не только понимание соответствующих установок предпринимателей, но и возможность прогнозирования развития их экономического сознания.

Авторы описывают экономические представления работников предприятий с разными формами собственности, включая государственные и негосударственные организации, в частности, о богатстве (наличие прибыльного дела, возможность путешествовать, наличие ценных бумаг, модной машины и мебели, высокооплачиваемой работы и т.п.) и их отношение к деньгам (это лишь средство существования человека в обществе, наличие денег – показатель значимости человека в обществе и т.п.). Здесь важны некоторые значимые для практики отличия, например, в группе работников негосударственных организаций стремление использовать деньги для того, чтобы удовлетворять любые свои желания, хорошо проводить

время, развлекаться и шиковать, встречается чаще, чем среди работников госпредприятий (с. 127).

В практическом плане актуальна разработка методических подходов к измерению отношения личности к соблюдению нравственных норм (ОСНН). А.Л. Журавлевым и А.Б. Купрейченко разработано четыре вида экспресс-метода ОСНН: экспресс-интервью с открытыми вопросами, экспресс-интервью с предлагаемыми вариантами ответов, опросник с открытыми вопросами и опросник с фиксированными вариантами ответов; каждый из них имеет свои особенности. При применении разных шкал ОСНН рассматриваются три методических подхода. Первый – к психологическому отношению как многомерному, динамическому явлению (сами авторы создают “трехмерную методику ОСНН”); второй – прикладной; третий – через деловые игры (включая созданные авторами). Таким образом, читателю предлагаются не только практически ориентированные, оригинальные и валидные методики, но и апробированные принципы их применения.

В приложении авторы предлагают читателям разработанный ими инструментарий. Это “Стандартизированная программа исследования экономико-психологических характеристик личности”, “Бланк для исследования структуры феномена психологической дистанции”, “Методика оценки доверия личности другим людям”, «Методика “Отношения предпринимателей к соблюдению нравственных норм” (трехмерная методика ОСНН)», “Методика диагностики типа корпоративной культуры организации” и многое другое. Богатство методического аппарата – яркий показатель двух достоинств: отсутствия боязни критического анализа предлагаемого инструментария и желания, чтобы он стал доступным для практических психологов, работающих в сфере экономики, использовался с пользой для дела.

Нельзя не сказать еще об одной сильной стороне рецензируемой работы: в ней практически полностью удалось избежать моральных сентенций, нравственных наставлений, которыми, к сожалению, зачастую изобилует психологическая литература с этической направленностью. “Так должно быть”, “только так, а не иначе”, “данной истине нет альтернативы”, – с подобными выражениями читатель практически не встретится в книге. Его побуждают размышлять, сопоставлять высказываемые точки зрения, в чем-то не соглашаться, думать о других подходах.

Переходная экономика в ее сложнейших переплетениях объективных и субъективных факторов предполагает обязательную трансформацию “коммунистических принципов”, некоторых не выдержавших испытания временем нравствен-

ных норм. Но какие ценности важнее изыскать – коллективистические или индивидуалистические, глобальные или национальные? На этот вопрос трудно дать однозначный ответ. Хорошо понимая это, авторы предлагают широкий обзор “разных моментов истины”, доверяя читателю принять самостоятельное решение – и в то же время показывая ему разумные критерии экономической активности в современном обществе.

Как любая работа такого масштаба, книга не исключает и критики. В частности, на наш взгляд, в ней недостаточно отражены этнокультурная специфика деловой морали, особенности национально-этических норм экономической активности. В полиэтнической среде России существуют самобытные нормы делового взаимодействия у народов Севера и Кавказа, Сибири и Поволжья, сторонников традиционных конфессиональных воззрений, представителей разных диаспор. Это своеобразие нуждается в особом нравственно-психологическом анализе. Соответственно, самобытными могут быть (и будут) этнические типы корпоративных культур. Но уверенно можно сказать: книга подготавливает компетентного исследователя к соответствующим разработкам, а это – гарантия преодоления недостатков и трудностей.

Авторы хорошо понимают всю сложность и неоднозначность поднятых вопросов. Стоит согласиться с их мнением, что содержание книги носит программный характер, а каждая из рассмотренных в ней проблем нравственной регуляции экономической активности является высокоактуальной и перспективной для исследования. В заключении А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко намечают некоторые направления и принципы такой работы.

Книга, безусловно, вызывает доверие своим актуальным содержанием, научной и практической значимостью, манерой изложения. Хочется пожелать авторам дальнейших научных успехов в разработке поставленных проблем.

А. Карнышев,

доктор психологических наук,
зав. кафедрой социальной
и экономической психологии

Байкальского государственного университета
экономики и права, Иркутск