

Носырева Анастасия Валерьевна

студентка

Муратова Ирина Анатольевна

канд. филос. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный
архитектурно-строительный университет»

г. Тюмень, Тюменская область

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ПРАВСТВЕННО-ЭТИЧЕСКОГО ИЗМЕРЕНИЯ

Аннотация: в статье анализируется явление оппортунизма как феномен современных трудовых отношений. Рассматриваются наиболее распространенные определения оппортунизма и причины его проявления. Обращаясь к истории субкультуры купеческого сословия России, авторы отмечают уникальный опыт формирования деловой этики, цивилизованной коммерции, которая была основана на доверительных, честных, открытых взаимоотношениях. Данный опыт, по мнению авторов, свидетельствует о необходимости приоритета нравственного измерения в политике современного менеджмента.

Ключевые слова: оппортунизм, трудовые отношения, деловая этика, купечество, честное купеческое слово, эффективный менеджмент, корпоративная культура.

В современной сфере трудовых отношений произошли существенные изменения: повышение заработной платы, улучшение условий труда, развитие социальной защиты интересов работников и т. д. Однако с ростом благоприятных тенденций развития объективных условий труда, всё большую обеспокоенность вызывает снижение общего уровня этической, морально-нравственной, субъективной культуры современного работника, как простого служащего, так и представителя административного аппарата.

Предприятия всех сфер хозяйствования отмечают рост числа массового умышленного невыполнения трудовых обязанностей, не соблюдение работниками основных норм и правил, сознательное сокрытие или искажение информации, невыполнения условий контракта, увеличение случаев обмана, краж, коррупционной деятельности, нанесение сознательного ущерба компании, игнорирование неформальных договоренностей, использование в личных интересах непредвиденных обстоятельств, при отсутствии, казалось бы, объективных на то причин [2].

Поведение, включающее выше перечисленные характеристики, в современной научной литературе получило определение «оппортунистического поведения». Сегодня данный термин активно используется в исследовании сферы трудовых отношений. О. Уильямсон определил оппортунистическое поведение, как «поведение экономического агента, когда им/ею предоставляется неполная или искаженная информация (в том числе обман, введение в заблуждение и сокрытие истины или другие типы запутывания партнера)» [7, с. 71]. Отечественные исследователи дают следующие определения понятию «оппортунизм»: «Оппортунистическое поведение отражает стремление индивида реализовать эгоистический институциональный интерес к транзакционной деятельности, не ограниченной моральными устоями, по отчуждению и присвоению прав собственности при помощи искажения информации, с нанесением материального и морального ущерба другим лицам» [4, с. 9]; «оппортунизм в системе экономических отношений представляет собой преднамеренное действие экономического агента, направленное на достижение личных интересов и нарушающее условие соглашения» [6, с. 246]; «оппортунизм – способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, который не ограничен соображениями морали и противоречит интересам других агентов» [8, с. 47].

Исследователи в области социологии, экономики, менеджмента, психологии выделяют ряд причин, влияющих на распространение оппортунизма: неопределенность рыночной ситуации, неэффективные меры по организации тру-

довой дисциплины, неравномерное распределение информации. Ю.В. Безобразова подчеркивает, что основной причиной распространения оппортунизма в трудовых отношениях является феномен отчуждения, который определяется отсутствием взаимосвязи между продуктом труда, работника и вознаграждением за его труд [1, с. 14].

Другим объективным фактором роста оппортунизма по мнению Н.Ю. Богдановой является чувствительность к отдельным регуляторам трудовых отношений, таким как наказание и система контроля. Высокий уровень оппортунизма свидетельствует о неэффективности применяемых мер контроля, методов работы регулирующих органов, специалистов по борьбе с мошенничеством [2, с. 201]. Таким образом, объективные причины оппортунизма в трудовых отношениях, по мнению современных исследователей, следует анализировать в аспекте вопросов о разделении и отчуждении труда, эффективности трудовых контрактов, рациональности экономических агентов и т. д.

Более того, в современной науке сам факт существования оппортунизма в сфере труда оценивается в качестве естественного феномена, который всегда существовал и будет существовать в пространстве экономических отношений. Признано, что трудовые отношения на любом предприятии, закономерно включают в себя конфликты, вызванные различными оппортунистическими факторами. Поэтому в зарубежной социологии наиболее распространенным является конфликтологический подход в исследовании трудовых отношений [5].

Таким образом, в контексте современного менеджмента, оппортунизм является неотъемлемой чертой человеческой природы. Всякий раз, когда будут представляться выгодные обстоятельства в отношениях продавец-покупатель, работник – работодатель оппортунистических проявлений следует опасаться. Поэтому в задачу современного менеджмента входит не формирование ситуации полного доверия и честности в отношениях агентов экономической сферы, а умение балансировать между выгодой и издержками, между личными интересами и условиями соглашения, направляя усилия на уменьшение роста, на сокращение числа оппортунистических проявлений.

Ситуация, когда трудовые отношения выстраиваются на основе таких нравственных доминант как искренность, откровенность и честность, когда скрепление деловой сделки рукопожатием крепче письменных договоров, а репутация ценится дороже, чем деньги, сегодня выглядит, по меньшей мере, странно, непрофессионально и старомодно. Образ успешного менеджера, руководителя в современном обществе выстраивается на примере известных капиталистических магнатов, история карьеры которых включает и нечестные сделки, и хитрые ходы, и односторонне выгодные операции. Общественность рассуждает о них без осуждения и чувства презрения, с завистью и восторгом, режиссеры создают о них фильмы, исследователи пишут о них в учебниках.

Не является ли это свидетельством нравственного кризиса, деформации этической сферы современного общества? Для поиска ответа на этот вопрос полезно вспомнить традиции деловой этики сословной России, обратиться к историческому периоду, когда считали, что «уговор дороже денег», «слово-вексель», «торгуй правдою, больше барыша будет». Примером данного уровня ценностных ориентаций выступает своеобразный феномен – «честное купеческое слово». Сегодня для многих россиян это выражение кажется странным и необычным. Но именно «честное купеческое слово» – явление, по истине, являющееся национальным достоянием. Например, в европейских странах (Франция, Англия) лучшим торговцем считался тот, кто смог продать товар как можно дороже, не исключая хитрых уловок. В России профессиональный уровень купца оценивался тем выше, чем дешевле товар он смог продать [3].

«Честное купеческое слово» – это не брендовый купеческий слоган, а определённый критерий нравственной мысли, кодекс чести, следование которому было столь же важно для купца, как для дворянина сохранение дворянской чести, благородного происхождения. Поэтому распространёнными были ситуации, когда торговую сделку купцы скрепляли вне биржи, только крестным знаменем, исключая подписи и печати. Были случаи, когда купец использовал только кредитный капитал [3]. Неслучайно в традиционном обществе понятия «вера» и «кредит» использовались как синонимы.

Вступление в купеческую гильдию, обязывало человека открыто объявить о своих сбережениях. Кто пытался обмануть гильдию – с позором исключался из неё, что было равносильно банкротству. Выражение «стереть в порошок» явилось следствием исторической традиции купечества, когда фамилию обманщика писали мелом на доске, а после «Совестливого суда» стирали.

«Купеческое слово» – это не просто свод правил, а гарантия стабильности и справедливости в деловых отношениях. В данном аксиологическом пространстве честность была превыше личной выгоды. Она выступала знаком готовности принять общие правила экономического сообщества.

В современном обществе трудно представить заключение договора под честное слово, а простое рукопожатие как гарант доверительного отношения. Чаще сегодня можно услышать о рейдерской атаке какого-либо торгового центра, завода, фабрики или ситуации, когда с помощью «умелого» адвоката забирают у человека то, что по праву принадлежит ему.

Можно бесконечно рассуждать о необходимости применения современных технологий в корпоративной культуре, инновационных подходов к организации сферы труда, эффективных методов по борьбе с оппортунистическим поведением, но основой деловых отношений, как и любых социальных явлений, должно быть нравственное измерение, ориентация на традиционные ценности нашей самобытной культуры. В данном контексте исследования оппортунизма феномен честного купеческого слова оказывается более чем просто историческим фактом, характеристикой купеческой повседневности. Русские купцы – Мамонтовы, Морозовы, Третьяковы, Путиловы... показали для современного персонального менеджмента пример формирования деловой этики, без проявлений оппортунизма, которая вырабатывалась веками особым складом души и обычаями народа.

Список литературы

1. Безобразова Ю.В. Сущность оппортунизма работников и его причины [Текст] / Ю.В. Безобразова // Челябинский гуманитарий. – 2010. – №10. – С. 10–14.

2. Богданова Н.Ю. Оппортунистическое поведение: к формулировке понятия [Текст] / Н.Ю. Богданова // Вести Волгоградского гос. университета. Серия 7: Философия. – 2009. – №2 (10). – С. 199–203.

3. Гуревич П. Честное. Купеческое... Литературная газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.polyakov.ast.ru

4. Королев А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.И. Королёв. – Саратов, 2007. – 34 с.

5. Морита А. Сделано в Японии: История фирмы Сони [Текст] / А. Морита. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 409 с.

6. Попов Е.В. Трансакции [Текст] / Е.В. Попов – Екатеринбург: УрО РАН, 2011. – 165 с.

7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация [Текст] / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 180 с.

8. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы [Текст] / А.Е. Шастико. – М.: ТЭИС, 1996. – 134 с.