



Честность как нравственная ценность профессионала

Горькая Ж.В.¹, Худышева М.К.²

¹ Самарский научно-исследовательский университет им. Королева

² МГТУ им. Н.Э.Баумана

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ:

Получено: 18.04.2016
Опубликовано: 30.06.2016

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

когнитивный, вербальный, поведенческий компоненты честности, честность как нравственная ценность, профессионализм, профессиональный выбор, морально-нравственные дилеммы, профессиональное обучение.

АННОТАЦИЯ:

Основное внимание авторы статьи уделяют проблеме честности как нравственной ценности профессионала. Показана взаимосвязь уровня честности как нормативной ценности со стратегией поведения в ситуации морально-нравственного конфликта в профессиональной деятельности. Честность, как нравственная ценность профессионала, выступает ориентиром в ситуации социального взаимодействия, но не оказывает решающего влияния на выбор «честной» стратегии поведения. Исследование авторов показывает, что профиль профессионального образования влияет на предпочтение честного выбора в ситуации морально-нравственной дилеммы в профессиональной деятельности.

Honesty as a valuable moral principle of a professional

Zhanna Gorkaya¹, Madina Khudysheva²

¹ Korolev Samara Research University, Russia

² Bauman Moscow State Technical University, Russia

ARTICLE INFO:

Received: 18.04.2016
Accepted: 30.06.2016

KEYWORDS:

cognitive, verbal, behavioral, components of honesty, honesty as a valuable moral principle, professionalism, professional choice, moral and ethical dilemmas, professional education

ABSTRACT:

The main focus of this article is on a problem of honesty as a valuable moral principle of a professional. This article shows the connection between the levels of honesty and strategies of behavior in situations of a moral and ethical dilemma in a professional setting. Honesty guides social interaction, however it does not determine one's final choice of an "honest" behavioral strategy. The research described in the report shows that the area of professional education influences one's honest choice in situations of a moral and ethical dilemma in a professional setting.

CITATION

Горькая Ж.В., Худышева М.К. Честность как нравственная ценность профессионала // Живая психология. — 2016. — Том 3. — № 2. — с. 121-126. — doi: [10.18334/lp.3.2.36514](https://doi.org/10.18334/lp.3.2.36514)

Zhanna Gorkaya, Madina Khudysheva (2016). Honesty as a valuable moral principle of a professional. Russian Journal of Humanistic Psychology, 3(2), 121-126. doi: [10.18334/lp.3.2.36514](https://doi.org/10.18334/lp.3.2.36514)



В современной ситуации ценностно-нормативной неопределенности моральные нормы человека, являющиеся основой регуляции отношений во всех сферах социальной жизни, определяют вектор развития и особенности принятия профессиональных решений. Согласованность моральных норм общества и нравственных ориентиров его членов обеспечивает высокий уровень удовлетворенности людей и эффективность решения социально-экономических вопросов.

Личные принципы, профессиональные мотивы, экономические притязания имеют нравственную природу. Нравственность выступает основой базового отношения субъекта к окружающему миру, людям, самому себе [2]. Нравственные установки субъекта определяют выборы стиля жизни, сценарии экономического поведения, принципы социального распределения, способы решения возникающих вопросов и профессиональных проблем.

Честность по отношению к себе и людям, как нравственная ценность, являясь элементом системы профессиональных ценностей, определяет сущностную позицию человека, границы правды и лжи, перечень одобряемых и порицаемых поступков. Таким образом, категория честности является актуальной для исследований, посвященных проблемам социальной справедливости, группового взаимодействия, индивидуального выбора жизненных стратегий в профессиональной деятельности.

В то же время на развитие профессионального самосознания оказывают влияние этические принципы, регулирующие деятельность профессионального сообщества. Сформированные кодексы этического поведения являются сводом

нравственных правил специалистов различных профессий. Правила профессиональной этики составляются по разным основаниям: они описывают способы решения профессиональных вопросов, включают экономические требования, определяют правила «правильного» и «честного» осуществления профессиональной деятельности, являются базой для предотвращения коррупции и противоправных действий при выполнении профессиональных задач.

Важно отметить, что кодекс профессионального психолога выделяет честность как отдельную норму требований. Такое выделение отсутствует в кодексах представителей других профессий, например, бухгалтеров, юристов или инженеров.

Цель исследования состоит в изучении и сравнении сформированности честности, как нравственной ценности, у представителей разных профессиональных групп. Важно понять, как влияет уровень честности на выбор стратегий поведения в ситуациях морально-нравственных конфликтов в профессиональной деятельности.

Объект исследования: честность как нормативная ценность профессионала.

Предмет исследования: взаимосвязь уровня честности как нормативной ценности со стратегией поведения в ситуации морально-нравственного конфликта в профессиональной деятельности.

Гипотеза: высокий уровень честности, соответствующий включению честности в систему индивидуальных ценностей профессионала, соответствует выбору «правдивых» поведенческих стратегий в ситуациях морально-нравственных конфликтов в профессиональной деятельности.

Психологические исследования устанавливают взаимосвязь честности и инди-



видуально-психологических особенностей личности. Установлено, что для экстерналов характерна более сильная тенденция лгать в разных ситуациях, чем для интерналов. Это объясняется большей ориентированностью экстерналов на мнение группы. В.В. Знаков обосновал связь склонности к лжи, антиобщественным действиям с низкой устойчивостью к стрессу, повышенной тревожностью и невротичностью. Доказано, что честность не связана с интеллектом или уровнем образования человека. Интересно, что честность не связана с проницательностью, то есть честный человек не обладает преимуществами в способности различения правдивой или лживой информации [1]. В «честности», как нормативной ценности личности, может быть выделен когнитивный, мотивационный и поведенческий компонент.

В нашей работе под честностью мы понимаем поведение или действие, направленное на избегание обмана, искажения информации при взаимодействии с другими людьми в профессиональной деятельности. Непредумышленное введение в заблуждение, при котором человек сообщает другому неправду, в которую верит сам, также относится к честной стратегии поведения. Одним из аспектов честности является «искренность» или «правдивость», для которой характерно отсутствие противоречий между реальными чувствами и намерениями в отношении другого человека или группы людей и тем, как эти чувства и намерения преподносятся на словах.

Для достижения целей и задач исследования использовались следующие методики:

1. Опросник «Уровень субъективной честности», предназначенный для выявления субъективной честности и открытости испытуемого;

2. Моральные дилеммы, направленные на выявление стратегий принимаемых субъектом решений в ситуации профессионального взаимодействия.
3. Кейс на решение морально-нравственной дилеммы в профессиональной деятельности.

Диагностическое исследование проводилось в два этапа. На первом этапе участники исследования выполняли тестовые задания и решали профессиональные дилеммы индивидуально, результаты фиксировались на бланках. На втором этапе диагностического исследования разбор возможных вариантов решения морально-нравственных дилемм проводился в группах и требовал от участников выбора конкретных действий, разрешающих имеющееся противоречие.

При первичной обработке полученных результатов бланки 13,8% респондентов-психологов были изъяты из дальнейшего статистического анализа, поскольку ответы по шкале лжи превысили допустимые значения. В группе юристов количество бланков со «лживыми» ответами составило 10,9% от общей выборки.

Полученные результаты представлены в таблицах № 1, 2. В таблице № 1 представлены значения уровня честности и выбора стратегии поведения. Указано количество респондентов с высоким, средним и низким уровнем честности по разным профессиональным группам и количество «честных выборов» в ситуации морально-нравственного конфликта. Следует отметить, что высокий уровень честности соответствует включению категории «честность» в систему нравственных ценностей личности и говорит о том, что честность имеет высокий ранг в иерархии жизненных приоритетов человека. «Честные стратегии поведения» описывают выбор реше-



Таблица №1

Значения показателей честности как нравственной ценности и стратегии поведения

Группа	Честность как нравственная ценность		Поведенческая честность
	Уровень честности	Кол-во выборов, %	Кол-во выборов, %
«Психологи»	Высокий	23,9	47,8
	Средний	48,7	87,4
	Низкий	27,4	38,6
«Юристы»	Высокий	21,5	57,4
	Средний	52,8	86,9
	Низкий	25,7	56,8

ний, не искажающий информацию для партнера в ситуации профессионального взаимодействия.

Наличие или отсутствие взаимосвязи полученных значений осуществлялось с помощью метода однофакторного дисперсионного анализа и метода ранговой корреляции Спирмена. Полученные результаты позволяют говорить о том, что честность как нравственная ценность личности не влияет на выбор профессиональной деятельности ($f_{nabl} = 0,33$). Оценивая перспективы развития в профессии, студенты не видят связи между честностью и эффективностью выполнения профессиональной деятельности. Статистический показатель взаимосвязи уровня честности как нравственной ценности личности в группах студентов разных специальностей позволяет говорить о том, что различия не значимы ($f_{nabl} = 0,39$).

Решение морально-нравственных дилемм в ситуации профессионального взаимодействия на втором этапе исследования позволила разделить все решения, принимаемые участниками, на стратегии «вербальной честности» и стратегии «поведенческой честности». К «стратегиям вербальной честности» относились

решения, в которых участнику не приходилось действовать, его активность ограничивалась высказыванием «В таком случае правильно будет...» и оставалось непонятным, будет ли сам человек следовать выбранному правилу. К «честным вербальным стратегиям» были отнесены ответы, в которых участник не искажал и не скрывал информацию, которая может повлиять на поведение партнера в ситуации профессионального взаимодействия. К «не честным» или ложным вербальным стратегиям были отнесены ответы, в которых участник принимал решение скрыть или исказить факты, которые могут быть значимы для партнера. Мотивы сокрытия или искажения информации не учитывались. Результаты «честных» выборов вербальных и поведенческих стратегий представлены в таблице № 2.

Проверка достоверности полученных различий осуществлялась с помощью метода ранговой корреляции Спирмена, который позволяет определить тесноту (силу) и направление корреляционной связи между уровнем невротизации (X) и честности (Y). Полученное значение $r_s = -0,37$ позволяет говорить об отсутствии связи между вербальной честностью



Таблица №2.

Количество честных стратегий решения моральных дилемм

Стратегии честного решения	Вербальная (в ситуации индивидуального выбора)	Вербальная (в ситуации корпоративного конфликта)	Поведенческая
Психологи	82,7%	64,4%	57,9%
Юристы	88%	81,6%	67,03%

и предпочтением честных поведенческих стратегий в ситуации морально-нравственного конфликта. Корреляция статистически слабая и отрицательная, то есть увеличение одной переменной связано с уменьшением другой, что может говорить о том, что на выбор честных стратегий в поведении влияет не столько доминирование честности в иерархии системы ценностей личности, сколько социальные нормы, устанавливающие правила справедливого распределения и взаимодействия в профессиональной среде. Следует отметить, что честные стратегии профессионального взаимодействия способствуют формированию доверия и построению долгосрочных перспектив развития.

Анализ результатов позволяет говорить о том, что в ситуации корпоративного конфликта «психологи» склонны подчиняться мнению группы, а не отстаивать «честную» позицию. «Юристы» в ситуации профессионального конфликта в организации склонны отстаивать свою точку зрения, не готовы идти на компромисс, а, в случае непреодолимых противоречий, склонны находить основы для интеграции за счет анализа и пересмотра каких-либо параметров ситуации. Полученные результаты можно объяснить тем, что представители психологических профессий, в большей степени, чем юристы, ориентированы на достижение компромисса и консенсуса, даже за счет нарушения принципа честности и правдивости.

Основные выводы:

1. В честности, как психологической категории, может быть выделен вербальный и поведенческий компоненты.
2. Честность, как нравственная ценность профессионала, выступает ориентиром в ситуации социального взаимодействия, но не оказывает решающего влияния на выбор «честной» стратегии поведения.
3. Профиль профессионального образования влияет на предпочтение честного выбора в ситуации морально-нравственной дилеммы в профессиональной деятельности.

Литература

1. Журавлев А.Л., Юревич А.В. Нравственные проблемы современной России // Нравственность современного российского общества. — М: ИП РАН, 2012. С. 5–20.
2. Знаков В.В. Ценностное осмысление человеческого бытия: тезаурусное и нарративное понимание событий // Сибирский психологический журнал. 2011. № 40. С. 118–128.
3. Мысина Г.А. Создание условий для обеспечения физического, психического и социального благополучия студентов в здоровьесберегающей образовательной среде вуза: дис. ... канд. наук. — М., 2011.



4. Семикин Г.И. Основные принципы разработки здоровьесберегающих технологий в условиях высшей школы (Опыт МГТУ им. Н.Э. Баумана). М., 2006.
5. Худышева М.К., Пятибратова И.В. Проблема адаптации студентов к обучению и пути ее решения в МГТУ им. Н.Э. Баумана // Живая психология. 2015. Т. 2. № 3. С. 279–284.
6. Худышева М.К., Пыжикова Ж.В. Влияние метода профессионального обучения на особенности временной перспективы личности // Гуманитарный вестник. 2012. № 2 (2).

Сведения об авторах

Горькая Жанна Владимировна

Кандидат психологических наук, доцент кафедры «Психология развития» Самарского научно-исследовательского университета им. Королева

E-mail: zhannagorkaya@gmail.com

Мадина Крухмановна Худышева

Кандидат психологических наук, доцент кафедры «Здоровьесберегающие технологии и адаптивная физическая культура» МГТУ им. Н.Э. Баумана

- E-mail: anasheva@mail.ru