

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

**ВЛИЯНИЕ ОРДЕРНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЛИЧНОСТИ
ЛИДЕРА НА ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ**

АВТОРЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ МАГИСТРА

Студента 2 курса факультета психологии

направления 37.04.01 «Психология» факультета психологии

Кафедра общей и социально психологии

Ананьев Денис Сергеевич

Научный руководитель

д. психол. н, доцент

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Л.Н. Аксеновская

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

д. психол. н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Л.Н. Аксеновская

инициалы, фамилия

Саратов, 2017

Введение

В современном мире информационные, коммуникативные и другого рода процессы стали протекать намного быстрее чем, например, в середине прошлого века. Причинами этого стали появление сети Интернет, прорывных открытий в науке и глобализация. Даже по сравнению с 1990-ми гг. обмен информации происходит почти моментально благодаря сотовым телефонам, персональным компьютерам, смартфонам. Тем не менее, вновь и вновь повторяются экономические кризисы, связанные с запаздываниями по времени (временными лагами) в движении информации, влияющими на принятие решений коммерческими фирмами. Существует четыре вида циклов экономических кризисов с характерными периодами в 3-4 года (циклы Китчина), 7-11 лет (циклы Жюгляра), 15-25 лет (цикл Кузнеца) и 45-60 лет (циклы Кондратьева). В таком потоке быстро меняющихся обстоятельств организации сложно сохранять свою эффективность на рынке без соответствующего плана действий (стратегического управления). Идея изучения стратегического менеджмента не нова, исследованиями в этой области занимались такие видные ученые как Г. Саймон, 1947; А. Чандлер, 1962; И. Ансофф, 1965; Г. Салансик, 1978; М. Портер, 1980; Т. Питерс, 1980; Дж. Куинн, 1980; Э. Петтигрю, 1985; М. Ханнан и Дж. Фриман, 1977; Г. Минцберг, 1979, 1983; Д. Миллер, 1986, 1996 и многие другие.

Для долговременного успеха в бизнесе и поддержания рыночной системы весьма существенную роль играет этическое поведение участников рынка. Покупатели получают выгоды от этического поведения, которое порождает доверие, необходимое для поддержания отношений обмена. Продавцы, в свою очередь, извлекают выгоды из отношений обмена, которые возможны лишь при наличии доверия, обеспечиваемого этическим поведением. Так возникает понятие деловой этики, которая представляет собой происходящий либо до, либо после принятия решения, процесс оценки решений на основе соотнесения их с моральными стандартами, присущими культуре данного общества. На сегодняшний день существует множество

психологических теорий, посвященных структуре и динамике развития морального сознания в работах зарубежных и отечественных исследователей (Ж. Пиаже, Л. Колбрг, Э Хиггинс, П. Айзенберг, Д. Рест, К. Гиллиган, Д. Кребс, Э. Туриэль, Л.И. Божович, С.Г. Якобсон, Б.С. Братусь, С.Н. Карпова, А.И. Подольский). Теоретически близким к этим исследованиям является ордерный подход к социально-психологическому изучению организационной культуры, центрированный на феномене этико-смысловых систем участников делового взаимодействия.

В настоящее время, когда покупатель имеет возможность выбирать, не испытывает чувство дефицита и в достаточной мере свободен от брендовости, он все чаще обращает внимание на миссию организации, на то как тот или иной производитель реагирует на мировые ситуации или же на реакции руководства на скандалы, возникающие вокруг организации, т.е. на этичность поведения корпорации. В свете всех доводов, высказанных выше, считаем актуальность изучения темы «влияние ордерных характеристик лидера на процесс принятия стратегических решений» обоснованной, и более того продиктованной современными реалиями.

Цель исследования: изучить влияние ордерных характеристик личности лидера на процесс принятия стратегических.

Объект исследования: процесс принятия стратегических решений.

Предмет исследования: влияние ордерных характеристик личности лидера на процесс принятия стратегических.

Гипотеза исследования: ордерные характеристики личности лидера и лежащая в их основе этико-смысловая система, влияют на особенности процесса принятия стратегических решений лидером организации.

Дополнительная гипотеза: развитые ордерные характеристики лидера-«пастыря» обеспечивают автономность принятия стратегических решений.

В соответствии с целью и предметом исследования и исходя из рабочей гипотезы перед нами возникает ряд задач.

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические источники по проблемам личностных и ордерных характеристик лидера, стратегического менеджмента и процесса принятия стратегических решений.
2. Подобрать методики исследования ордерных характеристик лидера и процесса принятия стратегических решений.
3. Спланировать и провести исследование влияния ордерных характеристик личности лидера на процесс принятия стратегических решений.
4. Проанализировать полученные результаты и сделать выводы.

Для реализации вышеозначенной цели и задач были использованы следующие социально-психологические методы и методики:

1. Наблюдение.
2. Интервью.
3. Беседа.
4. «Тест определяющих проблем» («Defining issues test (DIT)») Дж. Реста (сокращенная версия).
5. Методика оценки степени выраженности ордерных характеристик личности лидера (определение ордерного типа личности лидера).
6. Авторский опросник изучения особенностей принятия стратегических решений.
7. Теория графов (для построения компьютерной модели полученных результатов).

Новизна исследования заключается в применении ордерного подхода к изучению процесса принятия стратегических решений.

Практическая значимость исследования находит отражение в теоретическом обосновании применения менеджерской терапии (сотеринга) для повышения эффективности стратегического менеджмента.

База исследования: лидеры - руководители кафедр одного из структурных подразделений СГУ имени Н.Г. Чернышевского.

Структура квалификационной работы. Квалификационная работа общим объемом в 138 страниц состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 62 источника и трех приложений. Квалификационная работа содержит 22 таблицы и 24 рисунка.

Основное содержание работы

В первой главе «Психология лидерства: ордерный подход» осуществлен обзор научной литературы по проблеме изучения личностных характеристик лидера в прикладных и теоретических исследованиях в современной науке. Также представлены методологические аспекты ордерного подхода к социально-психологическому изучению личности лидера. Раскрыты содержания элементов ордерная концепция, ордерная методология, ордерная модель и ордерная технология, этико-смысловая система. В качестве методик проводимого исследования был выбран следующий диагностический набор: диагностика уровней морального сознания Дж. Реста («Defining issues test (DIT)»). Сокращенная версия; ордерная методика оценки выраженности ордерных характеристик личности лидера (определение ордерного типа личности лидера); авторский опросник, предназначенный для изучения особенностей принятия стратегических решений руководителем.

По итогам первой главы определено, что социально-психологические исследования личностных характеристик лидера в настоящее время стремительно развиваются в направлении создания интегративных концепций и технологий. Ордерный подход выступает интегральной моделью к исследованию организационной культуры и вносит свой вклад в понимание социальной психологии личности. Ордерное понимание опирается на концепты этики и порядка, что позволяет понимать этико-смысловую систему как «сеть значений, конструируемых или приписываемых участниками взаимодействия как стандартным элементам потока жизнедеятельности, так и новым элементам этого потока». Для каждого субордерного порядка в ордерной концепции организационной

культуры составлена описательная модель, раскрывающая соответствующую смысловую систему. Ордерная технология в свою очередь, представляет практический алгоритм работы изменения организационной культуры из существующего до желательного состояния, через работу с этико-смысловой системой личности лидера.

Во второй главе «Психология принятия управленческих решений» рассмотрена история изучения феномена принятия управленческих решений. Процесс выработки управленческого решения рассмотрен с точки зрения последовательности операций. Также описано несколько моделей, которые описывают и объясняют поведение людей в реальных ситуациях выбора. К ним, в первую очередь относят концепцию ограниченной рациональности. Среди равнозначных факторов, влияющих на поведение руководителя при принятии решений, можно были выделены индивидуально- психологические особенности личности руководителя, которые влияют на способы и стили принятия решений руководством.

Описаны особенности стратегических управленческих решений и процесса их принятия. Стратегическое управление определено как управление, опирающееся на потенциал сотрудников как основу компании, ориентирующее производственную деятельность на требования покупателей, осуществляющее гибкое управление и оперативные изменения в организации, которые отвечают требованиям со стороны внешнего окружения и позволяющие достигать конкурентного превосходства, что в комплексе позволяет организации существовать и достигать своих целей в долгосрочной перспективе. Принятия стратегических решений реализуется на трех ключевых этапах: стратегический анализ; стратегический выбор; реализация стратегического решения. При этом стратегия может раскрывать, как организован тот или иной процесс (выступать структурной характеристикой - как план действий или алгоритм), так и как субъект, включенный в этот процесс, будет выполнять те или иные его этапы для достижения результата.

Выдвинуто предположение о том, что смысловая система личности лидера влияет на принятие управленческих решений в целом и принятие стратегических решений в частности. Она является тем самым фильтром, через который когнитивно обработанная информация преломляется и оценивается с точки зрения этики. Стратегия является продуктом деятельности управленца, независимо от того, рождается ли она в его сознании или же воспринимается извне. Воспринимаемая им окружающая среда проходит через многочисленные фильтры (когнитивные карты, схемы, фреймы), которые помогают человеку строить интерпретационное отражение реальности. Когнитивные карты укладывают в сознание управленца информацию об окружающей среде. Этические смыслы лидера также участвуют в восприятии мира. Они помогают определить положение информации на оси «Добро – Зло», «Гибель – Спасение». Это означает, что воспринятая и расположенная ближе к гибели на сотерологической оси информация интерпретируется стратегом как нежелательный фактор, которого следует избегать. Как нам видится, на подобном механизме основывается управленческое предвидение. Из такого понимания проблемы можно предположение о том, что стратегия, как и организационная культура, подчинена системе этических смыслов лидера.

В третьей главе «Эмпирическое исследование влияния ордерных характеристик личности лидера на процесс принятия стратегических решений» дана характеристика объекта эмпирического исследования, описаны его основные этапы, описаны и проанализированы результаты проведенного исследования. Перейдем к полученным нами результатам.

1. «Тест определяющих проблем» («Defining issues test (DIT)») Дж. Реста (сокращенная версия в переводе К. Нестеровой) показал, что из 5-ти респондентов 4 имеют уровень развития морального сознания от 50 и выше, 1 респондент – 30. Низким уровнем считается, если респондент по данному показателю набрал менее 20%. Высокий уровень морального сознания от 50%.

У респондента 1 обнаружилась сформированность 4 стадии (ориентация на поддержание установленных правил и формального порядка (правильно то, что законно)) развития морального сознания и уровень морального сознания равный 50. Данные респондента 2 также указали нам на сформированность 4 стадии развития морального сознания и уровень морального сознания равный 30. У респондента 3 сформирована стадия 5В (ориентация на высший закон и собственную совесть) и уровень морального сознания равен 56,7. Доминирующей стадией у респондента 4 оказалась стадия 5А (утилитаризм и представление о морали как продукте общественного договора), а уровень морального сознания равен 50. И наконец, данные респондента 5 показали, что у исследуемого сформирована стадия 5А развития морального сознания и уровень морального сознания равный 50.

2. Методика оценки степени выраженности ордерных характеристик личности лидера (определение ордерного типа личности лидера) показала, что опрошенные лидеры имеют следующие ордерные профили.

У четырех опрошенных в ордерных профилях в существующем состоянии доминируют ордерные характеристики «пастыря», что проявляется в их стремлении соответствовать идеалу, некоему идеальному образу, через совершенствование себя и других, работу над собой. У одного наблюдается смешанный тип из ордерных характеристик «пастыря» и «родителя» (забота о эмоциональном и ценностном единстве внутри коллектива.). У трех респондентов на втором месте стоят ордерные характеристики «родителя», у одного «командира» (забота реальных целях и ориентирование на достижение результатов в своей сфере деятельности). И на последнем месте в четырех случаях расположились характеристики «командира» и в одном отдельном случае «родителя».

3. Авторский опросник изучения особенностей принятия стратегических решений показал, что все испытуемые набрали высокие баллы по личной заинтересованности при принятии решений.

Анализируя данный граф, мы можем заметить, что существует одна большая сеть связанных вершин, отдельно связанные между собой две тройки вершин и параметры, которые ни с чем не связаны и находятся в свободном состоянии. Положительная связь между вершинами означает, что если субъект проявляет какой-либо признак, то проявляются признаки, с которыми он связан. Если связь отрицательная, то появление одного признака влечет к затуханию другого.

Так мы видим, что уровень морального сознания (Р) и стадия развития морального сознания 5А имеют отрицательную связь с показателем А, иллюстрирующий отрицание общепринятого традиционного социального порядка, который характеризуется своим произволом. Что в целом согласуется с теорией Л. Колберга. Интересной является отрицательная связь между стадиями 6 и 5В развития морального сознания по Л. Колбергу, данные стадии Дж. Рест объединил в одну схему ««Ориентация на внутренние моральные принципы»». Так же сумма баллов по этим стадиям входят в определение уровня морального сознания т.е. теоретически они не должны взаимоисключать друг друга. Но стоит отметить, что стадия 5В доминирует у двух респондентов, к результатам одного из них нами было принято решение относится критично.

Рассматривая основную сеть графа, мы приходим к выводу, что все субордерные характеристики связаны между собой, что подтверждается ордерной концепцией организационной культурой, в которой утверждается существование всех трех субордерных характеристик одновременно. Также мы наблюдаем сильную положительную связь между такими особенностями принятия стратегических решений как доминанция когнитивных аспектов и преобладание эмоциональности. Это наблюдение наталкивает на мысль о том, что, размышляя над ситуацией, в которой руководителю необходимо принять стратегическое решение, в данный процесс начинают подключаться эмоциональная составляющая (личная заинтересованность). В свою очередь когда у руководителя появляется личная заинтересованность в принятии

стратегического решения это ведет к тому, что в принятии такого решения отходит от установленных правил и формального порядка.

Из данной модели связей можно увидеть еще несколько интересных наблюдений. Так стремление руководителя развить в себе характеристики «командира» приводит к тому, что принятие решений основывается на экспертном мнении. Это стремление лидера организации взаимосвязано также и с доминацией когнитивных аспектов, а развитые субординерные характеристики «командира» в существующем состоянии связаны с автономностью принятия решения. Таким образом, мы видим, что три особенности принятия стратегических решений связаны с субординерными характеристиками «командира». Это можно объяснить, обратившись к этимологии слова стратегия. Одно из первых упоминаний этого термина относится к военному делу в древние времена. Стратегия в переводе с древнегреческого (στρατηγία) переводится как «искусство полководца». «Стратег (от греческого strategos: от stratos - войско и ago - веду) в Древней Греции военачальник, облаченный широкими военными и политическими полномочиями. В современном значении - полководец, руководитель крупных военных операций». «Стратегия военная - высшая область военного искусства». Таким образом стратегия архитипично связана с проявление психо-культурной ролью полководца, военачальника, командира.

Однако ни какая стратегия не может осуществиться без наличия идеального образа будущего. К которому можно прийти через изменение, усовершенствование окружающей реальности, алгоритмов поведения (совершенствование взаимодействия) и саморазвития. Поэтому особенности принятия стратегических решений все же связаны с субординерными характеристиками «пастыря» в существующем состоянии, что подтверждает наши выводы, которые были сделаны на основе анализа результатов по примененным методикам. Примечательно, что стремление руководителя развить данные характеристики на графе находится в независимом положении и его присутствие ни на что не влияет.

Также большим весом обладает присутствие субордерных характеристик «родителя», через которые проходят связи с характеристиками «пастыря». Данное обстоятельство сообщает нам, что лидер, приводя в стратегию в соответствие с идеалом опирается на эмоциональное единство внутри коллектива. Т.е. стратегия нарушающее это единство корректируется и видоизменяется и наоборот.

Таким образом по результатам нашего исследования мы выяснили, что такие особенности принятия стратегического решения как «автономность», «доминанция когнитивных аспектов» и решения, основанные на экспертном мнении, связаны с субордерными характеристиками личности лидера. Поскольку в ордерной концепции организационной культуры смысловая система лидера определяет, как мыслительный процесс (базовые этические смыслы), так и внешнее поведение (функциональные этические смыслы лидера), вывод о том, что принятие стратегических решений подчинено этико-смысловой системе личности лидера представляется правомерным.