

**СООБРАЖЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ И ВЗАИМОПРИЕМЛЕМОСТЬ
ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ**

Основным и неотъемлемым элементом экономико-политической жизни общества является заключение договоров, контрактов, соглашений. Они регулируют отношения в обществе и между конкретными деловыми партнерами, позволяют соотнести между собой их интересы. Достижение успеха в предпринимательской деятельности неразрывно связано с умением эффективно строить экономические отношения и взаимодействие со своими партнерами, контрагентами, клиентами, персоналом и т.д. Однако и сами бизнесмены, и ученые-экономисты, предлагающие им рецепты "эффективного" поведения в подобных ситуациях, зачастую не учитывают, что процесс, результаты и характер этого взаимодействия обуславливаются не только влиянием чисто экономических интересов сторон, но и социально-психологическими факторами.

Поведение людей в ситуациях заключения договоров, контрактов, соглашений является одним из специальных предметов изучения активно развивающейся в последнее время науки - экономической психологии. С точки зрения этой науки любые договора, контракты, соглашения являются по сути заключением сделки. Ситуация сделки определяется как "взаимодействие, где стороны, имеющие определенное несогласие, совещаются и обмениваются взглядами по поводу возможного решения до тех пор, пока компромисс не будет найден или сделка не прервется" (19, с.449).

Экономический и психологический научные подходы к объяснению поведения людей в ситуациях экономического обмена, к которым относится и заключение сделки, имеют существенное различие.

Экономический подход рассматривает человека несколько изолированно от тех людей, с которыми он взаимодействует, и ему приписывается мотивация, обусловленная сугубо объективной выгодой для данного человека материальных последствий заключения сделки. Экономисты берут за аксиому, что определяющую роль в экономическом поведении человека играет его стремление в любой ситуации получить удовлетворение своих интересов, в частности, получить материальные блага. При этом они исходят из предположения, что человек стремится получить как можно больше, если имеет такую возможность. Однако, если перед ним стоит выбор либо получить мало, либо ничего, то он предпочтет первое, т.е. получить хоть немного. Такое поведение экономическая теория называет "рациональным" и считает, что именно оно является

типичным для делового поведения. Этот подход берег свое начало в теории ожидаемой полезности (1, 16). Она имеет в настоящее время множество модификаций (4), которые стремятся более полно учитывать психологические особенности человека. Однако постулаты "рационального" поведения во многом остаются неизменными.

Основным теоретическим подходом к объяснению поведения людей в ситуациях обмена и заключения сделки со стороны психологической науки является теория справедливости (3,5,10,17,18). Эта теория исходит из предположения, что люди в ситуации обмена сопоставляют свои интересы с интересами других людей, с которыми они взаимодействуют. Они ориентируются на соотношение между своими приобретениями и затратами, или, иначе говоря, "мой итог - мой вклад"), сравнивая это соотношение с тем, что получают в результате обмена другие и что они при этом вложили. Сделка считается справедливой, если большему вкладу соответствует большее вознаграждение и меньшему вкладу - меньшее. При этом так же не вызывает возражений, если указанные соотношения для себя и для другой стороны оказываются уравновешенными. Таким образом, воспринимаемая справедливость сделки связана с отношением между вкладом и итогом (см. 17):

$$(O_A - I_A) / I_A^{K_a} = (O_B - I_B) / I_B^{K_b}, \text{ где}$$

I – вклад лиц A и B ;

O - итог, который имеют лица A и B ;

K_A и K_B принимают значение $+1$ или -1 , в зависимости от знака A -го и B -го вклада и знака их торговых результатов. Если участник ситуации обмена считает, что существует неравенство в соотношении "мой итог" - "мой вклад" и "итог другого" - "вклад другого", то он начинает действовать таким образом, чтобы восстановить равенство между ними.

Исследователи в области экономической психологии стараются проверить истинность этих двух подходов объяснения экономического поведения людей. Проведена масса исследований с целью подтвердить значимость как эгоистических соображений, так и соображений справедливости в ходе принятия экономических решений, а также выяснить, какие обстоятельства способствуют проявлению тех или иных соображений (2,6,9,11,12,13,14). Предпринимается также попытка разработать поведенческую теорию "распределительной справедливости" (distributive justice), в которой выявляются условия, способствующие "справедливому" распределению в ситуации сделки (7,8).

В практической предпринимательской деятельности важно иметь представление о том, от чего зависит долговременность партнерских отношений в бизнесе. В связи с этим особый интерес представляет взаимосвязь и взаимообусловленность взаимоотношений деловых партнеров и решений, которые

они принимают при заключении сделки. При этом необходимо учитывать как влияние самих отношений на принимаемые решения, так и влияние принятого решения на отношения партнеров. В этой связи особый интерес представляет изучение не столько влияния соображений справедливости на экономические решения, сколько того, каковы будут последствия подобных решений для дальнейших отношений деловых партнеров.

С целью изучения взаимовлияния соображений справедливости при заключении сделки и приемлемости деловых партнеров нами было проведено специальное исследование. Внимание уделялось двум аспектам: во-первых, влиянию характера принимаемого в ходе заключения сделки экономического решения на степень приемлемости участников сделки друг для друга; и, во-вторых, влиянию степени приемлемости участников сделки друг для друга на характер принимаемого экономического решения.

Было выдвинуто предположение, что характер экономического решения, принятого в ходе сделки, и степень приемлемости партнеров по сделке взаимообуславливают друг друга. Чем более "справедливым" будет характер экономического соглашения и чем выше будет субъективная оценка его справедливости, тем выше будет степень приемлемости для партнеров по сделке, их удовлетворенность результатами сделки желание продолжать деловое партнерство. В свою очередь, чем более приемлем для участника деловых переговоров его партнер, тем более "справедливым" будет характер заключенного экономического соглашения.

Исследование проходило в форме эксперимента. В нем моделировалась ситуация заключения сделки. Подобного рода эксперименты широко применяются в социальной психологии, экономике и экономической психологии для изучения различных аспектов межличностного взаимодействия и особенностей экономического поведения (6,9,11,14,19). Как правило, в них используются реальные денежные суммы, которыми распоряжаются участники игры, чем обеспечиваются высокая мотивация поведения и реальных характер изучаемого взаимодействия.

Традиционно модель сделки включает двух участников. Обязательно существует некий "пирог", который представляет интерес для них обоих. Предметом сделки является вопрос о том, каким образом поделить этот "пирог". В качестве "пирога" выступает определенная сумма денег, и, следовательно, соглашение, достигнутое в ходе переговоров по заключению сделки, влечет за собой вполне реальный денежный выигрыш или проигрыш.

В качестве основы экспериментальной модели в проведенном нами исследовании была взята модель интегративной сделки (отличие интегративной и дистрибутивной сделок см. (19, с.450-451)). Ее базовой характеристикой является то, что две стороны не могут получить приращение своих средств отдель-

но друг от друга, а только вместе, в результате определенного взаимодействия. Примером реальной ситуации такого рода является заключение контракта о совместной деятельности для определенной цели. В экспериментальном сценарии это был контракт по совместной разработке месторождения.

Исследование было проведено на базе Государственной Академии управления им. Серго Орджоникидзе. В качестве испытуемых выступили 52 студента пятого курса факультета управления машиностроением. Многие из них параллельно с учебой подрабатывают в различных коммерческих структурах, т.е. имеют непосредственный опыт участия в предпринимательской деятельности.

Методическая программа исследования

Сценарий игровой ситуации. Общим для всех сделок является следующее. В сделке участвуют две стороны. Одна из них владеет участком земли, на котором обнаружено месторождение нефти. Однако еще не вполне понятно, насколько оно будет прибыльно при его дальнейшей разработке, хотя по предварительным оценкам оно рассматривается как перспективное.

Разные ситуации сделок имеют различную степень риска. Испытуемым известно, что с определенной вероятностью возможен выигрыш, т.е. получение прибыли. Однако с определенной вероятностью возможен также и проигрыш, т.е. возможно не только отсутствие приращения денег, но и потеря их, вплоть до необходимости покрывать потери из собственного кармана. Степень риска может быть низкой (вероятность выигрыша 75%, а вероятность проигрыша 25%), и высокой (вероятность выигрыша 25%, вероятность проигрыша 75%).

Право владения этим участком разыгрывается на аукционе. Тот участник, который предложил большую ставку, становится владельцем, а другой - инвестором.

До начала переговоров стороны определяют свой вклад в сделку (для владельцев земли при этом учитывается уже вложенная в аукцион сумма денег),

Содержанием сделки является заключение "контракта" о совместной разработке месторождения, в котором должно быть зафиксировано соглашение о распределении между сторонами прибыли (в случае выигрыша) и убытков (в случае проигрыша).

Выигрыш означает, что к той сумме денег, которая получена в результате сложения вкладов двух сторон (совместный капитал СК), добавляется денежная сумма $СК * 2$. Проигрыш означает, что от суммы совместного капитала отнимается денежная сумма в размере $СК * 2$.

В эксперименте использовались реальные деньги. Каждому испытуемому предоставлялась определенная сумма денег для того, чтобы он мог вложить их в "дело". Однако, если они вкладывали более половины, то это означало, что

они рискуют в результате потерять свои собственные деньги. В зависимости от заключенных испытуемыми между собой соглашений и "исхода" предприятия (проигрыш или выигрыш) они могли проиграть и деньги, полученные от экспериментатора, и собственные деньги на сумму, равную той, что получили от экспериментатора, а выиграть - сумму в три раза большую, чем размер "первоначального капитала".

В качестве договаривающихся сторон выступали самостоятельные экономические агенты, представляющие только самих себя, свои собственные интересы. Участники эксперимента имели возможность выбрать себе партнера по заключению сделки из двух претендентов. Это моделировалось следующим образом. Экспериментальная группа включала четырех человек. В начале эксперимента в каждой группе разыгрывалось на аукционе два участка земли. В результате два человека оказывались инвесторами, а два - владельцами. Затем каждый из них делал выбор, с кем он хочет заключить сделку. Таким образом, каждый инвестор делал выбор между двумя владельцами, а каждый владелец делал выбор между двумя инвесторами. При составлении пар партнеров по сделке учитывался в первую очередь выбор владельцев.

Половина экспериментальных групп заключали сделку в условиях высокого риска, половина - в условиях низкого риска.

Таким образом, независимыми факторами эксперимента являются: а) низкий / высокий риск; и б) статус сторон - собственник / инвестор.

Перед тем как испытуемые делали свой выбор относительно потенциальных партнеров по сделке, для каждого из них выявлялась негативная / позитивная ориентация при выборе делового партнера, актуализировавшаяся в данных условиях сделки (тип выбора). Для этого применялся следующий вопрос: "В данных условиях сделки при выборе партнера по сделке что для Вас более важно (отметьте тот вариант, который отражает Ваше мнение):

а) чтобы у него отсутствовали или были не слишком выражены качества, которые меня не устраивают;

б) чтобы ему были свойственны качества, которые меня устраивают".

После заполнения бланка методики, содержащую вопрос относительно модальности (позитивной или негативной) ориентации при выборе партнера, использовалась шкала измерения степени приемлемости конкретного претендента в качестве потенциального партнера по заключению сделки. Испытуемых просили оценить, в какой степени они склонны выбрать себе в качестве партнера по заключению сделки каждого из имеющихся претендентов, используя шкалу:

абсолютно не хочу	1	2	3	4	5	6	7	очень хочу
иметь его партнером								иметь его партнером

Затем испытуемые вписывали в опросный бланк фамилию претендента, которого они хотят видеть своим партнером (свой выбор).

После этого определялся состав пар партнеров по сделке, проходили переговоры и заключался "контракт".

После заключения соглашения участникам переговоров предлагалось ответить на ряд вопросов, где с помощью семибалльных полярных шкал фиксировались субъективные оценки участников переговоров их удовлетворенности результатом сделки, справедливости заключенного соглашения и желания продолжать игру со своим деловым партнером. Показатель субъективной оценки степени желания продолжать игру с партнером рассматривался как показатель степени его приемлемости как потенциального партнера для дальнейшего экономического взаимодействия. Использовались следующие вопросы:

«Насколько Вы удовлетворены результатом сделки (заключенным соглашением)?

абсолютно не	1 2 3 4 5 6 7	абсолютно
удовлетворен		удовлетворен

«Насколько справедливым Вы считаете результаты сделки (достигнутое соглашение)?

абсолютно	1 2 3 4 5 6 7	максимально
несправедливые		справедливые

«Оцените, пожалуйста, степень Вашего желания продолжать игру с данным партнером по сделке.»

совсем не хочу	1 2 3 4 5 6 7	очень хочу и дальше
иметь с ним дело		иметь с ним дело

В конце эксперимента с помощью лотереи, отражающей степень риска заданных условий сделки, определялось, "прибыльной" или "убыточной" оказалась "разработка нефтяного месторождения" (выигрыш / проигрыш) и производился денежный расчет с испытуемыми.

Результаты исследования

В целях определения характера заключенного в ходе переговоров экономического соглашения по каждой паре партнеров для каждого испытуемого были подсчитаны: коэффициенты, "прибыльности" и "убыточности" соглашения для него, а также (по каждому из них) разница между величиной собственного коэффициента и коэффициента партнера.

Коэффициенты рассчитывались с использованием формулы определения "справедливости" обмена (см. выше). Сначала подсчитывались возможная прибыль (сумма выигрыша минус уже вложенные в дело деньги) и возможные убытки (денежная сумма, которую должен заплатить испытуемый в случае проигрыша, плюс уже вложенные деньги). Затем подсчитывались отношения:

возможная прибыль, поделенная на сумму вклада в дело (коэффициент прибыльности), и возможные убытки, поделенные на сумму вклада в дело (коэффициент убыточности).

На основании величины разницы между коэффициентами прибыльности (убыточности), полученными для каждого из двух партнеров по сделке, заключенные контракты (отдельно по "прибыли" и по "убыткам") были разделены на две группы: "справедливые" (разница коэффициентов от 0 до 0,5) и "несправедливые" (разница от 0,5 до 2,5). Группы "несправедливых" контрактов также были разделены на две части: умеренно "несправедливые" и контракты с сильно выраженной "несправедливостью" (разница от 2,5 и выше).

При обработке полученных данных использовались три показателя приемлемости деловых партнеров. Во-первых, взаимный характер выбора (когда желание видеть друг друга партнерами совпадало) и отсутствие взаимного выбора. Во-вторых, степень приемлемости партнера при его выборе (степень приемлемости его как претендента). И третий показатель - степень приемлемости партнера после сделки (приемлемость партнера для дальнейшего делового взаимодействия).

Было подсчитано соотношение количества "справедливых" и "несправедливых" контрактов отдельно для тех пар испытуемых, выбор которых совпал, и для пар испытуемых, где выбор не совпал. Результаты показывают, что в ситуации, когда выбор оказывается взаимным, количество "справедливых" контрактов значительно превышает число "несправедливых" (соответственно, 66,7% против 33,3% по распределению "прибыли" и 60% против 40% по распределению "убытков"). При отсутствии взаимного выбора количество "справедливых" и "несправедливых" контрактов практически равное (и по "прибыли" и по "убыткам" соотношение, соответственно, 54,5% против 45,5%).

Сравнение степени приемлемости партнера до и после заключения сделки показывает, что приемлемость партнера после взаимодействия с ним повышается (табл. 1). В целом по выборке значимость различий (t-test) менее 0,001. Был проведен также анализ значимости различий в степени приемлемости партнера до и после сделки в зависимости от характера заключенного контракта.

Оказалось, что приемлемость партнера резко повышается, если заключенный контракт (и по "прибыли", и по "убыткам") был "справедливым". При этом надо отметить, что средний уровень приемлемости партнера у этих испытуемых до сделки был не очень высоким (4,8 - 4,9 балла). Это означает, что "справедливые" сделки заключали как те, степень взаимной приемлемости которых до сделки была не высока, так и испытуемые с высокой взаимной приемлемостью.

Результаты по группе испытуемых, заключивших контракты с сильно выраженной "несправедливостью", показывают, что такие контракты заключали люди, которые достаточно низко оценивали приемлемость партнера до сделки (средний балл 4,5 - 4,3)- Однако после сделки они более высоко оценивают приемлемость своих

Таблица 1.

Результаты анализа значимости различий средних оценок для показателей приемлемости партнера при его выборе и после заключения сделки в зависимости от степени "справедливости" заключенных контрактов по "прибыли" и "убыткам".

	приемлемость партнера	приемлемость партнера после сделки
"ПРИБЫЛЬ"		
"справедливые" контракты	4.8***	6.0***
"несправедливые" контракты	5.2	5.6
умеренно "несправедливые" контракты	5.5	5.7
сильно выраж. "несправедливые" контракты	4.5*	5.3*
"УБЫТКИ"		
"справедливые" контракты	4.9***	5.9***
"несправедливые контракты"	5.0**	5.8**
умеренно "справедливые" контракты	5.3	5.8
сильно выраж. "несправедливые" контракты	4.3***	5.7***
в целом по выборке	5.0***	5.8***

p (0.05 **p (0.01 *** p (0.001

партнеров (5,3 - 5,7 балла, $p \leq 0,05$), хотя уровень приемлемости здесь не такой высокий, как в группе заключивших "справедливые" контракты.

Наиболее интересным и достаточно неожиданным результатом является тот факт, что умеренно "несправедливые" контракты заключают, как правило, люди с высокой взаимной приемлемостью (средний балл 5,5 - 5,3). Однако, после сделки степень приемлемости меняется незначительно и не достигает

таких высоких значений, какие получены для группы со "справедливыми" контрактами.

Был проведен дисперсионный анализ (ANOVA) зависимости показателей приемлемости партнера до и после сделки, субъективной удовлетворенности результатами сделки и субъективной оценки степени справедливости контракта от фактора степени "справедливости" сделки. Анализ проводился как по выборке в целом, так и отдельно по группам испытуемых, заключавших соглашение в ситуациях с высокой / низкой степенью риска сделки, имеющих разный экономический статус в сделке (инвестор/собственник) и проявивших разную (позитивную / негативную) ориентацию при выборе партнера (тип выбора).

Различий в поведении испытуемых, имеющих разный экономический статус в сделке, не обнаружено. Определенное влияние на поведение в сделке оказывают факторы степени риска и тип выбора партнера.

Дисперсионный анализ в целом по выборке показал, что удовлетворенность результатами сделки, желание продолжать взаимодействие со своим партнером, субъективная оценка справедливости сделки при "несправедливом" характере сделки оцениваются намного ниже, чем при "справедливом".

Результаты, которые получены по группе испытуемых, заключавших соглашение в ситуации высокого риска (табл. 2), в основном повторяют тенденции, характерные для выборки в целом, но здесь эти тенденции более выражены. Кроме того, оценки испытуемых в ситуации с высоким риском показывают, что их шкала оценки справедливости сделки, удовлетворенности результатом и приемлемости партнера для дальнейшего взаимодействия сдвинута в негативную сторону. Они практически не реагируют на умеренную "несправедливость" сделки. Значимые различия в оценках по этим показателям получены исключительно при составлении данных относящихся к высокой и умеренной степени "несправедливости" сделки.

Таблица 2.

Результаты дисперсионного анализа для показателей приемлемости партнера при его выборе и после заключения сделки, удовлетворенности результатом сделки и субъективной оценки справедливости сделки в зависимости от степени "справедливости" заключенных контрактов по "прибыли" и "убыткам" по ситуациям с высокой степенью риска

	N	приемлемост ь партнера при выборе	приемлемост ь партнера после сделки	удовлетво- ренность ре- зультатом сделки	оценка спра- ведливости сделки
"ПРИБЫЛЬ"					
"справедливые" контракты	10	4.8*	6.2	5.8	5.7
"несправедливые" контракты	14	5.5*	5.9	5.4	5.8
умеренно "не- справедливые" контракты	8	6.3***	6.4*	6.0**	6.4***
сильно выраж. "несправедливые" контракты	6	4.5***	5.3*	4.7**	5.0***
"УБЫТКИ"					
"справедливые" контракты	12	5.0	6.3	5.8	6.1*
"несправедливые" контракты	12	5.4	5.8	5.3	5.4*
умеренно "не- справедливые" контракты	8	6.1***	6.1	5.5	5.8*
сильно выраж. "несправедливые" контракты	4		5.3	5.0	4.8*

*p (0.1

**p(0.05

***p (0.01

Данные по ситуациям с высоким риском сделки подтверждают выявленный ранее факт, что умеренно "несправедливые" сделки заключают испытуемые, испытывающие взаимное расположение друг к другу (высокая степень приемлемости партнеров при их выборе).

В условиях низкого риска (табл. 3) количество "справедливых" контрактов намного больше, чем "несправедливых", причем последние принадлежат к категории умеренно "несправедливых". Результаты показывают, что степень

"несправедливости" сделки оказывает значимое влияние на желание продолжать взаимодействие с партнером и удовлетворенность результатами сделки. Справедливость сделки здесь оценивается одинаково высоко при любом характере контракта.

Таблица 3.

Результаты дисперсионного анализа для показателей приемлемости партнера при его выборе и после заключения сделки, удовлетворенности результатом сделки и субъективной оценки справедливости сделки в зависимости от степени "справедливости" заключенных контрактов по "прибыли" и "убыткам" по ситуациям с низкой степенью риска

	N	приемле- мость парт- нера при выборе	приемле- мость парт- нера после сделки	удовлетво- ренность результатом сделки	оценка спра- ведливости сделки
"ПРИБЫЛЬ"					
"справедливые" контракты	22	4.9	5.9**	6.2*	6.1
"несправедливые" контракты	6	4.5	4.8**	5.3*	6.2
"УБЫТКИ"					
"справедливые" контракты	18	4.9	5.6	6.2	6.0
"несправедливые" контракты	10	4.6	5.7	5.7	6.3

*p (0.1 **p (0.05

Раздельный анализ результатов по группам испытуемых с разным типом выбора партнера выявил, что практически все сделки с сильно выраженной "несправедливостью" заключали люди с негативно ориентированным типом выбора партнера, т.е. более критически настроенные, больше обращающие внимание на негативные характеристики партнера. В этой группе число заключенных "справедливых" и "несправедливых" контрактов равное. Для испытуемых, которые выбирали себе партнера в основном по позитивным характеристикам, характерно заключение "справедливых" (73,3%) и умеренно "несправедливых" (26,7%) контрактов.

Испытуемые с негативно ориентированным типом выбора оказались также более "чуткими" к характеру заключенного соглашения. У них субъективная оценка справедливости сделки соответствует объективному характеру заключенного соглашения, различие в субъективных оценках по фактору степени объективной справедливости сделки значимы ($p < 0,05$). Для тех, у кого проявилась позитивная ориентация при выборе партнера, различия по этому показателю незначимы, хотя объективно "несправедливые" сделки оцениваются в среднем тоже несколько ниже.

Проведен также корреляционный анализ Пирсона по показателям приемлемости партнера при его выборе и после заключения сделки, удовлетворенности результатом сделки и субъективной оценки справедливости сделки (табл. 4). Результаты показывают, что показатели степени удовлетворенности результатом сделки, оценки степени ее справедливости и степени желания продолжать дальнейшее экономическое взаимодействие со своим партнером имеют высоко значимую положительную связь. Чем выше оценка справедливости сделки, тем выше удовлетворенность ее результатами и желание продолжать иметь дело со своим партнером, и наоборот. Чтобы уточнить, какой показатель в паре "оценка справедливости сделки" и "желание продолжать иметь дело с партнером" является ведущим, был дополнительно проведен анализ Крускала-Уоллиса, который позволяет выявить степень зависимости одного показателя от другого. Оказалось, что ведущим показателем здесь является желание продолжать взаимодействие с партнером (степень приемлемости) ($p < 0.001$). Его влияние на уровень оценки справедливости сделки больше, чем обратное ($p < 0.05$).

Таблица 4.

Результаты корреляционного анализа для показателей приемлемости партнера при его выборе и после заключения сделки, удовлетворенности результатом сделки и субъективной оценки справедливости сделки

	приемлемость партнера при выборе	приемлемость партнера после сделки	удовлетворенность результатом сделки	оценка справедливости сделки
приемлемость партнера при выборе	-			
приемлемость партнера после сделки	.361**	-		
удовлетворенность результатом сделки	.086	.566***	-	
оценка справедливости сделки	.156	.257*	.489***	-

*p(0.05) **p (0.01) ***p (0.001)

Выводы

Взаимный характер выбора партнеров, т.е. совпадение желания иметь дело друг с другом, способствует заключению "справедливых" контрактов как при распределении возможных убытков.

"Справедливый" характер заключенного экономического соглашения способствует резкому повышению степени взаимной приемлемости деловых партнеров, независимо от того, насколько приемлемыми они считали друг друга до заключения этого соглашения.

Умеренно "несправедливые" контракты заключаются, как правило между людьми, испытывающими друг к другу взаимное расположение. Они как бы позволяют себе допустить легкую несправедливость в распределении возможных прибыли и убытков в пользу партнера. Однако несправедливый характер сделки все же оставляет некоторую неудовлетворенность. Это проявляется в том, что взаимная приемлемость партнеров после сделки практически не ме-

няется и не достигает таких высоких значений, как после заключения "справедливых" контрактов.

Низкая взаимная приемлемость партнеров по сделке и критическое отношение друг к Другу способствуют заключению контрактов с сильно выраженным "несправедливым" характером. Особенно ярко это проявляется в ситуациях, когда сделка сопряжена с высоким риском.

С повышением степени риска сделки смешается субъективная шкала деловых партнеров в оценке степени справедливости заключенных соглашений. В ситуации с высоким риском несправедливыми они считают контракты, которые предполагают серьезные преимущества одной из сторон. Если преимущество невелико, то сделка оценивается партнерами как достаточно справедливая. В условиях низкого риска уже небольшое преимущество в пользу одного из партнеров расценивается как снижение справедливости сделки.

В условиях низкого риска преимущественно заключаются контракты, имеющие "справедливый" характер. Число "несправедливых" сделок здесь невелико и, в основном, преимущества какой-либо из сторон не очень велики (умеренная "несправедливость").

Удовлетворенность результатами сделки, субъективная оценка ее справедливости и желание продолжать деловые контакты со своим партнером по сделке положительно связаны друг с другом. Чем более "справедливой" партнеры считают сделку, тем больше они удовлетворены результатами соглашения. Субъективная оценка справедливости сделки зависит от двух факторов: характера заключенного соглашения ("справедливого" / "несправедливого") и степени приемлемости своего партнера для дальнейшего взаимодействия с ним.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что справедливый характер экономического взаимодействия деловых партнеров способствует улучшению взаимоотношений между ними, удовлетворенности от работы друг с другом, укреплению деловых контактов. И наоборот, в случае преобладания несправедливого характера заключаемых партнерами экономических соглашений можно с уверенностью прогнозировать повышенную психологическую напряженность в их отношениях.

Литература

1. Нейман Дж., Моргенштейн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970.
2. Тугарева Е.В. Выступление в ходе заседании круглого стола "Предприниматель; экономико-психологический профиль"//Психологический журнал. Т. 13, N3. 1992. С.48-49.
3. Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М.,1984. С.82-91.
4. Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей// THESIS: риск, неопределенность, случайность. 1994. Вып.5. С. 29-80.
5. Adams J.S. Inequity in social exchange//L.Berkowitz (ed.) Advances in experimental social psychology. Vol. 2. New York, 1965. pp.267-299.
6. Chertkoff J.M., Esser J.K. A review of experiments in explicit bargaining//Journal of Experimental Social Psychology. 1976. Vol.12, pp.464-486.
7. Guth W. On the behavioral approach to distributive justice//S.Maital (ed.) Applied behavioral economics. Vol.II. New York, 1988. pp.703-717.
8. Guth W. Distributive justice: a behavioral theory and empirical evidence. Johann Wolfgang Goethe University, Frankfurt/Main. November 1991.
9. Guth W., Tietz, R. Ultimatum bargaining behavior. A survey and comparison of experimental results//Journal of Economic Psychology. 1990. Vol.11, pp.417-449,
10. Equity theory / D.M.Messik, K.S.Cook (eds.). New York, 1983.
11. Nash J.F. The bargaining problem//Econometrica. 1950. Vol.18, pp.155-162.
12. Oppewal H., Tougariova E. Comparative Research of bargaining behaviour of Soviet students and young people from western countries// Connaitre les modes de vie et de consommation des jeunes. T.2. Paris, 1991. pp.201-207.
13. Oppewal H., Tougariova E. A three-person ultimatum game to investigate effects of differences in need, sharing rules and observability on bargaining behavior//.Journal of Economic Psychology. Vol.13. 1992. pp.203-213.
14. Thaler R.H. The Ultimatum Game//Journal of Economic Perspectives. 1988. Vol.2. N4. pp. 195-206.
15. Tougarieva E., Poznyakov V., Zhuravliova E. Socio-psychological research into the impact of group representation factor, economic status of the parties and risk level on bargaining behaviour//Economic psychology and behavioral economics. 18th IAREP Annual Colloquium. July 4-7, 1993 in Moscow. Vol.3. Moscow, 1993. pp. 498-506.
16. Von Neumann J., Morgenstern O. Theory of games and economic behavior. New York, 1994.
17. Walster E., Walster G.W. Equity and social justice// Journal of Social Issues. 1975. Vol.31, pp.21-43.
18. Walster E., Walster G.W., Berscheid E. Equity: theory and reseach. Boston, MA, 1978.
19. Wesley J.J., Benton W.C. Bargaining, negotiations, and personal selling//W.F. van Raaij, G.M. van Veldhoven, and K.-E. Warneryd (eds.), Handbook of Economic Psychology. Dordrecht, The Netherlands, 1988. pp.448-471.

Московское отделение Российского Научного Фонда (МО РНФ) - общественная неправительственная некоммерческая организация, ставящая своей целью поддержку общественных наук в России и СНГ. С августа 1991 г. МО РНФ существовало как программа в рамках РНФ, а с января 1993 г. она была юридически оформлена как самостоятельная организация.

Основными задачами МО РНФ являются:

- возрождение лучших традиций российской науки, культуры и образования, основанных на прогрессивных общечеловеческих ценностях;
- развитие творческой активности и научного потенциала;
- широкое распространение общечеловеческих и демократических принципов в сфере науки;
- защита прав и свобод ученых;
- проведение научных исследований в области политологии, экономики, права, истории и социологии в интересах возрождения и развития России в рамках Содружества наций;
- обеспечения эффективного выполнения проводимых научных исследований; международного сотрудничества в области науки и установление тесных научных контактов;
- расширение возможностей для участия молодых ученых в международных научных проектах;
- участие в различных благотворительных и гуманитарных мероприятиях.

В 1995 г. в программах, проводимых МО РНФ, приняли участие около 2000 научных исследователей и целый ряд академических, исследовательских и образовательных организаций России.

МО РНФ поддерживает тесные контакты с рядом американских и западноевропейских фондов по выделению грантов, в число которых входят Фонд Форда, Фонд МакАртуров, Фонд "Евразия", "Айрекс", Исследовательский Совет по общественным наукам и др.

МО РНФ также активно сотрудничает с российскими региональными университетами и множеством независимых исследовательских центров по общественным наукам в России.

Московское отделение Российского научного фонда

Москва, проспект Мира, 36, 2 этаж

тел.: (095) 280-35-26; факс: (095) 280-33-26

электронная почта: mbrsf@glas.apc.org

адрес для корреспонденции: 101000 Москва, Центр, Почтамт, а/я 245