



ԲԱՆԱԽՈՍ

Նոյեմբերի 10-ին, 1998 թվ.

Թիվ 21

ՀԻՆԳՇԱԲԹԻ ՀՈԿՏԵՄԲԵՐԻ 2, 1998 ԹՎ.

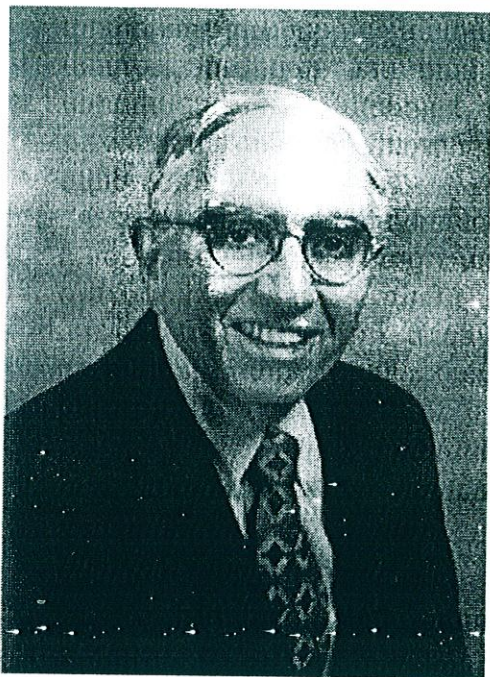
«Տասը պատվիրաններն»
ուղղված շուկայական
հարաբերություններին

ԿԱՌՆԵԳԻ ԿԱԼՅԱՆ

*Պիցբուրգի աստվածաբանական
նեմարանի նախագահ*

Աստիճանաբար ամրապնդվում է այն ընկալումը, որ Հայաստանում ձևավորվել է շուկայական հարաբերությունների վրա հիմնված հասարակություն: Եվ ինչպես ամենուրեք, այն ևս գտնվում է մրցակցության մեջ: Այս առնչությամբ կներկայացնեն որոշ հետազոտությունների արդյունքներ, որոնք ստացել են գործարար դպրոցում ուսումնասիրություններ կատարելիս:

Հարցերից մեկը, որը մենք փորձեցինք պարզել այն էր, թե արդյոք անձի կրոնական արմատները կապված են նրա գործարար փորձառության հետ: Այլ կերպ ասած, որն է հավատքի և վարքագծի միջև եղած կապը: Ոմանք կարող են ասել, որ իրենք ոչ մի կրոնի էլ չեն հավատում, բայց նկատենք, որ յուրաքանչյուրն ունի որոշակի հավատամք: Սա այն է, ինչին մարդը պատրաստ է լիակատար նվիրվել: Կյանքի որոշ փուլում մարդը կարող է տարված լինել իր կարիերայով, ֆինանսական վիճակի բարելավմամբ, բայց կարող է գալ մի այնպիսի ժամանակ, երբ նա իրեն հարց տա՝ արդյոք կան ավելի մեծ արժեքներ, քան փողի հասարակությունն է և արդյոք դա ավելի հաճելի ու հետաքրքիր է, քան պարզապես որևէ կարիերա ունենալը: Այս գործընթացի ընթացքում նա



ավելի կընկալի, որ գտնվում է համընդհանուր մրցակցության մեջ:

Հետազոտություններից մեկի ժամանակ մենք բաժանեցինք «Շուկայական հարաբերությունների բարոյագիտության հարցաթերթիկ» վերգրությամբ հարցաշար, որը կազմելիս խորհրդակցել էինք տարբեր բնագավառների մասնագետների հետ: Ուսումնասիրությունը կատարվել է ԱՄՆ երեք կետերում: Հարցաթերթիկները ուղարկվեցին այդ ժամանակ գործող 500 խոշորագույն ընկերությունների, այնուհետև մի խումբ փոքր բիզնեսի ներկայացուցիչների: Անկեղծ պատասխանների ակնկալիքով հարցումն անցկացրեցինք առանց անունները նշելու պայմանով: Այսուհանդերձ, հարցման ենթարկվածների կեսից ավելին նշեցին իրենց անունները, մեզ տրամադրելով նաև իրենց կազմակերպություններում գործող բարոյագիտական չափանիշների մասին տեղեկություններ: Մեզ մոտ հավաքվեց բարոյագի-

«Շուկայում և ամենուր խաբելու գլխավոր պատճառներից մեկը միշտ հաղթելու խելահեղ ցանկությունն է:»

տասխանների ակնկալիքով հարցումն անցկացրեցինք առանց անունները նշելու պայմանով: Այսուհանդերձ, հարցման ենթարկվածների կեսից ավելին նշեցին իրենց անունները, մեզ տրամադրելով նաև իրենց կազմակերպություններում գործող բարոյագիտական չափանիշների մասին տեղեկություններ: Մեզ մոտ հավաքվեց բարոյագի-

տական չափանիշների մի հսկայական կույտ: Արդյունքներն ամփոփելով մենք մշակեցինք շուկայական հարաբերություններին ուղղված տասը պատվիրան, որոնք քիչ անց կներկայացնեն:

Մինչ այդ կցանկանայի նշել այն հանգամանաբը, որ ցանկացած անհատ երևույթներն ընկալում, գնահատում է իր սեփական տեսանկյունից: Իմ գլխավոր նախապաշարումը հետևյալն է. մենք ապրում ենք մի անկատար աշխարհում և կատարում ենք անկատար որոշումներ, քանի որ մենք անկատար արարածներ ենք: Մարդն ունի այն, ինչն իր համար իրականություն է: Ես նաև հանգել եմ այն եզրակացությանը, որ եթե մարդ ցանկանում է բարոյական լինել իր կյանքում, միաժամանակ հոգ տանել իր գործերի հաջողության համար, ապա դա ինչ-որ մի գին միշտ պահանջում է:

Վերը հիշատակված հարցաթերթիկով մենք փորձում էինք պարզել նաև, թե որքանով են գործարար ղեկավարները պահպանում բարոյական մթնոլորտը: Շատ կազմակերպություններ սիրում են հասարակությանը տեղյակ պահել, որ իրենք ունեն որոշակի չափանիշներ: Հաճախ դրանք փակցված են լինում գրասենյակի պատերին: Երբեմն կազմակերպություններն այնքան էլ հստակ չեն ձևակերպում այդ չափանիշները: Հարցվածների մեծ մասը պատասխանել էր, որ բարոյական չափանիշները ղեկավարության կողմից պաշտպանվում են մակերեսորեն, և շատ չափանիշներ այդպես էլ մնում են թղթի վրա գրված: Եթե գործադիր իշխանության կողմից չլինի ցանկություն և կամք այդ չափանիշները կենսագործելու, ապա դա ըն-

դամենը մի գեղարվեստական դեկոր է: Դուք կարող եք շատ գեղեցիկ ձևավորել ձեր գրասենյակը, սակայն դա ձեր ընկերությունը դեռ չի դարձնի բարոյական: Տնօրինության ղեկին պետք է լինի այնպիսի մի անձ, որը ցանկություն ունենա իրագործել այդ բարոյագիտական չափանիշները:

Հարցումը ցույց տվեց, որ հասարակության մեջ աճում է ուսումնական հաստատություններում հատուկ բարոյագիտական դասընթացներ անցկացնելու անհրաժեշտության միտումը:

Հարցաթերթիկում ներառված էր նաև ԱՄՆ ֆուտբոլային թիմերից մեկի իտալական ծագումով մարզիչ Լոմբարդիի «Հաղթելը դեռ ամեն ինչ չէ» նշանավոր արտահայտությունը: Խնդիրն այն է, որ շուկայում և ամենուր խաբելու գլխավոր պատճառներից մեկը միշտ հաղթելու խելահեղ ցանկությունն է: Հարկ չկա ամբողջությամբ համակվել հաղթելու մտքով, հաղթանակը վերջնական չէ: Երբ մարդ ինչ-որ հարցում պարտվում է, նրան թվում է, թե իր դեմքը կորցրել է: Բայց կյանքի իրականությունն այն է, որ երբեմն հաղթում ու պարտվում ես միաժամանակ: Նա, ում թվում է, թե միշտ պետք է հաղթանակած դուրս գա, կյանքում շատ հիասթափություններ կապրի: Հաճախ, պարտության ճիշտ ըմբռնումը, դրանից արած հետևությունները օգնում են հետագայում ճիշտ առաջ ընթանալուն: Կյանքը հաղթանակների ու պարտությունների շարան է. սա է շուկայի իրականությունը:

Ի՞նչն է առաջնահերթայինը բարոյական

«Մեծամասնությունը գտնում է. Գործը գործ է՝ մի ակնկալեք մեծահոգություն»



Կառնեգի Կալյանը ծնվել է 1933թ.-ին Նյու-Յորքում, մեծացել է Լոս-Անջելեսում: Արևմտյան Քոլեջում ստացել է բակալավրի կոչում, Փրինստոնի աստվածաբանական հոգևոր դպրոցում՝ B.D. և Բազելի համալսարանում՝ աստվածաբանական գիտությունների դոկտորի կոչում (magna cum laude):

Որպես լրացում՝ Ցյուրիխում նա ուսանել է վերլուծական հոգեբանություն Յունգի ինստիտուտում, ժնևում՝ միջազգային ուսումնասիրությունների ինստիտուտում, Բոստոնում համակերպական ինստիտուտում, Աստվածաբանական դպրոցների ասոցիացիայի Case Study ինստիտուտում, Բեթելի կիրառական հոգեբանական վարմունքի ինստիտուտում: Հարվարդի համալսարանի կառավարման բարձրագույն դպրոցում ուսանել է կառավարման խորացված ծրագիր, և Ստանֆորդի համալսարանի կառավարման բարձրագույն դպրոցում եղել է հրավիրված Scholar:

Կառնեգի Կալյանը Պիցպուրգի աստվածաբանական հոգևոր դպրոցի հետ իր համագործակցությունը սկսել է 1981թ.-ին որպես նախագահ և աստվածաբանության պրոֆեսոր: Պիցպուրգ նա եկել է Դուբուքի աստվածաբանության հոգևոր դպրոցից, որտեղ աշխատում էր 1963թ.-ից:

որոշումներ կայացնելիս հարցին ի պատասխան, ամերիկացիները որպես առաջին երեք գործոններ նշել էին սովորական զգացմունքները, օրենքի պահանջները և անձնական կամ կազմակերպության շահերը: Փաստորեն, մարդիկ, որոնք կիրակի օրերին եկեղեցում ասում են, որ իրենց հետաքրքրում է սերը, ներողամտությունը և արդարությունը, երկուշաբթի օրը գործում են նախ և առաջ կարևորելով սովորական զգացումը, օրենքի տառը կամ կազմակերպության ու անձնական շահերը:

Կարո՞ղ է արդյոք անձն իր գործունեության մեջ լինել ազնիվ, շահութաբեր և բարի գործեր կատարել հասարակության համար: Այս հարցին մեծամասնությունը դրական պատասխան տվեցին գտնելով, որ իրենք երեքն էլ միաժամանակ կարող են անել: Սակայն իրականությունը բոլորովին այլ է: Եթե ազնվության սանդղակը վերցնենք 0-10, ապա բոլոր կատեգորիաներում ամենքը կուզեին լինել 10-րդ աստիճանի վրա: Բայց մեր իրականության մեջ մենք շատ ժամանակ առևտուր ենք անում: Շատ մարդիկ ասում են. ես պարկեշտ եմ, շահույթ եմ բերում և հարյուրավոր աշխատանք եմ ապահովում հանրության համար:

Սրանով իրենց պատասխանատվությունը հանրության առջև համարում են սպառաժ: Սինչդեռ չեն ուզում խոսել սանիտարական պայմանների, շրջակայքը աղտոտելու կամ նման հարցերի մասին: Ասելիքս այն է, որ այս հարցը շատ ավելի խորն է, և կա մի պարզ ցանկություն. այդ բոլոր բաղադրիչներում էլ լինել բարձր սանդղակի վրա:

Ձեր կրոնական հավատալիքները ընդհարվե՞լ են ձեր գործարար ճանապարհին: Այս հարցին շատերը պատասխանում են այո, ամբողջապես կամ երբեմն: Քչերն են ասում՝ երբեք: Ընդհանրապես, ԱՄՆ-ում կրոնը համընդհանուր ընդունելություն է գտնում: Այս պարագայում հետաքրքիր է իմանալ մարդկանց վերաբերմունքը հետևյալ պնդման առնչությամբ. «Գործը՝ գործ է»: Ասել է թե՛ ամեն ինչ հնարավոր է, երբ փողն է խոսում: Ձարմանալիորեն արձանագրեցինք, որ մեծամասնությունը այդպես էլ գտնում է՝ «Գործը՝ գործ է», և մի ակնկալեք մեծահոգություն: Սա

արդեն խոսում փաստ է, որովհետև ցանկացած խոշոր կրոնի հիմքում ընկած է մեծահոգության մի հիմնադրույթ:

Այսպիսով, գործարար աշխարհում մի նոր քայլ անելիս մարդ պետք է իր համար նախ և առաջ պարզի հետևյալ հարցերի պատասխանները. արդյոք այդ նոր արտադրանքի կամ ծառայության կարիքը կա, արդյոք այն օրինական է, կապահովի՞ շահութաբերություն, թե ոչ և, վերջապես, արդյոք այդ նախաձեռնությունը համահունչ է իր կամ իր ընկերության որդեգրած փիլիսոփայության հետ: Ինչպես նշեցի, հետազոտությունների արդյունքում ձևավորվել են շուկայական հարաբերությունների տասը պատվիրան, որոնց, ըստ իս, գործարար աշխարհը պետք է տեղյակ լինի: Պարզապես թվարկեմ դրանք.

1. Վերաբերվիր անհատին որպես սրբի. մարդիկ ավելին են, քան նշանակում են:

2. Եղիր առատաձեռն:

3. Կիրառիր չափավորություն. հաղթանակի մոլուցքը անմարդասիրական է:

4. Մի քողարկիր սխալներդ. խոստովանությունն ու փոխհատուցումը անհրաժեշտ միջոցներ են բարոյագիտական բնութագիրը վերականգնելու հա-

մար:

5. Դասավորիր առաջնայինը՝ մտքում ու նենալով հեռագնա նպատակներն ու սկզբունքները:

6. Կատարիր խոստումներդ. վստահությունը, գաղտնիությունն ու իսկությունը ձևավորվում են ժամանակի ընթացքում:

7. Ծիշտ խոսիր. կեղծելով տեղեկությունը՝ ոչնչացնում ես հավատը քո հանդեպ:

8. Ցուցաբերիր հոգատարություն. բարեգործությունը չի սահմանափակվում միայն տանը, այն տարածվում է ողջ հասարակության մեջ:

9. Ձգտիր առավել տեղեկացված լինել. առանց գիտելիքների դատողությունը վտանգավոր է:

10. Շահույթ ստացիր առանց կորցնելու քո հոգին այդ գործընթացում. գնահատիր քո «եկամուտի և կորուստի դրույթը», գործի հեղինակությունը ավելի կարևոր է, քան դոլարների ու ցենտերի հաշվարկը:

«Գործի հեղինակությունը ավելի կարևոր է, քան դոլարների ու ցենտերի հաշվարկը:

ՀԱՐՑԵՐ ԵՎ ՊԱՏԱՍԽԱՆՆԵՐ

-Ձե՞ք կարծում արդյոք, որ Հայաստանը գտնվում է մի կացության մեջ, երբ բարոյականության մասին խոսելն անտեղին է:

- Ես չեմ ուզում Հայաստանի մասին դատողություններ անել, որովհետև բավարար ժամանակ չեմ եղել այստեղ, որ հիմնավոր պատկերացում կազմեմ: Դրա համար ինձ դեռ ժամանակ է պետք:

- *Կա՞ հույս, որ Հայաստանում մեծ ծավալի հասնող կաշառակերությունը կնվազի, ինչպիսի՞ փոփոխություններ պետք է կատարել:*

- Կարծում եմ, դուք ինքներդ լավ գիտեք այն գործոնները, որոնք բերում են նման դրսևորումների: Մի բան լավ գիտեմ, որ այդ փոփոխությունները կատարելու համար պետք է ունենալ մեծ համարձակություն և նվիրվածություն: Կարևոր է, որ քայլն անելուց առաջ խնդիրը, խոչընդոտները լավ գիտակցվեն:

Ցանկացած փոփոխություն իրականացնելուց առաջ պետք է պարզել, թե որն է գլխավոր նպատակը, ո՞րն է ամենագլխավորը այդ նպատակում և ապա ինչ ռազմավարությամբ պետք է իրականացնեք ձեր առաքելությունը:

- *Դուք ունե՞ք իրական կյանքի փորձ, որը կապացուցի, որ հետևելով Ձեր տասը պատվիրաններին կարելի է հասնել երկարաժամկետ հաջողության:*

- Ինչ խոսք, կան շատ գրքեր, որտեղ տրվում են, թե ինչպես կարելի է հաջողության հասնել: Հարցն այն է, թե արդյոք դուք կարող եք հաջողության հասնել ձեր անձնական վարքագծի մեջ: Սա է հաջողության գաղտնիքը:

- *Աշխարհն անկատար է: Այդ դեպքում ինչպե՞ս եք ակնկալում զնալ կատարելության՝ հետևելով Ձեր նշած տասը պատվիրաններին:*

- Ես երբեք չեմ ասել, որ կատարելություն եմ ակնկալում: Ես նշեցի, որ եթե տասն աստիճանոց սանդղակ սահմանենք, կարելի է երեքի կամ չորսի վրա լինել: Ես չեմ ուզում լինել կատարյալ, որովհետև շատ դժվար կլինի շփվել մեկի հետ, որը կատարյալ է:

- *Եթե մարդն ընկնելով փողի հետևից կորցրել է իր երբեմնի դեմքը, կարո՞ղ է նա դարձյալ վերափոխվել:*

- Ցանկացած մարդու համար, անկախ նրանից, թե ինչքան ես հեռու գնացել, միշտ էլ կա դարձի հնարավորություն: Ներողամտությունը միշտ էլ մարդու սրտի մեջ է: Գիշտ է, դարձը հեշտ չի լինում, դրա համար ևս մարդը պետք է որոշակի գին վճարի:

- *Արդյո՞ք գործարարը միաժամանակ պետք է լինի հոգեբան:*

- Շատ գործարարներ ունենում են շատ գաղափարներ ու խանդավառություն դրանք իրականացնելու համար, բայց հաճախ չգիտեն, թե ինչպես այն կընդունվի հասարակության կողմից: Ինչ խոսք, հոգեբանական գիտելիքները կօգնեն գործարարին ավելի ճկուն լինելու:

- *Գործարարությունն ու էթիկան առանձին խնդիր է, գործարարությունն ու կրոնը՝ մեկ այլ: Կարո՞ղ եք նշել դրանց առաջնահերթությունը:*

- Այսօր Միացյալ Նահանգներում գրվում են բազմաթիվ գրքեր գործարարության բարոյականության մասին: Այն գրեթե արդյունաբերության է վերածվել: Ես մտավախություն ունեմ, որ գործարարության բարոյականության մասին այս գրքերը այնքան էլ բարոյագիտական չեն գործարար հասարակության համար: Գործարարության մեջ բարոյական լինելու համար մարդը պետք է ուժ և չափանիշներ ունենա բազմաթիվ փոխզիջումների ճնշման տակ ոտքի կանգնելու և հնարավորինս չընկրկելու իր սկզբունքներից:

- *Դուք ինքներդ Ձեր կյանքում կիրառու՞մ եք այդ տասը պատվիրանները:*

- Ես ուրախ կլինեի, եթե կարողանայի պնդել, թե հետևում եմ դրանց: Ցավոք, դա այդպես չէ: Ըստ իս, ամենակարևոր պատվիրանը, որ մեզ տալիս է Աստվածաշունչը հետևյալն է. Սիրիր քո Աստծուն քո ամբողջ սրտով, հոգով և մտքով:

Շուկայական հարաբերությունների բարոյագիտության հարցաթերթիկ

1. Ձեր ղեկավարությունը երբևէ հաստատե՞լ է բարոյագիտության վերաբերյալ որևէ օրինակարգ.
ի՞նչովին : քակվածանասանի _____ : օրհ _____ : ո՞ր _____ :
2. Ինչպիսի՞ն է Ձեր կազմակերպության բարոյագիտական մթնոլորտը.
կանոնավոր միջավայր _____; վստահելի միջավայր _____; հատուցում և դատապարտում _____;
այլ _____:
3. Ինչպիսի՞ն է Ձեր բիզնեսի բարոյագիտական մթնոլորտը ըստ Ձեզ.
արտադրանքը շահութաբեր է մարդկանց համար _____; արտադրության միջոցները բավարար են
աշխատողների համար _____; արտադրության գործընթացը վտանգավոր չէ առողջությանը _____; լավ
աշխատավարձեր _____; այս բոլորը _____; այլ _____:
4. Բարոյագիտական նորմերը ավելի մակերեսային են, թ՞ե ավելի նշանակալի Ձեր կազմակերպության համար.
հիմնականում մակերեսային են _____; հիմնականում նշանակալի են _____;
այլ, բացատրեք _____:
5. Դուք կարծու՞մ եք որ քուլեջները կամ ինստիտուտները պետք է առաջարկեն հատուկ բիզնեսի
բարոյագիտության վերաբերյալ դասընթաց.
այո _____; ոչ _____; բարոյագիտություն ընթացիկ դասընթացների հետ միավորված _____:
6. Ինչպե՞ս եք մեկնաբանում Լոմբարդիի նշանավոր խոսքերը. «Չաղթելը դեռ ամեն ինչ չէ».
համաձայն եմ _____; համաձայն եմ լայն իմաստով _____; համաձայն եմ որոշ իմաստով _____;
համաձայն չեմ _____:
7. Ձեր կազմակերպությունը որևէ առիթով բարոյագիտական սահմանում մտցրե՞լ է, որի համար Դուք կարող եք
հպարտանալ. Բացատրեք.
8. Ե՞րբ է վաճառելու շնորքը վերածվում կաշառակերության.
ամենշան նվերներ (քանոն, գրիչ և այլն) _____; համեստ նվերներ (թատրոնի տոմսակներ և այլն) _____;
թանկագին նվերներ (ճանապարհորդություն և այլն) _____:
9. Ինչպե՞ս եք բացատրում այն գործընթացը, երբ կայացնում եք բարոյագիտության որոշումներ: Գնահատեք
հետևյալ հաջորդականությամբ 1 (ամենակարևոր) 6 (քիչ կարևոր).
սովորական զգացում _____; ինչպես օրենքում գրված է _____; բարոյական սկզբունքներ _____; անձնական
հետաքրքրություն _____; կազմակերպության հետաքրքրություն _____; այլն _____:
10. Ձեր կարիերան կտուժի՞ կամ ղեկավարությունը վատ կվերաբերի Ձեզ, եթե մի որևէ իրադրության մեջ Դուք
վեր դասեք Ձեր անձնական սկզբունքները ամբողջ ընկերության սպասելիքներից և ղեկավարությունը
հասկանա որ գործը ինչ-որ ձևով տուժել է դրա պատճառով.
հավանաբար այո _____; հավանաբար ոչ _____:
11. Եթե բիզնեսը մի խաղ՝ է, որտեղ պետք է հաղթել կամ պարտվել, ապա բիզնեսի բարոյագիտությունը-կարելի՞ է
համարել ճիշտ կամ սխալ ռազմավարություն, այլ ոչ թե արդարության, ազնվության, նվիրվածության և այլնի
չափանիշ. այո _____; ոչ _____; վստահ չեմ _____:
12. Բարոյագիտության նորմերը նպաստում թ՞ե խոչընդոտում են Ձեր ընկերության գործավարության
արդյունավետությանը.
նպաստում են _____; խոչընդոտում են _____; այլ, բացատրեք _____:
13. Արդյոք հաճախորդի խաբեությունը դժվարություն է ստեղծում Ձեզ համար՝ պահպանելու Ձեր բարոյական
կեցվածքը. լիովին _____; մասամբ _____; աննկատ _____; բոլորովին _____:
14. Զնարավո՞ր է համաձայնվել մեր հասարակության արժեքների ընդունված չափանիշներին.
լիովին -----; շատ հնարավոր է -----; հնարավոր է -----; քիչ -----; անհավանական է-----:

15. Կարո՞ղ եք լինել ազնիվ, օգտակար և սոցիալապես պատասխանատու միաժամանակ նաև բիզնեսի գործարքներում. այո _____; ոչ _____; բացատրեք.
16. Ո՞րն է մարդկային բնութագրի ձեր պատկերացումը. Մարդիկ
 հիմնականում լավն են _____; ավելի հաճախ լավն են _____; ավելի երեքստված են _____;
 հիմնականում վատն են _____.
17. Կարծում ե՞ք որ ձեր ներկայիս աշխատակազմի բարոյական գիտակցությունը բավարար է:
 այո _____; ոչ _____:
18. Ձեր կրոնական հավատքները ընդհարվել են՞ Ձեր բիզնեսի ճանապարհին.
 ամբողջապես _____; շատ հաճախ _____; երբեմն _____; երբեք _____;
 ես ինձ կրոնական չեմ համարում _____.
19. Ձեր կազմակերպությունը նպաստո՞ւմ է արտադրանքի որակի և հաճախորդին ծառայելու կարևորությանը.
 այո (բացատրեք ինչպես) _____; ոչ _____:
20. Ինչպե՞ս եք հասկանում հետևյալ արտահայտությունը. «Գործը գործ է»:
 ինչ որ բան կատարվում է _____; դրանք խոսում է _____; ամեն մեկն իր արժեքն ունի _____; մի ակնկալեք
 մեծահոգություն _____; այլ _____:
21. Ձեր շրջապատում ո՞վ է բարոյական մոդելի Ձեր անձնական օրինակը.
 (Նշեք նրա անունը և աշխատանքը) _____
 _____:
22. Դուք հավատո՞ւմ եք, որ Ձեր ընկերության կողմից հաստատված բարոյական դրույթները ամրապնդում և
 ավելի շահութաբեր են դարձնում Ձեր ընկերությունը.
 բոլոր դեպքերում _____; որոշ դեպքերում _____; ոչ _____.
23. Դուք հայտնաբերել եք անհամապատասխանություն Ձեր երկրի աշխատանքային չափանիշների և այլ
 գերիշխող երկրում ընդունված չափանիշների մեջ: ինչպե՞ս եք վարվում.
 հարմարվում եք այդ իրավիճակի հետ _____; ռիսկի եք դիմում վտանգելով ձեր բիզնեսը _____; հետևում եք
 Ձեր մրցակիցների օրինակին _____; այլ _____:
24. Ի՞նչն է Ձեզ դրդում հետևել բարոյականության չափանիշներին: Գնահատեք հետևյալ հաջորդականությամբ.
 1 (ամենակարևոր) 4 (քիչ կարևոր)
 պատճառը _____; կարեկցանքը _____; Աստծո վախը _____; այլն _____:
25. Արդյոք կրոնական հաստատությունները պե՞տք է ավելի շատ աջակցեն կրոնական բարոյագիտական
 խնդիրների պարզաբանմանը գործնականում:
 այո _____; ոչ (բացատրեք) _____:
26. Կրոնական ինչ խմբավորման եք պատկանում.
 Հայ առաքելական եկեղեցի _____; Բողոքական _____; Կաթոլիկ _____; Ուղղափառ _____; Հրեական _____
 Մուսուլման _____; այլ _____
 Ամենօրյա որոշումներ կայացնելիս որ՞ն է Ձեր հավատքի հիմնական ուղեցույցը: _____
 _____: