

Джові Сулістіаван, Діан Ековаті, Зайнія Алфірдаус

Аналіз передумов девіантної поведінки продавців і ролі значущості роботи

Працівники схильні до певної поведінки: гарної чи поганої. Виходячи з теорії контролю, поведінка працівників контролюється за ступенем задоволення організацією їх потреб. Основною метою дослідження є аналіз впливу узгодженості між продавцем та організацією на стрес від роботи та, в свою чергу, девіантну поведінку продавця. Крім того, також проаналізовано вплив значущості роботи на зв'язок між стресом на роботі та девіантною поведінкою. Для перевірки гіпотез було використано ієрархічний регресійний аналіз та регресійний аналіз зі змінною-модератором. Результати опитування 182 продавців з виробничих та обслуговуючих компаній свідчать про негативний вплив узгодженості між продавцем і організацією на три типи девіантної поведінки: організаційна девіантність, міжособистісна девіантність та передова модель девіантності. Результати дослідження також свідчать про неоднозначний вплив стресу на роботі на девіантну поведінку. Стрес на роботі має позитивний вплив на організаційну ($\beta = 0,092$; $p < 0,1$) та передову модель девіантності ($\beta = 0,092$; $p < 0,05$), тоді як має незначний вплив на міжособистісну девіантність. Значущість роботи впливає лише на зв'язок між стресом на роботі та організаційною девіантністю.

Ключові слова: стрес на роботі, узгодженість між продавцем і організацією, девіантна поведінка

Класифікація JEL: L29, M31, O15



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, що дозволяє повторне використання, розповсюдження та відтворення, забороняє використання матеріалів у комерційних цілях та вимагає наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Джові Сулістіаван, Діан Эковати, Зайнія Алфірдаус

Анализ предпосылок девиантного поведения продавцов и роли значимости работы

Работники склонны к определенному поведению: хорошему или плохому. Исходя из теории контроля, поведение работников контролируется по степени удовлетворения организацией их потребностей. Основной целью исследования является анализ влияния согласованности между продавцом и организацией на стресс от работы и, в свою очередь, девиантное поведение продавца. Кроме того, также проанализировано влияния значимости работы на связь между стрессом на работе и девиантным поведением. Для проверки гипотез был использован иерархический регрессионный анализ и регрессионный анализ с переменной-модератором. Результаты опроса 182 продавцов из производственных и обслуживающих компаний свидетельствуют о негативном влиянии согласованности между продавцом и организацией на три типа девиантного поведения: организационная девиантность, межличностная девиантность и передовая модель девиантности. Результаты исследования также свидетельствуют о неоднозначном влиянии стресса на работе на девиантное поведение. Стресс на работе имеет позитивное влияние на организационную ($\beta = 0,092$; $p < 0,1$) и передовую модель девиантности ($\beta = 0,092$; $p < 0,05$), тогда как имеет незначительное влияние на межличностную девиантность. Значимость работы влияет только на связь между стрессом на работе и организационной девиантностью.

Ключевые слова: стресс на работе, согласованность между продавцом и организацией, девиантное поведение

Классификация JEL: L29, M31, O15



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение, запрещает использование материалов в коммерческих целях и требует наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.