



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№2(9)2008



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ

Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО-

ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста,
магістра державного зразка. Сту-
денти проходять практику у дер-
жавних та комерційних установах.
Працює служба працевлаштуван-
ня студентів. Здійснюються мовні
та фахові стажування студентів
за кордоном. На запрошення Ін-
ституту лекції читають професори
з провідних Університетів Західної
Європи. Ведеться підготовка до не-
залежного зовнішнього тестування
з математики, української мови та
літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск №2 (9)

Київ
Видавництво КІБіТ
2008

Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій Ірині Іванівні Яковлевій за підтримку видання

Наукові статті викладачів та студентів присвячені актуальним проблемам економіки, філософії, психології, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України. У статтях викладено результати наукових досліджень та обговорень під час щорічної науково-практичної конференції Інституту “Студент-Дослідник-Фахівець”.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

РОМАНЕНКО О.В., канд. філос. наук – голова редколегії
ЯЗИНІНА Р.О., д-р географ. наук – відповідальний секретар
МИХАЙЛИЧЕНКО М.В., канд. пед. наук
ВЕТЧИНОВ І.А., д-р. екон. наук
РОМАНЮК А.С., д-р. фіз.-мат. наук
ЄНА О.В., канд. екон. наук
КАЛІБЕРДА Л.П., канд. істор. наук
КОНЧИН В.І., канд. екон. наук
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., канд. екон. наук
ГРИДКОВЕЦЬ Л.М., канд. психол. наук

Рецензенти:

СКРИПКА П. І., канд. філос. наук (Київський національний університет імені Тараса Шевченка)
ГАПОНЮК М. А., канд. екон. наук (Київський національний економічний університет)

Відповідальна за випуск — **ЯЗИНІНА Р. О.**, д-р географ. наук

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№2 (9) 2008

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
в Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004 р.

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол №4 від 26 листопада 2008 року

Тираж 500 прим.

Адреса редакції:
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець — ПВНЗ “Київський інститут бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: kibit@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей,
студенти та їх наукові керівники

ДОПОВІДІ З ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ

УДК 339.7

КОНЧИН В. – к.е.н.

м. Київ

“ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА КРИЗА” ТА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПОШУК ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКУ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ВНУТРІШНІХ І ЗОВНІШНІХ ШОКІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Фінансову кризу, що почала проявлятися з кінця 2007 р. у США і розповсюдилась з середини 2008 р. на розвинуті країни й на країни, які розвиваються, сьогодні практично усі називають світовою фінансовою кризою. Проте необхідно розвіяти цей міф. Криза безумовно має глобальний характер, однак причиною всіх негараздів є не суто сфера фінансів, яка тісно переплітається з іншими сферами економіки і чинить на них тиск. Звичайно, світова криза дійсно проявилась у вигляді глобальних фінансових шоків і не локалізувалась на рівні фінансів, а пішла далі, привівши донедавна стійкі економіки світу до інфляційних процесів, знецінення національних валют та як результат до економічного спаду в реальному секторі. Але з впевненістю можна говорити про те, що глобальні кризові процеси мають дещо глибші коріння, які протягуються до самого лона капіталістичних економічних відносин – способу капіталістичного виробництва і його протиріч.

Зрозуміло, що сьогодні немодними є економісти, що звертаються до марксистської економічної доктрини. Циклічність розвитку капіталістичної економіки та антагонізм, що виникає в процесі нагромадження капіталу за К. Марксом, можна переформулювати теорією ділових циклів (*business cycle theory*), а глобальний економічний імперіалізм охарактеризувати через призму теорії Хаймена Мінскі фінансової ламкості (“*financial fragility*”, “*Ponzi finance*”) або, наприклад, через концепцію розповсюдження фінансової хвороби (*financial contagion*)/ концепцію системних ризиків (*systemic risk theory*). Можна називати безліч теорій виникнення та розвитку фінансових криз, основні з яких будуть нами окреслені нижче. Проте вони є лише фрагментами чи похідними, а також доповненнями до основоположної марксистської теорії при поясненні існуючої проблеми виникнення та розгортання кризових явищ і процесів в сучасній світовій економіці, – а саме: а) проблеми надлишку нагромадженого капіталу в розвинутих індустріальних країнах за існуючої технології виробництва і пошуку можливостей його реалізації в умовах перегріву ним економічної системи розвинутих країн; б) проблеми виникнення фінансових бульбашок на ґрунті віддалення великих обсягів спекулятивного фінансового капіталу, що в дійсності не обслуговують реальний сектор економіки, від капіталу, що обслуговує реальний сектор.

З огляду на ці міркування пропонуємо говорити не про глобальну фінансову кризу, а про *глобальну системну економічну кризу, що в часі вбачається об’єктивним результатом капіталістичного способу виробництва за умов відсутності суттєвих імпульсів до реалізації в реальному секторі продуктів науково-технічного прогресу та за умов недостатнього впливу транснаціональних корпорацій країн, що перегріті капіталом, на “необжиті” капіталом території*. При цьому криза є глобальною, оскільки від неї страждають як економіки розвинутих індустріальних країн, так і економіки країн, які розвиваються та країни з перехідною економікою, що спільно утворюють світовий ринок. З одного боку, розвинуті індустріальні країни є носіями кризи в зв’язку з тим, що вони характеризуються низькою ефективністю від подальшого вкладання капіталу з огляду на низькі рівні процентних ставок через достатні (надлишкові) обсяги капіталу. З іншого боку, країни, що розвиваються та трансформаційні країни є привабливими країнами для глобальних інвесторів з точки зору високих процентних ставок з огляду на дефіцит капіталу в цих країнах. Однак останні або не встигають абсорбувати капітал з розвинутих країн в зв’язку з відносно низькою вартістю життя та низьким рівнем життя або ж проводять захисну зовнішньоекономічну політику і не прагнуть багатоспекторної зовнішньої лібералізації їхніх економічних систем, а отже, свідомо гальмують приток капіталу з розвинутих країн. В очікуванні інфляційних процесів та зрештою економічного спаду внаслідок перегріву капіталом розвинуті країни, а переважно США та країни ЄС вимушені проводити відповідну антициклічну монетарну та фіскальну політику, що викликає в світовій валютній системі валютні війни девальвацій та ревальвацій, а отже, створює валютні та фінансові шоки навколо ключових валют для решта країн світу, які де-факто прив’язують свої національні валюти до ключових. І цей антагонізм не здолати до тих пір, поки корпорації розвинутих країн не профінансують нову технологічну хвилю і не розповсюдять нову технологію по своїй економічній системі, що потенційно може збільшити продуктивність факторів виробництва, або поки країни, що розвиваються і деякі країни з перехідною економікою не поглиблять економічну

лібералізацію і не відкриють свою економічну систему для міжнародної конкуренції, а отже, для транснаціонального капіталу. В процесі подальшого нагромадження капіталу проблема повторюється і так само загострюється, а глобальна економічна система в сучасній її формі функціонування вимагатиме тих самих рецептів "оздоровлення".

Глобальна фінансова криза як структурний елемент *глобальної економічної кризи*, що тільки почала розгортатись і має непрогнозований результат для глобальної економічної системи, втілює у собі чинники структурного, циклічного та спекулятивного характеру. Слід виділити такі причини її розгортання:

1. Криза капіталістичного перевиробництва, яка загострилась, зокрема, внаслідок стимулюючої інвестиції та обсяги випуску продукції кредитної пропозиції. Для розвинутих суспільств світове перевиробництво означає перенасиченість ринків диференційованою продукцією, а для країн, що розвиваються - недостатній платоспроможний попит на таку продукцію. Великі транснаціональні виробничо-торговельні компанії США та Європи отримували кредити у фінансових інституцій з метою розширення своєї операційної та інвестиційної діяльності і при цьому намагались довести своїм кредиторам наявність чудових перспектив від використання принципу порівняльної переваги, а отже, зростання конкурентоспроможності на нових ринках. Послаблення кон'юнктури світових товарних ринків (зокрема, внаслідок насичення старих ринків продукцією, а також через недостатню пропозицію нафти і газу та дискретне, а потім бурхливе перманентне зростання цін на них в період 2006–першого півріччя 2008 рр.) поставило під сумнів очікувані результати на ринках країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою і зумовило недоотримання компаніями належних прибутків. В окремих випадках інвестовані кошти не компенсувались доходами і деякі компанії показували навіть збитки. Поточна кредиторська заборгованість змушувала брати чергові довгострокові кредити у фінансово-банківському секторі. Однак, останній відчув ризики неповернення і почав практикувати кредитну рестрикцію. Поточні вимоги змусили багато компаній скручувати свої активи шляхом відтягнення інвестицій з певних ринків, продавати активи або шляхом вимоги повернення дебіторської заборгованості розраховуватись з кредиторами. Це означало суттєве зменшення вартості активів (наочним прикладом є General Motors – скорочення активів з 476 млрд. \$ у 2005 р. до 186 млрд. \$ у 2006 р.), або/і погіршення фінансового стану, очікування банкрутства для певних учасників ринку, що вплинуло на падіння курсів акцій певних компаній та міжнародних фондових індексів провідних країн світу.

2. Світова криза споживання, причиною якої стало необмежене і сприятливе кредитування на ринку іпотечного житла, що супроводжувалося спекулятивним ціноутворенням на житлові об'єкти. В США та в країнах Європи проявився феномен "житлових бульбашок"

("housing bubble"), оскільки взяті населенням кредити на житло виявились незабаром проблемними. Реакцією на ці процеси стала кредитна рестрикція з боку банків, що зумовило рецесію на ринку нерухомості. Крім цього, з огляду на широкомасштабне отримання в іпотечний кредит житла, в населення США та країн Європи скорочувалась схильність до платоспроможного споживання товарів масового виробництва. Слід сказати, що беззаперечним є факт застою у реальних заробітних платах американців вже протягом декількох декад при постійно зростаючому споживанні. Для стимулювання неплатоспроможного попиту як в розвинутих, так і в менш розвинутих країнах транснаціональні промислово-фінансові структури в 2000-х рр. розгортали для суспільства різні схеми споживчого кредитування. Реалізація доктрини глобального конс'юмеризму ("global consumerism") транснаціональними концернами чітко описує зв'язок між світовою кризою перевиробництва та кризою споживання.

3. Перевищення норми співвідношення кредитних коштів над вкладеними депозитами веде до проблеми дефіциту ліквідності у банків. Ця проблема породжується вищеописаними структурними чинниками і додатково загострюється панікою вкладників депозитів через очікування банківської кризи, що зрештою призводить до "нападу на банки" ("run on a bank"), тобто до вилучення вкладниками з банківських установ депозитних вкладів. Якщо комерційні банки не здатні витримати натиск вкладників і через це можуть оголосити себе банкрутом, центральні банки країн для збереження стабільності банківської системи можуть надати кредит (рефінансування) для відновлення ліквідності цих комерційних банків. Якщо і це не допомагає, то уряди країн здатні вдаватись до їхньої націоналізації (прикладом є англійський банк Northern Rock plc, який в лютому 2008 був націоналізований через напад вкладників та втрату ліквідності). Аналогічні напади притаманні й для інвестиційних банків, які займались субстандартними заставами фінансовими інструментами (subprime mortgages) і опинились на грані банкрутства, такі як Lehman Brothers і Bear Stearns в 2008 р.

4. Проблема завищених цін на фінансові активи (overvaluated financial assets) на фондових біржах, коли актуальні біржові котирування по всій ймовірності перевищують вартість майбутніх доходів (з врахуванням майбутньої вартості грошей). Такі цінові перекоси є відображенням дисбалансу між оцінкою фінансовими директорами певних компаній (під впливом їхніх біржових посередників) вартості фінансових активів та існуючими структурними негараздами в умовах перевиробництва, закінчення потенціалу росту в секторах з кінцевими фазами життєвого циклу товару, переоціненими можливостями на нових ринках, а також дійсним станом справ з швидкою ліквідністю банківського сектору. Виникнення фондової бульбашки ("stock bubble") означає, що учасники ринку, оцінюючи негативні тенденції розвитку ком-

паній, фінансовими активами яких вони володіють, відчувають обвал на фондовому ринку і намагаються звільнитись від цих фінансових активів шляхом їхнього продажу, що зумовлює зрештою тиск на зниження цін за цими активами. Фондові біржі, в свою чергу, попереджаючи зменшення своєї капіталізації, призупиняють або заморожують торги і це веде до зростання паніки серед учасників фондового ринку в цілому.

5. Валютна гегемонія тріади США-ЄВС-Японії у сформованій Ямайській світовій валютній системі, коли за режиму керовано-плаваючих валютних курсів проведення антициклічної та врівноважуючої платіжний баланс монетарної (грошово-кредитної та валютно-курсової) політики дозволяє вищезазначеному блоку розповсюджувати валютні та фінансові шоки на економічні території країн, функціонування економічних систем яких значною мірою залежать від ключових валют тріади.

Отже, на нашу думку, сьогоднішня глобальна фінансова криза чітко пояснюється:

– марксистською теорією загострення протиріч в умовах циклічності капіталістичної економіки або теорією бізнес-циклів;

– теорією технологічних хвиль Кондратьєва, коли транснаціональні концерни не встигли вчасно профінансувати появу нової технології, яка б призвела до формування нових секторів економіки з потенціалом для зростання продуктивності факторів виробництва, імпульсів до збільшення платоспроможного попиту і стала б авангардом економічного розвитку сучасного суспільства;

– теорією “фінансової ламкості” (“financial fragility theory”, “Ponzi finance theory”) Хаймена Мінскі, коли на хвилі економічного піднесення компанії вважають, що вони можуть дозволити собі ввійти у площину фінансових спекуляцій. Вони розуміють, що прибутки ніколи не покривають усі проценти за всіма взятими кредитами та випущеними борговими фінансовими інструментами і продовжують безперервно фінансувати свою діяльність за рахунок зовнішніх запозичених джерел, будучи впевненими в тому, що глобальну фінансово-кредитну піраміду вже ніхто не зацікавлений руйнувати. Незабезпечені запозичення ведуть до збільшення інвестування, економіка продовжує зростати і як в позикодавців, так і в позичальників росте оптимізм. Однак це триватиме до тих пір, доки хоч одна велика впливова компанія не об’явить дефолт. Тоді позикодавці відреагують зниженням схильності до кредитування і це потягне за собою інші дефолти, оскільки компаніям не буде звідки рефінансуватись і система почне ламатись. Під час рецесії компанії, що здатні вижити, почнуть хеджувати фінансові ризики, цикл закривається кінцевою точкою спаду і все почнеться знов;

– концепцією Дж. Сороса рефлексивності інвесторів “investors’ reflexivity”, коли інвестор діє у спосіб, який він очікує від інших інвесторів. При цьому на рефлексорному рівні відбувається координація вибору інвесторів в цілому;

– теорією координаційних ігор (“Coordination games theory”) при прийнятті фінансових рішень. Передбачається, що об’єктивно має бути фінансова стабільність на фондовому ринку, однак на ньому з’являються дві рівноваги, в одній з яких рефлексорно формується група учасників, що провокують фінансові кризові процеси своїм спільним рефлексивним відгадуванням рішення інших учасників. Прикладом може виступати поведінка вкладників короткотермінових чи поточних депозитів;

– теорією “стадної реакції” (“gregarious instinct theory”), коли під дією певних атракторів паніка охоплює учасників фінансового ринку і це обумовлює однакостійність їхніх дій, які здатні спровокувати чи/і загострити кризові явища.

– концепцією фінансового левереджу (“financial leverage concept”), коли компанія бере позику/робить борг для фінансування інвестицій. При цьому існує як потенціал для отримання великих прибутків від вкладеного капіталу, так і ризик банкрутства. У випадку, коли прибутки не можуть покрити зобов’язань позичальника, тоді останній оголошує банкрутство. Банкрутство однієї компанії може потягнути погіршення стану справ або банкрутство інших компаній, що може описуватись концепцією фінансової інфекції.

– концепцією фінансової інфекції (“financial contagion”). Найчастіше дана концепція асоціюється із взаємозалежністю (кореляцією) шоків країн: якщо в одній країні відбувається зниження цін на фінансові активи, то цей шок експортується на фінансові ринки інших країн, близьких за економічним розвитком чи близьких територіально.

– теорією чистої майбутньої вартості фінансових активів в контексті їхньої спекулятивно завищеної оцінки сьогодні (net future value of financial assets under today’s overvaluation). Досить часто емпірично цю теорію можна перевіряти на фондових ринках, коли свідомо завищується курс акцій компаній, які переживають не кращі часи (довгострокова стагнація під впливом низької ринкової кон’юнктури) або близькі до банкрутства. При цьому утворюється фондова бульбашка;

Для розуміння прояву кризових явищ в світі слід розглянути тенденції економічного розвитку світової економіки в фінансовому та реальному секторах, які почали проявлятися у 2007–2008 рр.

Коли фінансова кон’юнктура в США та в світі була сприятливою і були ознаки високої ділової та споживчої активності з 1990-х – до початку 2000-х рр., великі компанії робили значні борги для фінансування купівлі активів з метою нарощування виробництва та збільшення продажів. З середини 2000-х рр. тенденції змінились, і взяті компаніями раніше боргові зобов’язання, що були трансформовані в активи, почали не оправдовувати себе.

У серпні 2007 р. в розвинутих індустріальних країнах почалось зростання спредів на кредити. Кредитний спред – це різниця між процентною кредитною ставкою та ставкою безризикових фінансових інстру-

ментів, наприклад казначейських боргових зобов'язань. Комерційні банки почали вимагати більшу премію за надання довгострокових кредитів і дисконтувати кредити, що пов'язано зі зростанням ризиків по несплаті вже взятих кредитів (див. рис.1).

Починаючи з кінця 2007 р. різко зменшується емісія довгострокових боргових інструментів і збільшується

приросту економічного зростання, або взагалі його втрату, чого аж ніяк не бажали США.

Щоб попередити ризики несплати і зменшити кредитний спред Федеральна резервна система США з вересня 2007 р. у пік іпотечної кризи почала істотно збільшувати свою кредитну пропозицію для зростання ліквідності комерційних банків та знизила первинну

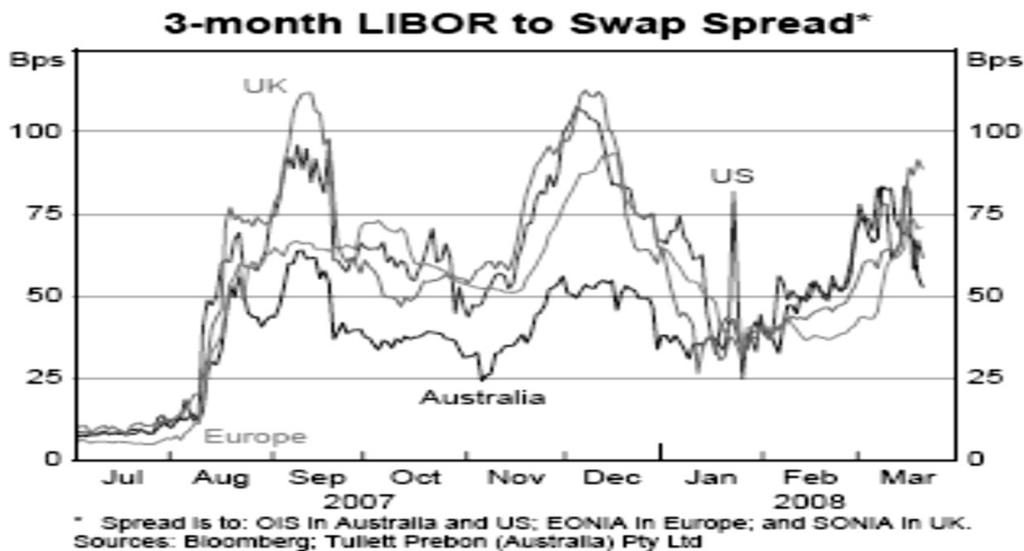


Рис.1. Маржа (спред) між міжнародною кредитною процентною ставкою LIBOR та безризиковою процентною ставкою SWAP.

схильність інвесторів у наданні переваги коротко-терміновим фінансовим інструментам, за якими не криються значні фінансові ризики (див. рис.2).

В результаті цих двох тенденцій почалось зниження загальної кредитної активності, що за всіх інших рівних умов передбачало потенційне зменшення

кредитну ставку (prime rate) для попередження економічного спаду (див. табл.1). Експансіоністська кредитна політика центрального банку, зокрема політика зниження ставки рефінансування, є великою загрозою, коли економічна система перебуває на межі економічного буму і спаду. Однак для американської

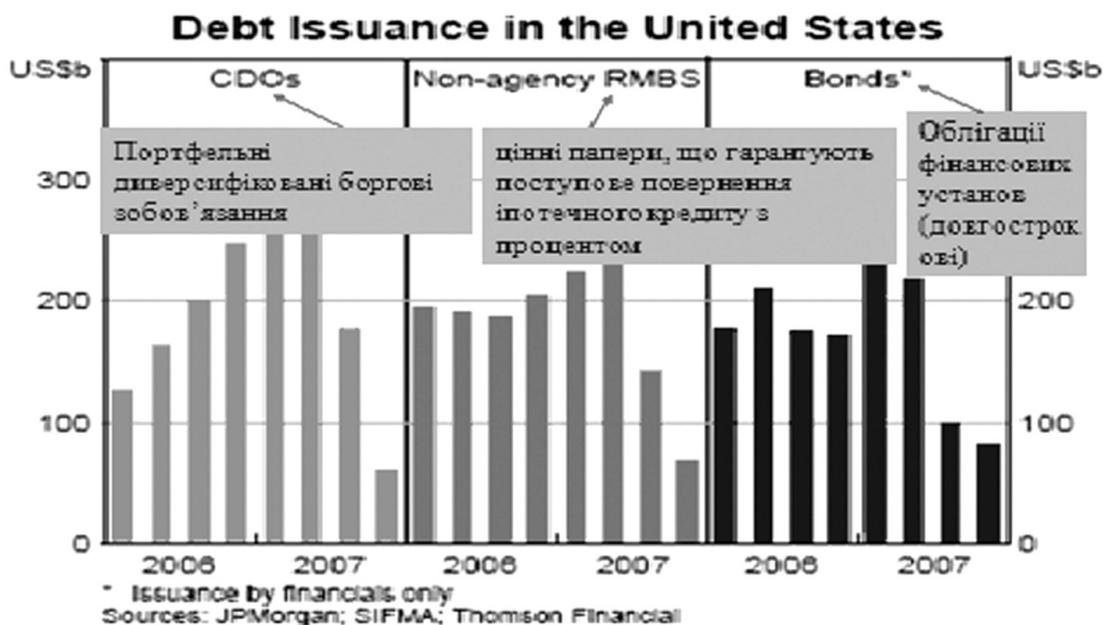


Рис.2. Випуск боргових зобов'язань (різних довгострокових кредитних продуктів)

Таблиця 1

*Динаміка первинних процентних ставок за кредитами
Федеральної резервної системи США та Європейського
центрального банку*

Ставка рефінансування в США, %	Ставка рефінансування в Європейському монетарному союзі-15, %
Період високої ринкової кон'юнктури та прояви економічного буму	
10/2005- 6.75	12/2005 – 3.25
11/2005- 7.00 ↑	
12/2005- 7.15 ↑	
01/2006- 7.26 ↑	
02/2006- 7.50 ↑	
03/2006- 7.53 ↑	03/2006 – 3.5 ↑
04/2006- 7.75 ↑	
05/2006- 7.93 ↑	
06/2006- 8.02 ↑	06/2006 - 3.75 ↑
07/2006- 8.25 ↑	
	08/2006 – 4.0 ↑
	10/2006 – 4.25 ↑
	12/2006 - 4.5 ↑
	03/2007 – 4.75 ↑
	06/2007 – 5.0 ↑
Період розгортання економічної кризи в США та Європі і як наслідок період економічного спаду в світі	
09/2007- 8.03 ↓	
10/2007- 7.74 ↓	
11/2007- 7.50 ↓	
12/2007- 7.33 ↓	
01/2008- 6.98 ↓	
02/2008- 6.00 ↓	
03/2008- 5.66 ↓	
04/2008- 5.24 ↓	
05/2008 – 5.00 ↓	
10/2008 – 4.56 ↓	09/2008 – 4.25 ↓
11/2008 – 4.00 ↓	11/2008 – 3.25 ↓
	12/2008 – 2.5 ↓

економіки іншого виходу не було. Лозунг “too big to fail” (досить великі, щоб впасти) в першу чергу був направлений на спасіння великих інвестиційних концернів (після невдач з Lehman Brothers і Bear Stearns)

2008 р.) можна спостерігати зниження курсів акцій провідних фінансово-банківських інститутів та більшості промислово-торговельних концернів традиційного профілю (див. рис. 3 та 4).



Рис. 3. Курси акцій комерційних банків провідних країн світу

та промислових компаній, які відповідають за життєздатність економічної системи і зайнятість в США, а також за розвиток кон'юнктури світових ринків. Аналогічна політика була взята на озброєння і в Європі.

Зниження процентних ставок внаслідок заходів ФРС ознаменувало інфляційні тенденції і водночас позначилось на валютному курсі долара США – на початку 2008 р. відбувалось його знецінення щодо євро та багатьох інших валют. В цей спосіб США сподівались на деякий період забезпечити зростання експортних можливостей і виштовхнення назовні великої маси товару та перегрітого капіталу. Потенційними цілями були визначені такі країни, як Китай (з огляду на проведення олімпіади), а також Балканські країни та Україна в контексті їхньої інтеграції в структури СОТ та прагнень формувати поглиблені зони вільної торгівлі з ЄС. Якщо і це не допомогло б вирішити кризу глобального капіталістичного виробництва, то за адміністрації Президента Буша можна було очікувати ескалацію ситуації навколо Ірану.

Починаючи з вересня 2007 р. і по сьогоднішній день (грудень

Трансформація глобальних цін на фінансові активи в сторону зниження з огляду на економічну рецесію, що стала наслідком глобальної системної економічної кризи, віддзеркалюється сьогодні в рівнях світових фондових індексів (див. рис.5-8).

Важливим індикатором кризи в реальному секторі стало різке зниження світової ціни на нафту. Якщо ще на початку липня 2008 р. (період завершення економічного буму в світі) світова ціна на нафту сягнула за всю її історію критичної верхньої точки,



Рис. 4. Динаміка курсів акцій нефінансових компаній на основі найважливіших фондових індексів Dow Jones, DAX, NASDAQ, S&P 500

то вже на грудень вона знизилась у чотири рази (див. рис. 9–10). За зниженням світової ціни на нафту почалось значне падіння світових цін на більшість ресурсних товарів, зокрема на продукти гірничого видобування і металургії.

Суттєве зміцнення долара на фоні низьких процентних ставок у США є компенсаторним ефектом для запобігання високим темпам інфляції в країні, однак таке зміцнення долара експортує інфляцію вже у середньотерміновій перспективі в країні, де відбулось

Після закінчення спортивної олімпіади в Китаї, в умовах невиправданих сподівань стосовно споживчого ринку України, а також через поширення кризових явищ по усій Земній кулі та знесилення макроекономічних систем багатьох країн курс долара США до ключових валют у вересні почав знижуватись (крім японської єни). Волатильність валютних курсів зросла і це свідчить про зростання економічних ризиків для гравців світової економіки (див. рис.11).



Рис. 5. Фондовий індекс FTSE250 за 2008 р.



Рис. 6. Фондовий індекс DAX за 2008 р.

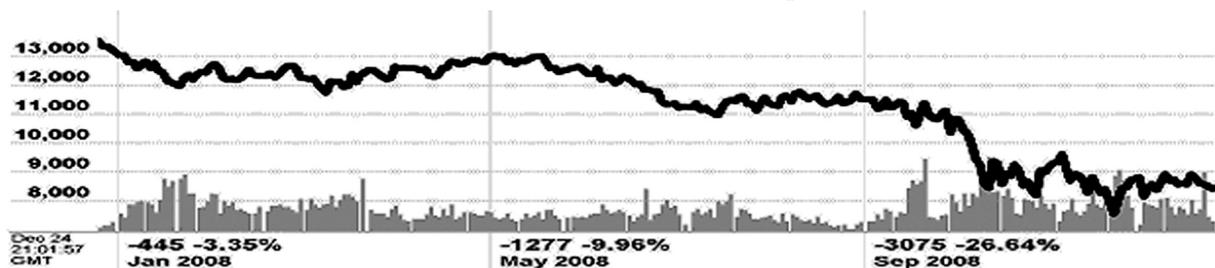


Рис. 7. Фондовий індекс Dow Jones Industrial Average за 2008 р.

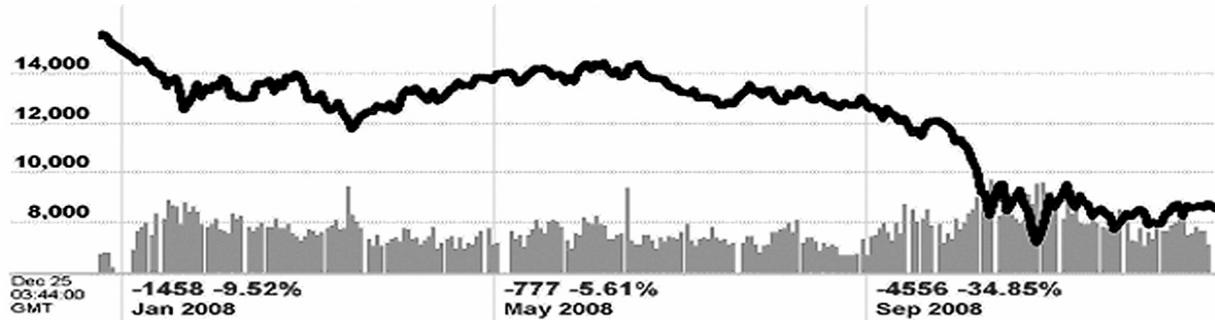


Рис. 8. Фондовий індекс NIKKEI 225 за 2008 р.

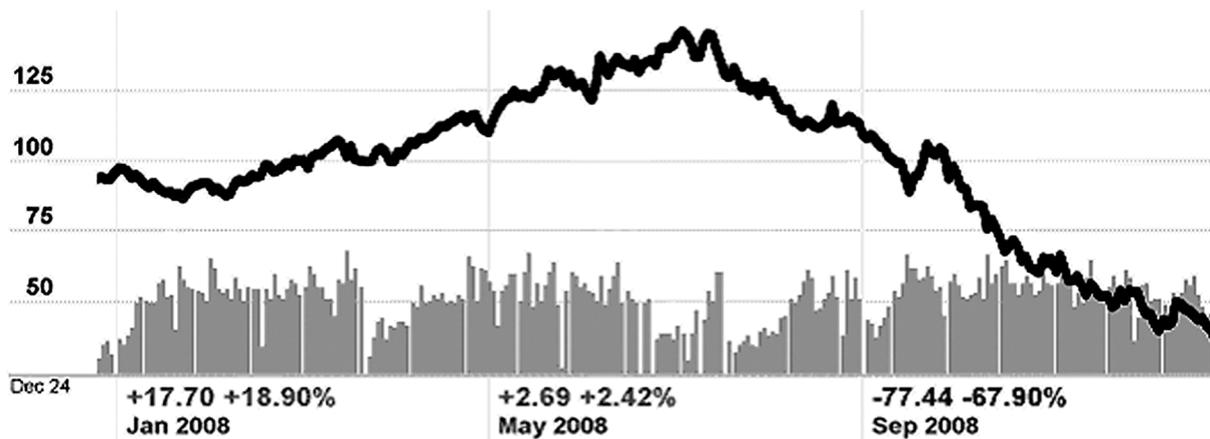


Рис. 9. Світова ціна на нафту протягом 2008 р. Найвища світова ціна на нафту зафіксована за усю історію 03.07.2008 р. – 147,25 дол. США за барель. Світова ціна на нафту 25.12. 2008 р. – 36,61 дол. США за барель

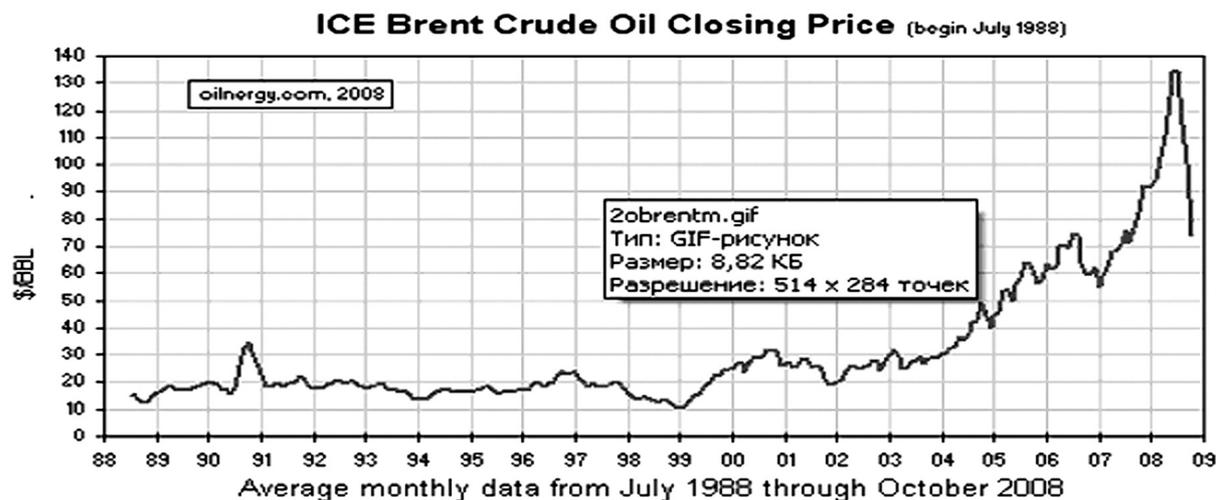


Рис. 10. Світова ціна на нафту з липня 1988 по жовтень 2008 р.

значне знецінення національних валют стосовно американської валюти (див. табл.2)

Чи можна очікувати виходу світового господарства з глобальної системної економічної кризи та з фінансової кризи зокрема? Це, в першу чергу, залежатиме від того, яка економічна концепція буде взята за основу у США та в ЄС. Існує “антикризова” альтернатива в межах традиційного глобального суспільства:

– Продовження політики конс’юмеризму (“consumerism”) під девізом “get out and shop” (“виходь і купляй”), прихильниками якої є лобістська група Білла Клінтона та таких компаній як General Motors. Стимулювання схильності американського суспільства до споживання неминуче веде до інфляції та валютних шоків в світі вже сьогодні. Пошук безвійськового поглибленого втручання західних транснаціональних

концернів на неглобалізовані території з використанням існуючої традиційної технології виробництва та за існуючого механізму глобального управління вимагає шалених зусиль і перемовин держав розвинутих індустріальних країн з закритими країнами щодо розвитку мирної економічної глобалізації та на її основі нейтралізації ефектів перевиробництва та надлишкового капіталу. Навіть якщо і вдасться відкрити частину цього світу, це на довготривалий період не вирішить протиріччя глобального капіталізму і викличе нову хвилю економічних криз.

– Політика нового патріотизму ("new patriotism") – пожертва західного суспільства сьогодні зростанням добробуту через фінансування військових дій /військового сектору (а отже, скорочення споживання сьогодні) з метою перенесення надлишкової продукції та надлишкових капіталів в інші кутки невідкритого світу, що не дасть захлинитись в інфляції і забезпечить більший добробут західного суспільства та підкорених територій завтра. Ця ідеологічна доктрина виходить з табору республіканців. Остання не була підтримана більшістю американського суспільства, що було підтверджено результатами виборів президента США у 2008р.

Проте існує і третій універсальний для усіх країн шлях, про який ще наприкінці 1990-х рр. говорили європейські науковці й політики соціал-демократичного та зеленого спрямування. Цей шлях лежить у взаємній відповідальності за поглиблення соціалізації глобального суспільства, в посиленому фінансуванні транснаціональними концернами та бюджетами країн екологічного НТП, швидкому закріпленні його результатів на рівні суспільств та впровадженні цих результатів в виробничо-господарські процеси, а також в перегляді механізмів управління глобальною економічною системою з боку СОТ, ЮНІДО, МОП, МВФ та Світового банку на основі ноосферних цінностей. Однак цей варіант є довгостроковим і можливість його втілення у життя потребує консенсусу більшості держав, а особливо впливових держав, що має започаткувати спільна резолюція ООН і мати відображення в конкретних кроках по реалізації.

Українська економічна криза є, передусім, відлунням відсутності структурних зрушень у системі виробничих відносин, які сьогодні вбачаються можливими за умов відкриття української виробничої та фінансової системи для західного капіталу. Україна, як

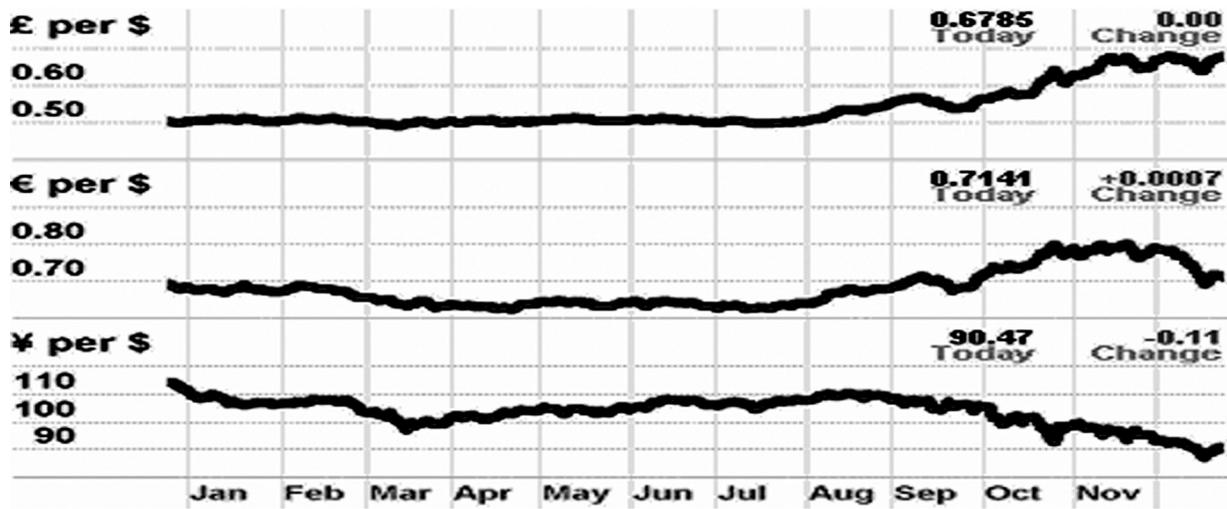


Рис. 11. Волатильність курсів провідних валют світу англійського фунта стерлінгів, євро та японської єни до долара США зростає, починаючи з вересня 2008 р.

Таблиця 2

Знецінення національних валют до долара США за період травень-грудень 2008 р.

Назва валюти	% знецінення	Назва валюти	% знецінення
Українська гривня	73,2	Угорський форинт	16,3
Ісландська крона	62,3	Чеська крона	15,6
Норвезька крона	36,5	Литовський літ	12,6
Англійський фунт	32,0	Латвійський лат	11,0
Польський злотий	31,3	Болгарський лев	10,9
Шведська крона	29,6	Естонська крона	10,5
Румунський лей	20,2	Датська крона	10,1
Канадський долар	19,4	Швейцарський франк	3,9
Російський рубль	18,9	Словацька крона	3,6

Розраховано автором на основі www.oanda.com

неасимільована транснаціональним капіталом територія через захисні дії вітчизняних капіталістів відноситься до групи тих країн, які винні не тільки у сьогоднішніх власних негараздах, але й є відповідальними за фінансову кризу розвинутих країн і зрештою глобальної економіки в цілому. Як зазначалось вище, перенасичені капіталом країни Заходу страждають від кризи низьких процентних ставок, від недостатніх можливостей розгортання виробничих площадок на ринках захищених країн в умовах подальшого нагромадження капіталу в себе, зростання якого стає менш ефективним на освоєних територіях і це веде там до інфляційних процесів. Інфляційні очікування в західних країнах вимагають від них проведення непопулярних антициклічних заходів, які зачіпають з рештою й українську економіку, яка є частиною глобального економічного простору.

Що ж чекати Україні в разі, якщо український політикум далі захищатиме виключно бізнесові інтереси вітчизняного капіталу в умовах глобальних пристосовань учасників до світових фінансових кризових процесів?

1. Подальший вплив фінансового капіталу в іноземній валюті з країни як наслідок і як причина недостатнього відкриття української економіки. Це вестиме до знецінення української гривні щодо ключових валют і, як результат, подорожчання імпортованих товарів; згорання виробництва, які залежать від імпорту товарів промислового призначення; згорання малого та середнього бізнесу, який має справу з імпортованими товарами; зменшення споживання як реакція на підвищення цін на імпортовані товари масового виробництва, так і внаслідок викликаного зростання безробіття в імпортоорієнтованих виробництвах та секторі оптової і роздрібної торгівлі; підвищення комерційними банками процентних ставок по іноземній валюті. Для недопущення знецінення гривні за умов керовано-плаваючого режиму валютного курсу НБУ розпорозуватиме валютні резерви. Якщо ж він не буде цього робити, тоді знецінення національної валюти в середньотерміновому періоді домірно відповідатиме інфляції в країні. Це призведе до необхідності підняття облікової та процентних ставок по гривні, що прискорить ознаки рецесії внутрішнього ринку і параліч банківської системи.

2. Відтягування структурних зрушень у виробництві означатиме колапс, породжений в умовах дефіциту капіталу ефектом відносно меншого зростання продуктивності праці, ніж відбувається зростання заробітних плат як відповідь на зростання вартості життя. Реальні структурні зрушення в українській економіці в сучасних умовах, як би це кому не подобалось, вбачаються можливими фактично завдяки іноземним інвестиціям, а отже через поглинання частини слабкого вітчизняного бізнесу транснаціональними концернами. Необґрунтований або свідомий протекціонізм у формуванні виробничих і торговельних відносин

призводитиме надалі до інфляційних процесів і до втрати конкурентоспроможності українських товарів.

3. Неможливість функціонування іноземних дочірніх банків на території України, а отже, фактична заборона міжнародного руху тієї частини банківського капіталу, цільовим призначенням якого виступає обслуговування кредитування операційної діяльності. Згідно з існуючим українським законодавством з 2005 р. іноземні банки можуть бути представлені в Україні лише у вигляді представництва і філіалів. Така схема надалі обумовлюватиме в Україні високі процентні ставки з огляду на недостатність капіталу і за вищеписаних тенденцій викликати неплатоспроможність юридичних та фізичних осіб за кредитами, що вестиме постійно до проблеми недостатньої банківської ліквідності та очікування банкруств як компаній, так і банківських установ.

Необхідно окреслити основні напрями подолання внутрішніх і зовнішніх шоків, що спричиняють і загострюють економічні кризові явища в українській економіці:

1. З огляду на низьку кон'юнктуру на світовому ринку металів та металевих продуктів, а також стагнацію гірничовидобувних і металургійних підприємств в світовому господарстві, необхідно форсувати зменшення питомої ваги цих секторів в загальній структурі національної економіки. Ефективним заходом вбачається проведення на довготривалій основі імпортоорієнтованої політики на основі помірної ревальвації гривні, а також фіскальної і промислової політики невтручання, що має збільшити частку інших секторів в економіці, переважно тих, які працюють на внутрішній ринок, а отже, питому вагу виручки та бюджетних надходжень від них. Світова економічна рецесія на світовому ринку металургії є хорошим шансом для вдосконалення української виробничої структури шляхом природного зменшення стагнуючого сектора.

2. Дотримання державних зобов'язань перед Світовою організацією торгівлі, прийняття Закону України "Про митний тариф" з тим планом дій і графіком, який був узгоджений в процесі переговорів на момент підписання протоколу про вступ України до СОТ. Усякого роду мораторії на введення домовлених тарифів, додаткове обкладання 13% митом некритичного імпорту в умовах світової фінансової кризи, формування списку "пріоритетних галузей" і введення асиметричних мит – це глухий кут для економіки України. Для збільшення споживання на внутрішньому ринку та забезпечення реальних структурних зрушень завдяки імпортованим товарам промислового призначення необхідна ревальвація української гривні в комплексі зі зниженням митних тарифів.

3. Збереження курсу на європейську інтеграцію України та формування з ЄС поглибленої зони вільної торгівлі з отриманням права гармонізації українського та європейського законодавства в сфері соціальної солідарності та екологічних стандартів.

4. В ході формування поглибленої ЗВТ в українському банківському та фінансовому законодавстві закріпити норми, що стосуються можливості функціонування іноземних дочірніх банків, іноземних спільних інвестиційних фондів і компаній з управління активами на території України. Розробити науково обґрунтовані альтернативні плани дій щодо поглиблення фінансової лібералізації України в світовому фінансовому просторі.

5. Перехід НБУ від керовано-плаваючого режиму обмінного курсу, який є джерелом валютно-фінансових внутрішніх і зовнішніх шоків до режиму прив'язаного валютного курсу (pegged exchange rate) з закріпленою на законодавчому рівні валютою прив'язки і чітко встановленим не досить широким коридором відхилень. Така політика НБУ може покласти кінець безперервним конфліктам між лобі експортерів та імпортерів і зосередитись не на монетарній політиці, а на ролі фіскальної політики в процесі реформ. Необхідний відхід від стабілізації гривні навколо долара США та перехід до ключової валюти євро, яка за всіма прогнозами вже з весни 2009 р. буде девальвувати по

відношенню до долара США і вигідніше обходитиметься НБУ в процесі здійснення ним валютних інтервенцій. Курс гривні до долара США має формуватись на основі попиту і пропозиції, а отже, зменшить попит на дану валюту в системі внутрішніх заощаджень та інвестицій, а також у процесі ведення зовнішньоекономічних розрахунків і це потенційно може сприяти переорієнтації українських господарських суб'єктів на європейські товарні ринки.

ЛІТЕРАТУРА

1. <http://bloomberg.com>
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis
3. International <http://imf.org>
4. European Central Bank <http://www.ecb.int/>
5. Financial Times <http://ft.com>
6. Federal Reserve System <http://www.federalreserve.gov>
7. <http://www.moolanomy.com/866/what-caused-the-financial-crisis-of-2008/>
8. V.V. Chari, Lawrence Christiano, and Patrick J. Kehoe (2008). Facts and Myths about the Financial Crisis of 2008. – Working Paper 666. – Federal Reserve Bank of Minneapolis. – 41 p.

УДК 372.83

ГРИДКОВЕЦЬ Л.М., к.психол.н.

м. Київ

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ОСВІТИ

У наш час освітні процеси інтенсивно набувають змін. Проте в погоні за новизною важливо віднайти золоту середину адекватної взаємодії новітніх процесів з традиційними нормами та ціннісними засадами, оскільки останні формувалися не в один день і навіть не за один рік, і пройшли процес відсіювання неефективних методів освітньо-виховної взаємодії. Ми не маємо права викинути на звалище освітньої історії розробки видатних психологів та педагогів, таких як Г. Вашенко, Вигоцький, Гальперін, А. Макаренко, Г. Костюк, Сухомлинський та ін. Проте чудово усвідомлюємо актуальність напрацювання нових форм взаємодії в системі "учень-вчитель", "студент-викладач", а також зміни, що відбулися в інформаційному просторі сучасного суспільства.

Об'єктом нашого дослідження є освітні програми як наукової спадщини, так і ті, що інтенсивно впроваджуються в сучасному українському освітньому просторі.

Предметом дослідження є принципи гармонізації освіти. Мета полягає у виявленні основних засад гармонізації освітніх процесів в Україні.

Якщо уважно проаналізувати сучасні освітні та соціально-освітні програми, то одним з найпопулярніших слів, яке ми там зустрінемо є слово "стереотипи". Під стереотипами розуміють негнучкі образи як

самої людини, так і процесів пов'язаних з її життєдіяльністю. Безперечно, стереотипи можуть мати як конструктивне так і деструктивне значення. Конструктивні стереотипи призводять до автоматизації позитивно-ціннісних форм взаємодії у людському середовищі, натомість деструктивні – деформують суспільний простір і є наслідком психотравматичної адаптації як людини, так і суспільства в цілому до неконгруентних впливів, що мають місце протягом тривалого часового проміжку. Але як конструктивні, так і деструктивні стереотипи формуються тривалий час, а відповідно їхнє руйнування методом інформаційного тиску, призводить не стільки до руйнації стереотипів, як до розбалансування суспільної системи в цілому. Будь-який революційний процес, як показала історія, є руйнівним. То ж штучне нав'язування нових форм взаємодії при руйнації наявних стабілізаційних стереотипів призводить до розбалансування будь-якої системи: суспільної, освітньої, виховної тощо.

Дуже влучно про це говорить французький науковець Маргарет Пеетерсон в своїй роботі "Нова глобальна етика": "Нові парадигми відображають драматичну зміну, що червоною ниткою тягнеться через перехід Заходу від модернізму до постмодернізму. Нові постмодерні парадигми дестабілізують старі модерні парадигми. Наведемо кілька прикладів таких

переінакшень, змін понять від розвитку як зростання до сталого розвитку, від уряду до урядування, від представницької демократії до демократії учасників, від авторитету до автономії та прав індивідуума, від подружжя до партнерів, від щастя до якості життя, від даного до конструйованого, складеного, від родини до різних форм співжиття родини, від батьків до репродуктантів, від об'єктивних і вимірюваних матеріальних потреб до повновладності правового підходу, від милосердної любові до прав, від культурної ідентичності до багатоманітності культур, від волевиявлення більшості до консенсусу, від конфронтації до діалогу, від міжнародної безпеки до особистісної безпеки, від універсальних цінностей до глобальної етики і т. д.” До речі, висновки даного науковця були повністю підтримані фахівцями (освітнями та практиками) Австрійського Інституту родини та шлюбу.

Сучасна освіта перебуває під інтенсивним “обстрілом” новітніх ідеологій та політик, які підкріплюють свої “посягання” матеріальним компенсатором, що має цілком легальне походження у вигляді різного роду ‘рантових програм, які зазвичай не перевіряються на державному рівні на відповідність національним інтересам українського народу.

Проте, гасло “Мы наш, мы новый мир построим: кто был никем, тот станет всем” вже проходилося нами в історичному контексті і результати його впровадження довели його неспроможність. Освітні структури є найбільш привабливим шматочком для новітніх ідеологів, оскільки саме у закладах освіти відбувається найбільший вплив на свідомість молодого людини, тобто на майбутнє країни.

Наші дослідження виявили цілу низку суспільних, освітніх, психотерапевтичних, економічних та релігійних організацій, діяльність яких спрямована на проникнення їхніх ідеологічних засад до закладів освіти. Діяльнісні виміри цих організацій об’єднують наступні параметри:

1. Методи проникнення на Україну: а) економіко-політичне лобіювання; б) презентація представниками вищих ешелонів влади; в) діяльнісний вимір дочірніх організацій соціального спрямування; г) соціальну рекламу; д) через облаштування бізнесового супроводу; е) освітні програми.

2. Лекторат: а) діти (дестабілізації підсистеми “батьки-діти”); б) молодь (руйнація тягlosti поколінь, знищення традиційних цінностей і норм); в) чоловіки (змінення духовних та психологічних засад чоловічості); г) жінки (руйнація духовних та психологічних засад жіночості та материнства).

Останній вектор (жінки) є ключем до запуску руйнації родини.

3. Ціль: а) формування у лекторату потреби у самодостатності; б) мінімізація міжгрупової взаємодії лекторату.

4. Очікувані результати: а) порушення лекторальних зв’язків; б) мінімізація психологічного та соціаль-

ного опору лекторату маніпуляційним механізмам; в) відсутність перепон до діяльності з боку держави.

До подібних організацій ми зараховуємо всі дочерні організації церкви Святого Духа (муніти), зокрема “Федерація всесвітнього миру”, “Освітняи за мир”, “Захист заради миру” тощо, онтопсихологічні громади, саснтологічні громади, діяльність низки гендерно-рівнісних організацій та ін.

Всі ці організації намагаються “викоринити” через освітні програми “небажані” стереотипи. А по суті впроваджують трьохступінчату маніпуляційну модель, що складається з трьох сходинок: розморожування, заміни особистості, заморожування.

1. Етап розморожування (доведення до стану психологічної аморфності):

- а) дезорієнтація (плутанина)
- б) сенсорна депривація і/або сенсорне перевантаження;
- в) депривація приватності;
- г) гіпнотичні техніки; візуалізація; притчі і метафори (переважно складні); двозначності (лінгвістичні подвійності); використання натяку (навіювання); медитації, монотонний говір (скандування), тощо;
- д) активація непевності щодо власної ідентичності.

2. Зміна:

а) створення і нав’язування нової ідентичності крок за кроком: формально – в ході індоктринальних занять; неформально – іншими членами, аудіо- і відео-записами, книгами і т.п.

б) використання техніки модифікації поведінки: нагороди і покарання; використання техніки, що зупиняє мислення; контроль середовища (оточення);

в) містична маніпуляція, використання гіпно-технік: повторення; монотонність; ритм; використання сповіді (особистісних свідчень) і доносів.

3. Заморожування (консервація нових стереотипів):

а) нова ідентичність зміцнюється, від старої ідентичності відмовляються: віддалення від минулого; перехід до культової діяльності – вербуванню, збору коштів, зближенню з іншими членами;

б) нове ім’я, новий одяг, нова зачіска, нова мова, нова “сім’я”;

в) спаровування з новими ролевими моделями: система “приятелювання” та “однотумців”;

г) індоктринація продовжується – семінари, навчання, засвоєння групових норм.

Культовий контроль свідомості не стільки стирає колишню особову ідентичність, скільки створює нову, щоб подавити стару.[1],[2].

Зміна свідомості в освітніх закладах зазначеними організаціями найчастіше проходить через активацію когнітивної сфери особистості, що цілком природно для закладів освіти. Проте дана активація має вибірко-вий, маніпулятивний характер і саме маніпуляція когнітивними та інформативними парадигмами створює модель викривлення свідомості студента. Так на дея-

ких психологічних, соціологічних, педагогічних та медичних факультетах ВНЗ у зв'язку з активізацією діяльності гендернорівнісних організацій, правозахисних організацій, ліга сексуальних меншин формується нормативне ставлення до психосексуальних розладів особистості методами маніпуляцій, зокрема методом вибіркової інформації. Зазвичай використовується традиційна розкладка: подається сегмент правдивої інформації вирізаної із загального контексту і пропонується перевірити респондентам його ефективність. Так, наприклад, у зазначеній проблематиці найтрадиційніше приводять наступні аргументи: "Глобальні наукові дослідження показали, що гомосексуальні прояви існують у первинних тварин, вони існували у первинних племен, вони існували і існують протягом всієї історії людства" - відповідно робляться висновки, що це є одним із нормативних проявів людської сексуальності. У такій послідовності факторів зберігається абсолютна логіка, проте дані аргументи є лише вибірковими та маніпулятивними, оскільки позабляються системності. А саме, при цьому зовсім не згадується, що канібалізм, вбивство, педофілія та інші негативні прояви також існують у вищих савців, у первинних племенах, існували та існують протягом всієї історії людства, але при цьому не є нормативними проявами людини.

Маніпуляція свідомістю студентів на наданому етапі розвитку суспільства набуває досить таки масових явищ, особливо подібні "новшества" стосуються гуманітарних напрямків освіти, зокрема педагогіки, психології, до певної міри, філософії та соціології.

Для прикладу розглянемо рекомендації надані в одному з державних столичних ВНЗів до написання магістерських кваліфікаційних робіт. До теми "Психологічні особливості сімейних стосунків: психодіагностика та психокорекція" подається наступний перелік рекомендованої літератури:

1. Берн Е. Игры в которые играют люди...
2. Бондаровська В.М. Що можна зробити, щоб запобігти домашньому насильству: Програма запобігання насильству щодо жінок...
3. Веселовська М. Шилова Н. Я-жінка, я-боюся...
4. Говорун Т.В. Кікінджи О.М. Гендерна психологія...
5. Кедова Л. Женьщины Украины против насилля...
6. Когаловская А.С. Вопросы профилактики семейного насилия...
7. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликтов...
8. Меллібруда С. Обличья насильства...
9. Насилие в семье... (под.ред. Платоновых...)
10. Савчук О.М. Стратегії роботи зі спів залежними жінками, які зазнають насильства в сім'ї...
11. Херсонський Б.Г. Дворян С.В. Психология и профилактика семейных конфликтов... [3, 29].

Не важко порахувати, що із 11 рекомендованих робіт 8 висвітлюють родину в системі "жертва-агресор", при цьому чітко наголошується на ролі жінки як

жертви. Таким чином у майбутнього психолога формують не позицію об'єктивного дослідника проблематики родини, здатного виявити родинну специфіку, характерологічні особливості обох партнерів та проблемні точки подружньої взаємодії з метою надання психологічної допомоги обом партнерам у вирішенні родинних проблем та створенні їхнього власного особистісного резерву, а упереджену модель "гендерної нерівності". Діяльність подібного фахівця в майбутньому може принести багато шкоди клієнтам, що звертаються за допомогою у порятунку родини. Така наполегливість у сугестуванні студентам певної думки є наслідком факту залучення викладацького складу до рандомних програм гендерного спрямування. То ж цілком актуальною є необхідність перевірки наявності впливу громадських та суспільних організацій на учбові процеси, з метою виявлення та протистояння деструктивним проявам.

Не можливо будувати гармонійне майбутнє на порожньому місці. Крона дерева, яка не має сполуки зі стовбуром та корінням, як би гарно вона не виглядала на початку, обов'язково загине. То ж не слід перетворювати освіту у безсполучну з традиціями, цінностями, досягненнями, ментальними особливостями аморфну структуру.

В даному випадку під корінням ми розуміє цілу систему народно-традиційних та науково-освітніх підходів до навчання та виховання підростаючого покоління. Українці є кардіоцентричною нацією і дослідження даної теми знайшли в роботах багатьох науковців, зокрема згадаємо хоча б психологів: В. Ващенко, Т. Говорун, Т. Кікінджи та ін. Відповідно слід враховувати цю особливість національного менталітету, і не замінювати штучно чутливі форми сприймання українця на домінують когнітивні схеми, бо внутрішній конфлікт між ментальними та новосформованими образами обов'язково призведе до збою у системі "суб'єкт-суб'єктної взаємодії" як окремої людини, так і суспільства в цілому.

Щоб будь-яке дерево було великим і гарним воно повинно мати міцну кореневу систему. То ж історичний досвід української науки, освіти і практики є цим корінням, а відповідно має і надалі посідати вагоме місце в освітньому процесі. Видимий образ дерева завжди розпочинається із стовбуру, тобто з тієї частини яка відреагує і взаємодіє безпосередньо з довколишньою дійсністю. Відповідно ми мусимо відслідковувати потреби сьогодення і активізувати навчальний процес у контексті наявної актуальності. І знову ж таки при збереженні тісної взаємодії з науково-практичним досвідом попередніх поколінь. Крона дерева набуває своє повноти лише за умов міцного стовбуру та міцного коріння. В освітньому процесі ми мусимо завжди орієнтуватися на результат, але на результат неперимарний та штучний (результат раптових змін), а на результат тривалої дії особистісно-виховного-освітньо-формувального процесу.

Важливим компонентом в сучасній освіті є створення умов для відпрацювання студентами набутих теоретичних знань і переведення їх у практичні навички. Подібних ефект досягається за допомогою семінар-тренінгової системи взаємодії студента та викладача. Безперечно, при цьому до підготовки майбутніх фахівців окрім теоретиків слід залучати потужний прошарок професіоналів-практиків. А відповідно, розподіл навчальних дисциплін має відбуватися для викладацького складу не за системою годинного навантаження, а за системою профільної компетенції.

У підсумку, наголосимо, що сучасна освіта в період переходу до Болонського освітнього процесу, є достатньо вразлива, але при цьому ми мусимо не просто бездумно споживати новозапропонований продукт, а підійти з позиції інтересу національної освіти,

науки, і врешті-решт держави, забезпечити активне впровадження нових технологій на засадах тяглості наукового та практичного досвіду власних надбань як народу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко Д. Феномен "New Age" // Людина і світ. – 2000. - №9 – С. 54.
2. Волков Е.Н. Методы вербовки и контроля сознания в деструктивных культах // Журнал практического психолога. – М., 1996. – №3 – С. 26
3. Кваліфікаційні роботи з практичної психології: магістерські роботи: навчально-методичний посібник. – К.: НПУ ім. Драгоманова, 2008. – 82 с.
4. Психологічна безпека та адаптація особистості / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ, 2007. – 237 с.

УДК 65+657.01

ХОМЕНКО И.

Научн. руководитель КОНЧИН В. – к.е.н.

г. Киев

ТЕСТИРОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В ПРЕДДВЕРИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ GENERAL MOTORS)

В глобальном экономическом пространстве в условиях непредсказуемости, а также жесткой конкуренции на субъекты бизнеса постоянно оказывают влияние различные неблагоприятные внутренние и внешние факторы.

К внешним неблагоприятным факторам макросреды, которые не зависят от компании или на которые компания может повлиять в незначительной степени, относятся:

– **экономические**: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неэффективная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия;

– **политические**: политическая нестабильность, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей на государственном уровне, несовершенство законодательства в области хозяйственного и финансового права, характер антимонопольной политики и прочих проявлений регулирующей функции государства;

– **усиление международной конкуренции** в связи с развитием научно-технического прогресса;

– **научно-технический прорыв**, приводящий к смене потребительских предпочтений;

– **демографические**: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

К внутренним факторам микросреды, которые влияют на состояние дел, в т.ч. оказывают неблагоприятные эффекты на финансовое состояние компании, относятся:

– перепроизводство, которое выражается в превышении предложения над спросом, что ведет к увеличению непокрываемых затрат;

– снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как результат высокий уровень себестоимости и убытки;

– возникновение сверхнормативных производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства;

– привлечение заемных средств в оборот предприятия при дальнейшем неэффективном их использовании, что ведет к увеличению финансовых расходов,

снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию;

- быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности в условиях перепроизводства или низкого спроса, в результате чего запасы, затраты, кредиторская и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении заемных средств, которые могут критически превысить собственный капитал. В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства;

- использование предприятием стратегии, которая не адаптирована к внешним факторам макросреды;

- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия;

- снижение рентабельности продукции в следствии уменьшения платежеспособного спроса.

Наличие рисков макро- и микроэкономического характера характерно для всех предпринимателей, начиная с малого бизнеса, заканчивая крупнейшими транснациональными компаниями. Транснациональные корпорации сталкиваются в своей финансовой деятельности как с рисками, общими для всех сфер ведения бизнеса, так и со специфическими рисками, характерными для международных операций.

Известно немало случаев, когда хорошо налаженный, стабильный бизнес мирового масштаба терпел крах. Многие мировые гиганты, в т.ч. и компания General Motors, уже до момента проявления мирового финансового кризиса были близки к банкротству, но благодаря вовремя проведенным мерам антикризисного менеджмента сохранили на некоторое время позиции на рынке, однако вынуждены были заплатить за это высокую цену.

Так или иначе, риски являются неотъемлемой частью капиталистической экономики, которая, кстати, по мнению многих ученых-экономистов, приближается к краху. В таких условиях появляется **актуальность** тестирования моделей возможного банкротства предприятий, прогнозирование результатов экономической деятельности для своевременных корректировок производственных планов, финансовой политики, маркетинга и позиционирования на рынке, кадровых ресурсов. Все эти меры принимаются для достижения основной цели ведения бизнеса- получения прибыли.

Потребность в оценке финансового состояния и прогнозировании его изменений испытывают как сами предприятия, так и их контрагенты, инвесторы, заемщики и т.д. Необходимость такого анализа особенно проявляется при проведении санации, финансового оздоровления, антикризисного управления. В то же время хроническая неплатежеспособность хозяйствующих субъектов создает серьезную угрозу экономической стабильности страны в целом и необходим систематический государственный мониторинг

финансового состояния предприятий с целью выявления несостоятельных. Все это обусловило создание значительного числа методик проведения такого анализа.

Теоретико-методологическая база анализа финансового состояния несостоятельных предприятий была заложена в трудах Ш. Бургера, Г. Шельберга, Д. Фридмана, Е. Альтмана, У. Бивера, А. Винакора, Р. Ф. Смита, Р. Дж. Фицпатрика, К. Л. Мервина, Б. Хикмана, Ж. Депаляна, Дж. Фулмера, А. Таффлера, Ю. Бриггема, Л. Гапенски, Ч. Празанна и др.

Разумеется, каждый вид бизнеса имеет свои особенности, характерные для сектора, а также особенности государства, в котором ведется бизнес. Вообще, каждый субъект экономической деятельности уникален. И анализировать результаты этой деятельности необходимо, исходя из каждого конкретного случая с учетом всех особенностей. Однако уже давно существовала потребность в обобщенных моделях, по которым можно было бы рассчитать вероятность банкротства предприятий, не вникая во все тонкости ведения конкретного бизнеса, а используя лишь финансовую отчетность.

Первые модели анализа неплатежеспособных компаний были созданы в 1960-х гг. на основе регрессионного (дискриминантного) анализа.

Тестирование модели Альтмана

Эдвард Альтман (Edward I. Altman) является родоначальником прогноза банкротства. Он был первым человеком, который успешно использовал пошаговый многокритериальный дискриминантный анализ, чтобы развить модель вероятности с высокой степенью точности. Используя образец 66 компаний, 33 обанкротившихся и 33 успешных, модель Альтмана достигла степени точности 95.0%. Изначально модель была двухфакторной. Однако имела невысокую степень объективности. В 1968 году Эдвард Альтман на основании проведенных ним исследований разработал пятифакторную модель, а еще через несколько лет появился ее модифицированный вариант, который более удобен в использовании, так как для расчета используется только финансовая отчетность предприятия.

Модифицированный вариант пятифакторной модели Альтмана

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5,$$

где

X1 (ликвидность) = оборотные активы (working capital, current assets) / валюта баланса (total assets);

X2 (прибыльность) = нераспределенная прибыль (retained earnings) / валюта баланса (total assets);

X3 (рентабельность) = прибыль до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) / валюта баланса;

X4 (финансовая устойчивость) = балансовая стоимость акционерного капитала + балансовая стоимость других статей собственного капитала (equity) / обязательства (total liabilities);

X5 (оборотность) = выручка от реализации (total net sales and revenues) / валюта баланса.

Таблиця 1

Референтные значения модели Альтмана

Значение Z-показателя	Z<1,8	1,8<Z<2,7	2,71<Z<2,99	Z>3,00
Вероятность банкротства	очень высокая	Высокая	Возможная	Очень низкая

Рассчитаем вероятность банкротства трех мировых транснациональных компаний по модели Альтмана. Все данные для расчетов берутся из официальных публичных годовых отчетов (Annual Reports). Первой рассматриваемой компанией является General Motors. На примере показаны дан-

ные финансовой отчетности компании. Показатели выручки и прибыли до уплаты процентов и налогов берутся из отчета о финансовых результатах (Consolidated Statement of Operations). Данные о стоимости активов и обязательств находятся в балансе (Balance Sheet).

Таблиця 2

Консолидированный отчет о финансовых результатах General Motors, млрд. \$.

Consolidated Statements of Operations

<i>(Dollars in millions except per share amounts) Years Ended December 31.</i>	2006	2005	2004
General Motors Corporation and Subsidiaries		(As restated, see Note 2)	(As restated, see Note 2)
Net sales and revenues			
Automotive sales	\$172,927	\$160,228	\$163,341
Financial services and insurance revenues	34,422	34,427	32,010
Total net sales and revenues ← Выручка от продаж	207,349	194,655	195,351
Costs and expenses			
Automotive cost of sales	164,682	158,887	152,115
Selling, general, and administrative expenses	25,081	27,513	25,969
Interest expense	16,945	15,607	11,913
Provisions for credit and insurance losses related to financing and insurance operations	4,071	3,430	4,315
Other expenses	4,238	7,024	1,584
Total costs and expenses	215,017	212,461	195,896
Operating loss	(7,668)	(17,806)	(545)
Automotive interest income and other non-operating income, net	2,721	1,066	1,400
Income (loss) before income taxes, equity income (loss) and minority interests and cumulative effect of a change in accounting principle ← EBIT	(4,947)	(16,740)	855
Income tax benefit	(2,785)	(5,870)	(1,126)
Equity income (loss) and minority interests, net of tax	184	562	720
Income (loss) before cumulative effect of a change in accounting principle	(1,978)	(10,308)	2,701
Cumulative effect of a change in accounting principle	-	(109)	-
Net income (loss)	\$ (1,978)	\$ (10,417)	\$ 2,701

Таблиця 3

Консолідований баланс General Motors (активів), млрд. \$

Consolidated Balance Sheets

	2006	2005
<i>(Values in millions) December 31</i>		
(As restated, see Note 2)		
General Motors Corporation and Subsidiaries		
ASSETS		
Current Assets		
Cash and cash equivalents	\$ 23,774	\$ 15,187
Marketable securities	188	1,416
Total cash and marketable securities	23,912	16,603
Accounts and notes receivable, net	8,216	5,917
Inventories	13,921	13,862
Equipment on operating leases, net	6,125	6,993
Deferred income taxes and other current assets	11,957	8,982
Total current assets	64,181	52,357
Financing and Insurance Operations Assets		
Cash and cash equivalents	349	15,539
Investments in securities	188	18,310
Finance receivables, net	—	180,849
Loans held for sale	—	21,865
Assets held for sale	—	19,030
Equipment on operating leases, net	11,794	31,194
Equity in net assets of GMAC LLC	7,523	—
Other assets	2,269	25,157
Total Financing and Insurance Operations assets	22,123	311,944
Non-Current Assets		
Equity in net assets of nonconsolidated affiliates	1,969	3,242
Property, net	41,934	38,543
Intangible assets, net	1,118	1,869
Deferred income taxes	32,967	23,761
Prepaid pension	17,366	37,576
Other assets	4,584	4,804
Total non-current assets	99,938	109,855
Total assets	\$186,192	\$474,156

Оборотные активы(working capital)

Всего активов(валюта баланса)

Консолидированный баланс General Motors (пассивы), млрд. \$

Таблица 4

Total assets	← Валюта баланса	\$196,192	\$474,156
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY (DEFICIT)			
Current Liabilities			
Accounts payable (principally trade)		\$ 26,931	\$ 26,402
Short-term borrowings and current portion of long-term debt		5,666	1,627
Accrued expenses		35,225	42,697
Total current liabilities	← Краткосрочные обязательства	67,822	70,726
Financing and Insurance Operations Liabilities			
Accounts payable		1,214	3,731
Liabilities related to assets held for sale		-	10,941
Debt		9,436	253,508
Other liabilities and deferred income taxes		925	26,325
Total Financing and Insurance Operations liabilities		11,577	294,505
Non-Current Liabilities			
Long-term debt		33,067	32,580
Postretirement benefits other than pensions		50,066	28,990
Pensions		11,934	11,225
Other liabilities and deferred income taxes		15,957	20,430
Total non-current liabilities		111,044	93,225
Total liabilities	← Все обязательства	190,443	458,456
Commitments and contingencies (Note 20)			
Minority interests		1,190	1,047
Stockholders' Equity (Deficit)			
Preferred stock, no par value, authorized 6,000,000, no shares issued and outstanding		-	-
\$1 2/3 par value common stock (2,000,000,000 shares authorized, 756,637,541 and 565,670,254 shares issued and outstanding at December 31, 2006, respectively, and 756,637,541 and 565,518,106 at December 31, 2005, respectively)		943	943
Capital surplus (principally additional paid-in capital)		15,336	15,285
Retained earnings		406	2,960
Accumulated other comprehensive (loss)		(22,126)	(4,535)
Total stockholders' equity (deficit)	← Собственный капитал	(5,441)	14,653
Total liabilities, minority interests, and stockholders' equity (deficit)		\$196,192	\$474,156

Таблица 5

Показатели, необходимые для модели Альтмана. General Motors, млрд. \$

GENERAL MOTORS	2002	2003	2004	2005	2006
total assets(общие активы)	370,782	448,507	479,921	476,078	186,192
retained earnings(не распределенная прибыль)	10,031	12,752	14,062	2,361	406
working capital(оборотный капитал)	62,397	57,875	55,515	52,357	64,131
EBIT(доход до уплаты % и налогов)	2,338	2,997	1,186	-16,931	-4,947
total liabilities(всего обязательств)	363,134	424,424	451,48	458,456	190,443
Equity(собственный капитал)	6,814	25,268	27,36	14,597	-5,441
Sales(выручка от продаж)	186,763	185,837	193,517	192,604	207,349

Выбрав необходимые статьи для конкретной модели, проводим расчет по формуле: сначала каждого коэффициента, а затем результативной переменной.

Таблица 6

Вероятность банкротства GM по модели Альтмана

показатель	формула	значение				
		2002	2003	2004	2005	2006
ликвидность	оборотные активы / валюта баланса	0,121	0,0925	0,0829	0,079	0,247
прибыльность	нераспределенная прибыль/валюта баланса	0,023	0,0240	0,02481	0,0042	1,8469
рентабельность	прибыль до уплаты % и налогов/валюта баланса	0,020	0,0207	0,00767	-0,110	-0,082
финансовая устойчивость	собственный капитал / обязательства	0,008	0,0250	0,02545	0,0133	-0,012
оборотность	выручка от продаж / валюта баланса	0,503	0,4135	0,40242	0,4037	1,1114
<i>Z</i>		0,674	0,575	0,5433	0,389	3,110

Как видим, в динамике показатель падал до 2005 года, когда компания оказалась на грани банкротства. Дальнейшая тенденция капитализации только ухудшила бы состояние дел. Руководство вынуждено было принимать самые радикальные меры. Было принято решение о тотальном сокращении производства. Но основным стало востребование дебиторской задолженности, что дало возможность расплатиться по текущей кредиторской задолженности и привело к сокращению оборотных активов. Это означало потерю большой доли рынка, однако позволило расплатиться с долгами.

Тестирование модели Спрингейта

Эта модель была разработана Гордоном Л.В. Спрингейтом в 1978 году. Спрингейт использует поэтапный дискриминантный анализ, чтобы выбрать четыре из 19 финансовых коэффициентов, которые лучше всего отображают разницу между надежными компаниями и теми, которые приближаются к банкротству.

Эта модель достигла степени точности 92.5%. Наблюдение проводилось за 40 компаниями. Ботерас в 1979 году проверил Модель Спрингейта на 50 компаниях со средней стоимостью активов \$2,5 миллио-

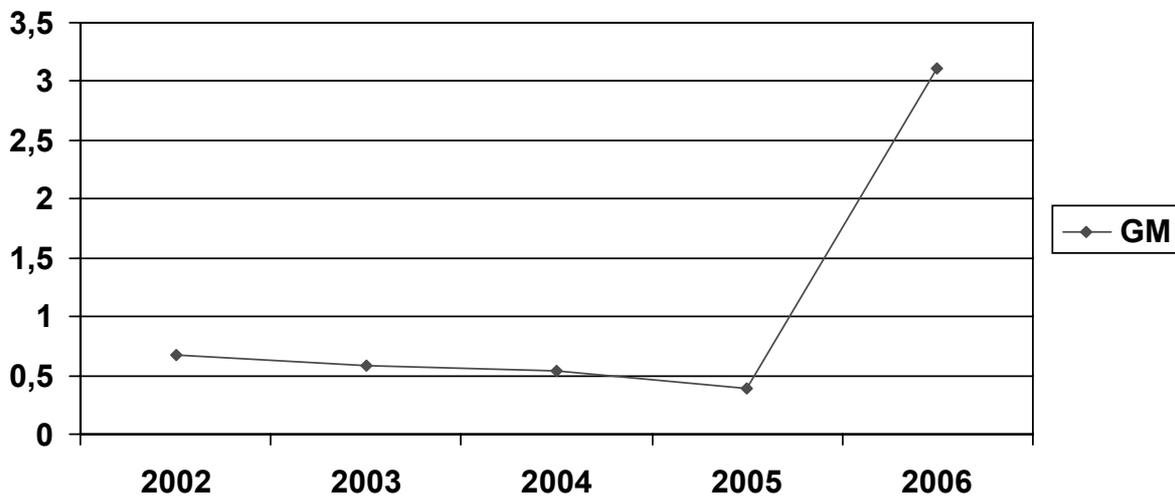


Рис.1. Динамика значения Z-показателя для General Motors

На графике четко прослеживается тенденция вероятности банкротства. Проанализировав изменение показателей, видим:

1. Ухудшение всех коэффициентов до конца 2005 года.
2. Существенное увеличение показателей ликвидности (на 2,4) и прибыльности (на 1,8), в меньшей степени - оборотности (на 0,7) за последний год. Коэффициенты рентабельности и финансовой устойчивости существенно не изменились.

нов и нашел степень точности 88.0%. Сэндс в 1980 году проверил модель на 24 компаниях со средней стоимостью активов \$ 63,4 миллионов и получил степень точности 83.3%. Результат рассчитывается по такой формуле:

$$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.4D,$$

где A = оборотный капитал (working capital) / общая сумма активов (total assets)

В = Чистая прибыль до уплаты процентов и налогов (ЕВІТ) / Всего активов
 С = Чистая прибыль до уплаты налогов (ЕВТ) / Краткосрочные обязательства (current liabilities)
 D = выручка от продаж(total net sales and revenues) / Общие активы (total assets)

Диапазон значений результативной переменной

Значение Z- показателя	Z<0,862	Z>0,862
Вероятность банкротства	Очень высокая	Низкая

где:

X1 = Остаток денег на конец года(cash and cash equivalents as at 31 December) / обязательства (total liabilities)

X2= общая стоимость активов (total assets) / общая стоимость обязательств (total liabilities);

X3 = нераспределенная прибыль (retained earnings) / всего активов(total assets);

X4 = нераспределенная прибыль (retained earnings)/ чистый доход (выручка) от реализации(total net sales and revenues)

Данные из годовых отчетов GM

Статьи баланса	Значения по годам, млрд. \$				
	2002	2003	2004	2005	2006
total assets- всего активов	370,782	448,507	479,921	476,078	186,192
working capital оборотный капитал	62,397	57,875	55,515	52,357	64,131
ЕВІТ- прибыль до уплаты % и налогов	2,338	2,997	1,186	-16,931	-4,947
Sales- выручка от продаж	186,763	185,837	193,517	192,604	207,349
current liabilities текущие обязательства	68,071	71,264	74,892	70,726	67,822
interest expense процентные платежи	7,503	9,464	11,98	15,607	16,945

Модель Спрингейта для GM

Коэффициент		2002	2003	2004	2005	2006
A	оборотные активы/всего активов	0,1733	0,1329	0,1191	0,1132	0,3547
B	ЕВІТ/всего активов	0,0193	0,0205	0,0075	-0,1091	-0,0815
C	ЕВТ(ЕВІТ-interest expense)/краткосрочные обязательства	-0,050	-0,059	-0,095	-0,3036	-0,2130
D	выручка от продаж/общие активы	0,2014	0,1657	0,1612	0,1618	0,4454
Z	результат	0,344	0,259	0,192	-0,137	0,5056

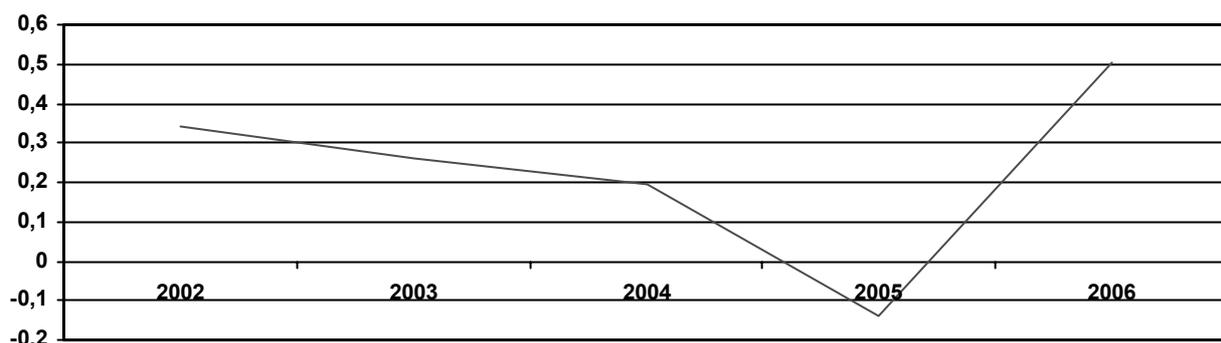


Рис.2. Динамика Z-показателя по Спрингейту для GM

За счет огромных убытков, которые несла компания, результативный показатель к 2005 году пересек точку 0. Исправить положение удалось лишь с помощью экстренных мер, о которых указывалось выше.

Универсальная дискриминантная функция

$$Z = 1,5 * X1 + 0,08 * X2 + 0,10 * X3 + 5 * X4 + 0,3 * X5 + 0,1 * X6$$

X5 = производственные запасы (inventories) / чистый доход (выручка) от реализации

X6= чистый доход (выручка) от реализации (total net sales and revenues) / общая стоимость активов (total assets)

Диапазон результаивной переменной

Значение показателя Z	$Z > 2$	$1 < Z < 2$	$0 < Z < 1$	$Z < 0$
Вероятность банкротства	Предприятие работает стабильно и банкротство ему не угрожает	Финансовая устойчивость нарушена, но при условии антикризисного управления банкротство ему не грозит	Предприятие ждет банкротство, если не будут проведены санационные мероприятия	Предприятие можно считать банкротом

General Motors. Данные из финансовой отчетности

GENERAL MOTORS	2002	2003	2004	2005	2006
total assets(валюта баланса)	370,782	448,507	479,921	476,078	186,192
retained earnings(чистая прибыль)	10,031	12,752	14,062	2,361	406
working capital(оборотные активы)	62,397	57,875	55,515	52,357	64,131
ЕБИТ(прибыль до уплаты % и налогов)	2,338	2,997	1,186	-16,931	-4,947
total liabilities(всево обязательств)	363,134	424,424	451,48	458,456	190,443
Equity(собственный капитал)	6,814	25,268	27,36	14,597	-5,441
Sales(выручка от продаж)	186,763	185,837	193,517	192,604	207,349
net income(чистый доход)	1,736	3,859	2,804	-10,567	-1,978
current liabilities(текущие обязательства)	68,071	71,264	74,892	70,726	67,822
interest expense(% платежи)	7,503	9,464	11,98	15,607	16,945
cash at the end of the year(средства на конец года)	20,32	32,554	35,993	30,726	24,123
Inventories(производственные запасы)	9,737	10,96	12,247	13,862	13,921

Кэффициенты

	2002	2003	2004	2005	2006
остаток денег на конец года/обязательства	0,083	0,115	0,120	0,101	0,190
Всево активов/всево обязательств	0,082	0,085	0,085	0,083	0,078
чистая прибыль/всево активов	0,003	0,003	0,003	0,001	0,218
чистая прибыль/выручка от реализации	0,269	0,343	0,363	0,061	9,790
производственные запасы/выручка от реализации	0,016	0,018	0,019	0,022	0,020
выручка от реализации/общая сумма активов	0,050	0,041	0,040	0,040	0,111
Z	0,502	0,604	0,630	0,307	10,408

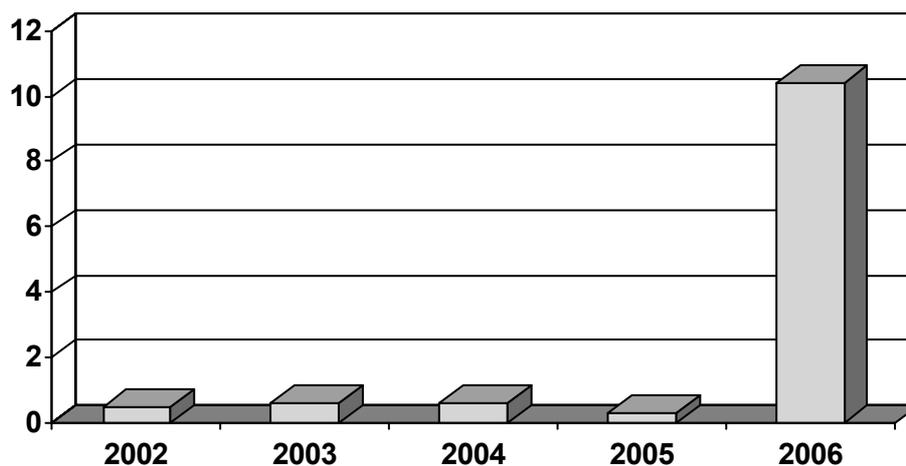


Рис.3. Динамика Z-показателя. GM

1. Наиболее существенно изменились в последний год показатели отношения чистой прибыли к выручке (на 9,7) и к валюте баланса (на 2,18)

2. Активы и обязательства сократились более чем в 2 раза.

3. Вынужденная санация существенно уменьшила активы компании, но позволила расплатиться с долгами и повысить эффективность производства.

Полученные результаты тестирования показали финансовое состояние компании GM перед началом

разгоревшегося мирового экономического кризиса. Дальнейшее состояние дел компании после 2007 г., как известно, заставляет желать лучшего, теперь уже в связи со значительным снижением глобального спроса на продукцию автомобильной промышленности и в этой взаимосвязи неспособностью самостоятельно преодолеть проблему убыточности.

ЛІТЕРАТУРА

1. www.gm.com – financial statements.
2. www.gm.com – Annual Reports 2001–2006
3. Altman E.I. , Haldeman, P. (1977). Zeta Analysis: A New Model to Identify Banruptcy Risk of Corporations. – Journal of Banking and Finance, June 1977.
4. Altman E.I. (2000). Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta Models. - <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman /Zscores.pdf>
5. Deakin, E. B., (1972). A Discriminant Analysis of Predictors Accounting Research. – March 1972.
6. Osler, C. and G. Hong. (2000). Rapidly Rising Corporate Debt: Are Firms Now Vulnerable to an Economic Slowdown? – Current Issues in Economics & Finance, Federal Reserve Bank of New York, June 2000.
7. Павловська О.В. , Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод.посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.:КНЕУ, 2002. – 388 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИРОДНИЧИХ НАУК – ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ЧИННИК У РОЗБУДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

УДК 519.(24+857.3)

АНДРЕЄВ М.В. – д.ф.-м.н.
м. Київ

БАЙЄСІВ АНАЛІЗ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ (СМО) ТИПУ М/М/с. СЛАБКОКЕРОВАНА P_{ϵ}^f –МОДЕЛЬ МАРКОВСЬКОЇ СМО

Розглядається байєсів підхід до аналізу системи масового обслуговування (СМО), яка появляється тоді, коли замовлення клієнтів надходять на засоби обслуговування, вимагаючи певного типу обслуговування, яке здійснюється серверами. Обидва процеси, як вхідний потік так і надання певних послуг у часі, зазвичай, є випадковими. Якщо усі сервери зайняті, коли надходять клієнти, то, звичайно, вони мають стати в чергу і чекати свого обслуговування. Статистичний аналіз СМО висуває низку цікавих і спірних питань, і байєсові методи особливо добре підходять для їх розв'язання. Розглядаються деякі з цих питань для марковських СМО типу М/М/с, у яких час надходження замовлень і час обслуговування розподілені за експоненціальним законом розподілу ймовірностей, причому число серверів може змінюватись. Наведено прогнозний розподіл довжини черги у СМО М/М/с, а також прогнозні розподіли кількості серверів, необхідних для обслуговування, виходячи з точки зору системного адміністратора, а також клієнтів. Досліджено слабо керовану P_{ϵ}^f -модель Марковської СМО в умовах слабких керованих стохастичних збурень стану її рівноваги.

ВСТУП

Система масового обслуговування (СМО) описує в самому широкому сенсі систему, в якій “клієнти” “надходять” до деяких засобів обслуговування, вимагаючи певного типу послуг, що надаються “серверами”. Якщо усі сервери зайняті, коли надходять клієнти, тоді вони, зазвичай, будуть ждати на обслуговування і виникає черга. В термінах СМО, “довжина черги” – це число клієнтів у системі, а не кількість клієнтів, що очікують на обслуговування. Такі терміни як клієнти, надходження, сервери, є дуже загальними, і СМО застосовується в широкому діапазоні ситуацій.

Більшість СМО повністю описуються заданням: 1) *вхідного потоку*, який серед багатьох інших можливостей може бути детермінованим або стохастичним, надходження клієнтів здійснюється поодиночці або групами (як, наприклад, туристи в аеропорту надходять на паспортний контроль), тощо. Також, клієнтам може надаватись дозвіл покинути чергу перед обслуговуванням або негайно, або після деякого довгого часу очікування, або вони можуть взаємодіяти в інший спосіб з рештою клієнтів. 2) *механізму обслуговування*, який описує характер розподілу клієнтів по серверам, (зазвичай одного, але багато серверів, таких як автобуси, елеватори, тощо, можуть обслуговувати більше одного), розподіл часу обслуговування (який може залежати від часу, залежати від довжини черги, тощо). 3) *дисципліни обслуговування*, яка визначає порядок обслуговування черги і характер поведінки клієнтів у процесі очікування. Найпростішою дисципліною є ПППО “першим прийшов – першого обслужили”, згідно з якою клієнти обслуговуються у порядку їх надходження. При оберненому порядку обслуговування маємо дисципліну ПООП “прийшов останнім – обслужили першим” (як підпрограму у комп’ютерній програмі). Крім того, в деяких системах обслуговування клієнтів може відбуватись на основі пріоритетів певного порядку (прискорене звільнення з черги за рахунок коротшого часу обслуговування), дозвіл клієнтам змінювати чергу, тощо.

Можливості майже безмежні, і це пояснюється грандіозною широчінню і розповсюдженням теорії СМО, яка започаткувала багато публікацій за останні 35 років, причому більша частина яких присвячена стохастичному трактуванню СМО, і дуже малу увагу приділено її статистичному аналізу, деякі ключові посилання можна знайти у *Armero&Bayarri* [1,6]. Байєсів аналіз майже відсутній; дійсно, за ці роки байєсові висновки зустрічаються у *Muddapur* [20], *Baghi&Cunningham* [7], *Reynolds* [22], *Armero* [4,5], *McGrath, Gross and Singpurwalla* [17], *McGrath&Singpurwalla* [18] та *Armero&Bayarri* [6]. Це дуже прикро, адже у теорії СМО зустрічаються цікаві проблеми, які більш природно розглядати з байєсової

точки зору. В згаданих роботах уже розглядалися проблеми обмежень у просторі параметрів, вибір апіорних розподілів, проведення різних можливих експериментів і проблеми передбачень у СМО. Звичайно, дуже багато питань залишаються без відповіді і можливості майбутніх досліджень стосовно оптимального функціонування СМО є досить обнадійливими.

Ми будемо розглядати просту СМО типу М/М/с (за класифікацією Kendall'a). Тобто, припускається, що замовлення клієнтів надходять у систему згідно з пуассоновим процесом з інтенсивністю λ , що клієнти очікують обслуговування у черзі, якщо вона утворилась, і що існує c серверів. Часи обслуговування клієнтів, за припущенням, описуються незалежними, однаково розподіленими (н.о.р.) за експоненціальним законом випадковими величинами μ , з середнім значенням $1/\mu$, і незалежними від процесу надходжень клієнтів (λ і μ називаються інтенсивністю вхідного потоку і процесу обслуговування, відповідно). Припускається ПППО дисципліна обслуговування і жодних обмежень на ємність зали очікування не існує.

Дуже важливим є частковий випадок, який зазвичай трактується окремо, це СМО типу М/М/1, тобто, СМО з одним сервером, яка досліджувалась Агтеро [4] і *Armero&Bayarri* [6]. Можна подумати, що статистичний аналіз однієї СМО із c паралельними каналами або серверами, кожний з яких з інтенсивністю обслуговування μ , можна було б звести до гіпотетичної СМО типу М/М/1 з інтенсивністю обслуговування $c\mu$. Те, що це не так, можна легко побачити на функціях вірогідності, які не будуть пропорційними. Дійсно, легко показати (див. *Newell* [21]), що розподіл числа клієнтів у системі у стані рівноваги для М/М/с стохастично 'більші' за М/М/1, тоді як розподіл числа клієнтів у СМО стохастично 'менший'. Інший важливий граничний випадок М/М/с-системи є М/М/∞-система, у якій клієнти обслуговуються негайно при надходженні (як засоби самообслуговування або невідкладної допомоги *Armero&Bayarri* [1]).

Змінна кількість клієнтів, що знаходяться у М/М/с-системі, включаючи і тих, що обслуговуються, у часі описується процесом народження і загибелі, народження відбувається з кожним надходженням клієнта до системи і смерть з кожним її вибуттям, і систему можна моделювати, вивчати і спостерігати також у термінах умовно незалежних змінних, що характеризують прибуття клієнтів та їх обслуговування у системі. Як правило, припускається, що СМО знаходиться у рівновазі, тому основна увага концентрується відносно стаціонарного розподілу стану системи. Це, безумовно, є сильним припущенням, але СМО є системою, яка зазвичай функціонує протягом досить тривалого часу, тому виникає необхідність досліджувати не її перехідні флуктуації, а деякі усереднені характеристики впродовж довгих періодів часу. Навіть якщо і когось цікавить перехідний процес системи, то він зазвичай вивчається як бенчмарк-процес або аналіз першого дослідження.

Важливою характеристикою статистичного аналізу черги у СМО є практичне зацікавлення, звичайно, у її передбаченні, та оцінюванні, що є проміжним кроком. Крім того, на відміну від більшості стандартних проблем передбачення, нас не будуть зазвичай цікавити у передбаченні ні наступні нові спостереження, ні величина їх достатніх статистик, а передбачення так званих критеріїв показників якості СМО, як число клієнтів (у системі або у черзі), час очікування, тобто час, протягом якого клієнт має залишатись у системі, або час перебування у черзі, тривалість обслуговування та періоди незайнятості, тощо. Якщо додається також стан рівноваги, то це призводить у СМО М/М/с до обмежень у параметричному просторі. Легкість, з якою у байєсовому аналізі розглядаються вказані передбачення плюс обмеження на параметричний простір, розглядалась у *Armero&Bayarri* [6], що підтверджує сильний аргумент використання байєсового методу при статистичному аналізі СМО (і це контрастує з труднощами, які виникають у частотному аналізі *Shruben&Kulkarni* [24]). Підходящі та гнучкі методи вибору апіорних розподілів розглянуто у *Armero&Bayarri* [6]. Із результатів дискусії останньої статті легко впливають аналогічні результати і для М/М/с-системи.

У цій статті матеріал стосовно аналізу М/М/с-системи розбивається на сім розділів, першим із яких є даний вступ. У другому розділі вибирається порівняно легкий шлях проведення експерименту у М/М/с-системі для отримання функції вірогідності, яка є загальним правилом для більшості планів у марковських СМО. У третьому розділі проводиться аналіз апостеріорного розподілу та умови ергодичності. Розділи 4,5 і 6 присвячено аналізу прогнозних розподілів деяких критеріїв якості показників СМО у стані рівноваги: у розділі 4 прогнозного розподілу заданого числа клієнтів у СМО М/М/с; у розділі 5 проаналізовано прогнозний розподіл числа зайнятих серверів з точки зору адміністрації; у розділі 6 розглядаються інтереси клієнтів і проаналізовано з їх точки зору прогнозні розподіли довжини черги і часу очікування у черзі. У сьомому розділі розглянуто результати застосування теорії СМО М/М/с на конкретному прикладі. Значну частину статті присвячено дослідженню проблем оптимізації слабо керованої P_c^f -моделі Марковської СМО.

БАЙЄСІВ АНАЛІЗ СПОСТЕРЕЖЕНЬ У СМО М/М/С

Статистичний байєсів аналіз СМО можна проводити різними способами і спостерігати різні величини. Більшість традиційних експериментів (що дають повну інформацію) у СМО дозволяють спостерігати систему неперервно впродовж періоду часу $(0, T]$. T можна взяти фіксованим або таким, що визначається деяким підходящим правилом зупинки. Якщо СМО знаходиться у рівновазі, то можна додати спостереження числа клієнтів у час 0 , представляючи більш інформативно, але і надто громіздко функції вірогідностей. Надалі припускається, що початкова кількість клієнтів не спостерігається. Байєсів аналіз, що включає початкову кількість клієнтів, можна знайти у *Armero & Bayarry* [1993] та *McGrath & Singpurwalla* [1987].

Випадок фіксованого T розглядався у *Benes* [10], *Cox* [1965], *Wolf* [1965] та *Basawa & Prabhu* [8]. В такий спосіб спостережень СМО, можна аналізувати різні величини. Так, *Cox* аналізує моменти надходження і початок та кінець обслуговування кожного клієнта; *Wolf* аналізує число переходів із стану $i, (i \geq 0)$ у стан $i + 1$ (надходжень клієнтів), число із стану $i, (i > 0)$ у стан $i - 1$ (тих, кого обслужили), і час, коли система знаходиться у стані $i, (i \geq 0)$; *Basawa & Prabhu* представляють найлегший експеримент, аналізуючи число надходжень клієнтів, число тих, кого обслужили, а також інтервали часу між надходженнями клієнтів і їх обслуговування протягом часу $(0, T]$, тоді як *Benes* проводить надто громіздкий експеримент, пропонує класифікувати клієнтів на чотири категорії, в залежності від того, чи знаходяться вони у системі чи ні в початковий момент 0 і чи залишили вони чи ні систему в момент T , спостерігаючи число клієнтів у кожній категорії і час їх надходжень і вибуття протягом часу $(0, T]$

Час T необхідний для досягнення деякого наперед заданого часу зайнятості системи, розглядається у відомій статті *Clarke* [13], а також *Samaan & Tracy* [23]. В обох статтях аналізуються часи надходження клієнтів і часи зайнятості до i -го вибуття із СМО. Час T необхідний для досягнення фіксованого числа переходів у системі, розглядається *Basawa & Pracara Rao* [9] (спостереження є такі самі як у *Wolf*) та *Basawa & Prabhu*, які також розглядають інші правила зупинки, такі як наперед задане число надходжень клієнтів і наперед задане число вибутих клієнтів; в усіх випадках потрібно спостерігати кількості надходжень клієнтів на обслуговування та вибуття їх після обслуговування та часи між послідовними надходженнями клієнтів та їх обслуговування.

Коли розглядати цю проблему з частотної точки зору, то вище наведені експерименти значно відрізняються один від одного, дають різні достатні статистики і стаціонарні розподіли. Тим не менше, за відсутності пам'яті експоненціального розподілу, вони усі приводять до пропорційних функцій вірогідності і байєсовий підхід, таким чином, є посереднім поміж ними (що стосується інформації відносно параметрів, що регулюють СМО). Наразі використовується такий легко доступний експеримент, який також приводить до такої самої функції вірогідностей. Припускається, що спостерігається n_α інтервалів часу між послідовними надходженнями клієнтів $Y_1, Y_2, \dots, Y_{n_\alpha}$ та n_s інтервалів часу обслуговування X_1, X_2, \dots, X_{n_s} . Тоді згідно з припущенням марковості СМО,

$\mathbf{Y} = (Y_1, Y_2, \dots, Y_{n_\alpha})$ є випадковою вибіркою із експоненціального розподілу з середнім $1/\lambda$ та $\mathbf{X} = (X_1, X_2, \dots, X_{n_s})$ є випадковою вибіркою із експоненціального розподілу з середнім $1/\mu$. Отже, для спостережень \mathbf{x}, \mathbf{y} , функція вірогідності параметрів λ і μ набуває вигляду

$$l(\lambda, \mu) \propto \lambda^{n_\alpha} e^{-\lambda t_\alpha} \mu^{n_s} e^{-\mu t_s}, \quad (1)$$

де $t_\alpha = \sum_{i=1}^{n_\alpha} y_i$ і $t_s = \sum_{i=1}^{n_s} x_i$ спостережені значення достатніх статистик. Формула (1) має завершений вигляд і застосовується незалежно від того, чи СМО може досягти стійкого стану рівноваги, чи ні. Як вказувалось у вступі, все, що потрібне для багатьох практичних ситуацій є усталене функціонування СМО. Тим не менше, не для усіх марковських СМО це має місце; наступний параграф стосується дослідження цього важливого питання [1].

БАЙЄСІВ АНАЛІЗ ДОСТАТНЬОЇ УМОВИ ІСНУВАННЯ ЕРГОДИЧНОГО РОЗПОДІЛУ СТАНІВ СМО М/М/с

Умова існування стаціонарного розподілу для процесу народження та загибелі, яким описано систему масового обслуговування СМО типу $M/M/c$, як показано *Medhi* в [19], має вигляд

$$\lambda / (c\mu) < 1. \quad (2)$$

це означає, що середня інтенсивність потоку пуассонового процесу на вході системи має бути меншою за середню інтенсивність обслуговування системи, і цей результат навіть інтуїтивно сприймається.

$M / M / \infty$ – система може завжди досягти стійкого стану рівноваги. Можна показати, що вираз $\lambda / (c\mu)$ характеризує ймовірність того, що будь-який заданий сервер зайнятий, тому він часто називається завантаженням системи і позначається через ρ .

На питання про те, чи можна досягти стійкого стану рівноваги, можна було б відповісти з впевненістю, якщо б λ і μ були відомі заздалегідь, але це на практиці насправді не буває, і частотні методи не можуть дати, взагалі, задовільну відповідь. З іншого боку, на основі байєсового підходу, можна природно обчислити ймовірність того, що умова ергодичності (2) виконується.

Спряжений апіорний розподіл вибирають у вигляді

$$p(\lambda, \mu) = Ga(\lambda | \alpha_0, \beta_0) Ga(\mu | a_0, b_0), \quad (3)$$

де $Ga(x | \alpha, \beta) = \beta^\alpha x^{\alpha-1} e^{-\beta x} / \Gamma(\alpha)$ позначає щільність Гамма-розподілу. Слід зауважити, що розподіл (3) є не тільки чутливим апіорним розподілом, але його також легко оцінити, із незалежними апіорі інтенсивностями λ та μ . Апостеріорний розподіл λ та μ , отриманий із виразів (2) і (3) на основі теореми Байєса і спостережених статистичних даних (*даних*), набуває вигляду

$$p(\lambda, \mu | \text{дані}) = Ga(\lambda | \alpha_1, \beta_1) Ga(\mu | a_1, b_1), \quad (4)$$

де $\alpha_1 = \alpha_0 + n_a$, $\beta_1 = \beta_0 + t_a$, $a_1 = a_0 + n_s$, $b_1 = b_0 + t_s$. Тобто, λ і μ залишаються незалежними апостеріорі з параметрами апостеріорного розподілу, модифікованими у природний спосіб. Неінформативний апіорний розподіл за Jeffrey $\lambda^{-1} \mu^{-1}$ приводить також до апостеріорного розподілу (4), у якому $\alpha_0 = \beta_0 = a_0 = b_0 = 0$, і на цей факт часто будуть посилання.

В усіх наступних викладках, відношення $\theta = \lambda / \mu$ має дуже важливе значення, і з цього моменту у викладках в усіх виразах будуть фігурувати параметри θ і μ . Із виразу (4), щільність сумісного апостеріорного розподілу θ і μ набуває вигляду

$$p(\theta, \mu | \text{дані}) \propto \theta^{\alpha_1-1} \mu^{a_1+\alpha_1-1} e^{-\mu(b_1+\beta_1\theta)}, \quad (5)$$

тобто, умовний розподіл μ за заданого θ є Гамма-розподіл

$$p(\mu | \theta, \text{дані}) = Ga(\mu | a_1 + \alpha_1, b_1 + \beta_1\theta), \quad (6)$$

і маргінальний апостеріорний розподіл θ , є гамма-гамма-розподіл

$$p(\theta | \text{дані}) = Gg(\mu | \alpha_1, a_1, b_1 / \beta_1). \quad (7)$$

Гамма-гамма-розподіли виникають часто у стандартному байєсовому аналізі (як прогнозні розподіли у процесі навчання, що визначаються експоненціальними моделями і апіорними гамма розподілами), і вони також називаються оберненими бета-розподілами (див. *Aichinson & Dunsmore* [3]). Їх щільність розподілу має вигляд

$$Gg(x | \alpha, a, \gamma) = \frac{\gamma^\alpha \Gamma(a + \alpha)}{\Gamma(a) \Gamma(\alpha)} \frac{x^{\alpha-1}}{(\gamma + x)^{a+\alpha}}. \quad (8)$$

Із виразу (8) легко бачити, що X / γ розподілено згідно зі стандартним видом розподілу Пірсона IV типу (див. *Johnson & Kotz*, [16]). Гамма-гамма-розподіл пов'язаний із F-розподілом

$$X \sim Gg(\alpha, a, \gamma) \rightarrow \gamma \frac{\alpha}{a} X \sim F(2\alpha, 2a), \quad (9)$$

а, отже, із бета-розподілом

$$X \sim Gg(\alpha, a, \gamma) \rightarrow \frac{X}{\gamma + X} \sim Be(\alpha, a). \quad (10)$$

Слід відмітити, що формула (7) представляє розподіл, який легко описати в термінах моментів, НРD-інтервалів тощо, що обумовлено його вибірковою лінійною залежністю (9) з широко табульованим F-розподілом. Це саме справедливо для розподілу інтенсивності завантаження $\rho = \theta / c$, що безпосередньо можна отримати із формули (7).

Для неінформативного апіорного розподілу, формула (7) представляє $Gg(n_a, n_s, t_s / t_a)$ – розподіл, тому із формули (9) випливає, що апостеріорний розподіл $\theta / \hat{\theta} \in F(2n_a, 2n_s)$ – розподілом, де $\hat{\theta} = \hat{\lambda} / \hat{\mu} = (n_a t_s) / (n_s t_a) \in$ оцінкою максимальної вірогідності (MLE) параметра θ ; і це є імітацією частотного результату. (Для ширшого огляду оцінок максимальної вірогідності та інших методів оцінювання у системах масового обслуговування, див. *Bhat&Rao* [11]).

В термінах параметра θ , умова (2) має вигляд $\theta < c$, і ймовірність того, що ця умова має місце, можна обчислити із формули (7), а саме

$$P(\theta | \text{дані}) = \int_0^c p(\theta | \text{дані}) d\theta = \frac{(B_1 c)^{\alpha_1} F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c)}{\alpha_1 \Gamma(a_1) Be(a_1, \alpha_1)}, \quad (11)$$

де $B_1 = \beta_1 / b_1$, $Be(a, b)$ – бета-функція і $F(a, b; c; z)$ – гіпергеометрична функція з інтегральним представленням

$$F(a, b; c; z) = \frac{\Gamma(c)}{\Gamma(b)\Gamma(c-b)} \int_0^c t^{b-1} (1-t)^{c-b-1} (1-tz)^{-a} dt, \quad c > b > 0. \quad (12)$$

Функцію $F(a, b; c; z)$ також називають гаус совою гіпергеометричною функцією, і вона інколи позначається через ${}_2F(a, b; c; z)$ (див. *Abramowitz&Stegun* [2], сар. 15). Формула (11) дає більш природну (неформальну) відповідь на питання про те, чи можна досягти стійкий стан СМО. (Звичайно, у багатьох ситуаціях, формула (11) розглядається тоді, коли здійснюється формальне тестування гіпотез, див. Агтеро [5]).

У цій статті основним припущенням є перебування СМО у стані рівноваги, тобто, припускається, що $\theta < c$. Апостеріорний розподіл θ , включаючи це припущення, можна обчислити з урахуванням формул (7), (8) та (11) у вигляді

$$p(\theta | \text{дані}, \theta < c) = k(c) \frac{\theta^{\alpha_1 - 1}}{(1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1}}, \quad \text{для } \theta < c, \\ = 0, \quad \text{для } \theta \geq 0, \quad (13)$$

де $k(c) = \alpha_1 / [c^{\alpha_1} F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c)]$. Апостеріорні моменти легко отримати в термінах гіпергеометричної функції F у вигляді

$$E(\theta^n | \text{дані}, \theta < c) = \int_0^c \theta^n p(\theta | \text{дані}, \theta < c) d\theta \\ = c^n \frac{\alpha_1}{\alpha_1 + n} \frac{F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1 + n; \alpha_1 + n + 1; -B_1 c)}{F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c)}. \quad (14)$$

Наразі переходимо до фундаментального питання у плануванні СМО, а саме, до з'ясування питання стосовно кількості серверів, що вимагається для СМО. При цьому буде лише виконано неформальний аналіз без явної структури вигоди, проаналізовано СМО з точки зору "системного адміністратора" і споживача. Звичайно, у реальній проблемі береться до уваги функція вигоди з багатьма атрибутами, враховуючи інтереси як споживача, так і боса, а також вартість надання нових серверів при досить великому переважанні СМО тощо, має бути оцінено і відповідно вибрано оптимальне рішення.

Припускається, що у плануванні СМО, інтерес лежить у розподілі середніх мір якості впродовж довгих періодів часу, тому стійкі за станом розподіли є добрими апроксимаціями. Отже, у наступних двох розділах будуть тільки посилання на міри якості СМО у рівновазі, навіть не завжди будуть їхні явні вирази. Також будуть посилання на результати теорії СМО, які є стандартними і їх можна знайти в книгах *Gross&Harris* [15], або *Medhi* [19].

БАЙЕСІВ ПРОГНОЗНИЙ РОЗПОДІЛ КІЛЬКОСТІ КЛІЄНТІВ У СМО М/М/с

При плануванні і вивченні СМО прогнозування усталеного числа клієнтів N у системі є особливо важливим і байєсові прогнози розподіли ідеально підходять до розв'язання цієї задачі. Наразі припускається, що М/М/с-система знаходиться у рівновазі.

Стационарний умовний розподіл N , $p_c(n|\theta)$, залежить від λ і μ тільки опосередковано через θ , і тільки існує для величин θ таких, що $\theta < c$. Для будь-якого $\theta < c$:

$$p_n = p_c(N = n | \theta) = \frac{\theta^n}{n!} p_0, \text{ для } 1 \leq n \leq c, \\ = \frac{\theta^n}{c! c^{n-c}} p_0, \text{ для } n \geq c, \quad (15)$$

де p_0 – ймовірність того, що система незайнята, тобто

$$p_0 = p_c(N = 0 | \theta) = \frac{1 - \theta/c}{S(c, \theta)}, \quad (16)$$

та

$$S(c, \theta) = \sum_{i=0}^{c-1} \left(1 - \frac{i}{c}\right) \frac{\theta^i}{i!}. \quad (17)$$

Поведінка ймовірностей p_n варта уваги: вони стартують як ніби вони збираються генерувати пуассонів розподіл з параметром θ (який є розподілом, що визначається усіма p_n для М/М/∞-системи) поки $n = c$; для $n > c$, вони перемикаються до геометричного розподілу з параметром θ/c (який є розподілом, що визначається усіма p_n для М/М/1-системи з інтенсивністю обслуговування $c\mu$).

Цікавою ймовірністю, пов'язаною із формулою (15), є ймовірність того, що усі сервери будуть зайняті, а значить, новий клієнт має чекати аби його обслужили. Ця ймовірність відома як Erlang's С-формула (друга формула) і задається таким чином

$$P(N > c | \theta) = \sum_{n=c}^{\infty} \frac{\theta^n}{c! c^{n-c}} p_0 = \frac{\theta^c p_0}{c!(1 - \theta/c)}. \quad (18)$$

Оскільки для М/М/с-системи $p_c(n|c)$ визначаються тільки для $\theta < c$, прогнози розподіли існують при гіпотезах типу $\theta < c_0$ (c_0 не обов'язково має бути цілим числом). Для будь-якого такого c_0 , щільність апостеріорного розподілу $p(\theta | \text{дані}, \theta < c_0)$ задається формулою (13), у якій c замінено на c_0 , і щільність прогнозного розподілу для черги розміру N , коли в системі працює c серверів і $\theta < c_0$ ($c_0 \leq c$) обчислюється із виразів (13) і (15), тобто

$$p_c(n | \text{дані}, \theta < c_0) = \int_0^{c_0} p_c(n | \theta) p(\theta | \text{дані}, \theta < c_0) d\theta \\ = k(c_0) I(c, n) \int_0^{c_0} \frac{(1 - \theta/c) \theta^{\alpha_1 + n - 1}}{(1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1} S(c, \theta)} d\theta, \quad n = 0, 1, \dots, \quad (19)$$

де $\alpha_1, a_1, \beta_1, b_1$ такі самі як у формулі (4), $B_1 = \beta_1/b_1$, $k(c_0) = \alpha_1 / [c_0^{\alpha_1} F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c)]$, $S(c, \theta)$ задається формулою (17), і

$$I(c, n) = \begin{cases} 1/n!, & 1 \leq n \leq c \\ 1/(n! c^{n-c}), & n \geq c \end{cases} \quad (20)$$

Для конкретного випадку $c = 1$ (один сервер) і $c_0 = 1$, формула (19) набуває вигляду [6]

$$p_1(n | \text{дані}, \theta < 1) = k(1) \frac{F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1 + n; \alpha_1 + n + 2; -B_1)}{(\alpha_1 + n + 1)(\alpha_1 + n)}, \quad (21)$$

і для граничного випадку $M/M/\infty$ -системи (необмежений сервер), має місце формула [1]

$$p_\infty(n | \text{дані}) = \frac{\Gamma(a_1 + \alpha_1) \Gamma(\alpha_1 + n) U(\alpha_1 + n, n + 1 - a_1, 1/B_1)}{\Gamma(a_1) \Gamma(\alpha_1) n! B_1^n}, \quad (22)$$

де $U(a, b, z)$ – одна з функцій Куммер'а (конфлюентна гіпергеометрична функція), з інтегральним представленням, для $a > 0, z > 0$, заданим у вигляді

$$\Gamma(a)U(a, b, z) = \int_0^\infty e^{-zt} t^{a-1} (1+t)^{b-a-1} dt. \quad (23)$$

(Слід зауважити, що немає жодних обмежень на θ , які вимагаються для існування розподілу (22).

Вражаючи властивість прогнозного розподілу (19) полягає у тому, що для $c = c_0$, тобто, якщо строго виконується припущення стаціонарності, то він немає моментів. Аби переконатись у цьому, необхідно згадати, що для $\theta < c$:

$$E_c(N | \theta) = \theta + \frac{\theta^{c+1}}{(c-\theta)c!S(c, \theta)}, \quad (24)$$

тобто,

$$E_c(N | \text{дані}, \theta < c) = k(c) \int_0^c E_c(N | \theta) \frac{\theta^{\alpha_1-1}}{(\theta + b_1 / \beta_1)^{\alpha_1 + \alpha_1}} d\theta. \quad (25)$$

Але, для $\theta \leq c$,

$$\begin{aligned} (\theta + b_1 / \beta_1)^{\alpha_1 + \beta_1} &\leq (c + b_1 / \beta_1)^{\alpha_1 + \alpha_1} = k_1, \\ S(c, \theta) &\leq S(c, c) = k_2. \end{aligned} \quad (26)$$

Тому

$$\int_0^c \frac{\theta^{\alpha_1+c}}{(c-\theta)S(c, \theta)(\theta + b_1 / \beta_1)^{\alpha_1 + \alpha_1}} d\theta \geq \frac{1}{k_1 k_2} \int_0^c \frac{\theta^{\alpha_1+c}}{c-\theta} d\theta, \quad (27)$$

який не збігається, а тому перший момент N у (25) не існує. Слід зауважити, що розподіл (19) немає моментів для $c_0 < c$. Дійсно, у [6] запропоновано часткове узагальнення природного спряженого апріорного розподілу, який є також спряженим, і може дати прогнозний розподіл $p_c(n | \text{дані}, \theta < c)$ з моментами, використовуючи явний контроль верхнього хвоста апріорного/ апостеріорного розподілу θ . Цей розподіл названо гауссовим гіпергеометричним розподілом за назвою функції, на якій він базується, і аналіз проведено для $M/M/1$ -системи; точна аргументація та ідентичний розподіл можна було б застосувати тут до $\rho = \theta / c$, тому цей випуск не переслідується в подальшому.

БАЙЄСІВ ПРОГНОЗНИЙ РОЗПОДІЛ КІЛЬКОСТІ КЛІЄНТІВ У СМО М/М/с. ТОЧКА ЗОРУ СИСТЕМНОГО АДМІНІСТРАТОРА

Розглядається спрощений підхід до проблеми рішення про те, скільки серверів буде у СМО в усталеному режимі її функціонування. Спочатку розглядається точка зору адміністратора.

Коли питання про число серверів вирішується з первинною ідеєю збереження грошей, то звісно, що менше серверів буде краще для адміністратора, але необхідно дотримуватись обмеження аби черга не вийшла з-під контролю (із зростанням довжини черги без меж), що по суті означає, що СМО має

залишатись у рівновазі. Отже, число серверів c^* мало б вибиратись як мінімальне c , для якого досить великою є ймовірність (11) того, що умова ергодичності має місце; тобто, мінімальне c таке, що

$$c^{\alpha_1} F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c) \geq \pi \frac{\Gamma(a_1) \Gamma(\alpha_1 + 1)}{B_1^{\alpha_1} \Gamma(a_1 + \alpha_1)}, \quad (28)$$

де π – задане наперед мінімальне значення ймовірності $P(\theta < c \mid \text{дані})$.

Адміністратор зазвичай буде виступати проти вимоги (28) з метою підняття ефективності СМО. Це можна зробити, якщо повернутись до завантаження $\rho = \theta / c$, розподіл якого легко отримати із гамма-гамма-розподілу (7), без звернення до гіпотези стаціонарності. Більш того, менеджер бажає мати безпосередньо ймовірнісні твердження про, скажімо, число зайнятих серверів N_b . (Слід зауважити також, що вигода або функції втрат, вірогідніше, будуть визначатися в залежності від N_b , ніж від ρ). Ці ймовірності природно обчислюються із прогнозного розподілу N , і вимагається, таким чином, виконання умови ергодичності. Справді, для c серверів, умовний розподіл $p_c^b(n \mid \theta)$ числа зайнятих серверів N_b існує лише для значень θ таких, що $\theta < c$, і це природно пов'язується з N , $p_c(n \mid c)$ таким чином

$$\begin{aligned} p_c^b(N_b = n \mid \theta) &= p_c(N = n \mid \theta), n = 0, 1, \dots, c-1, \\ p_c^b(N_b = c \mid \theta) &= p_c(N \geq c \mid \theta). \end{aligned} \quad (29)$$

Легко переконатися, що апостеріорний прогнозовий розподіл N_b і N пов'язані в точно такий самий спосіб, тому якщо припустити, що СМО буде у рівновазі із c^* серверами, тоді із виразів (29), (18) та (19) впливає для $n < c$,

$$\begin{aligned} p_{c^*}^b(N_b = n \mid \text{дані}, \theta < c^*) &= \\ &= k(c^*) l(c^*, n) \int_0^{c^*} \frac{(1 - \theta / c^*) \theta^{\alpha_1 + n - 1}}{(1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1} S(c^*, \theta)} d\theta, \quad n = 0, 1, \dots, c-1 \end{aligned} \quad (30)$$

і для $n = c$,

$$p_{c^*}^b(N_b = c \mid \text{дані}, \theta < c^*) = \frac{k(c^*)}{c^*!} \int_0^{c^*} \frac{\theta^{\alpha_1 + c^* - 1}}{(1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1} S(c^*, \theta)} d\theta, \quad (31)$$

(звичайно, тут припускається, що умова ергодичності виконується з ймовірністю 1, тоді як ми знаємо, що це тільки виконується з ймовірністю дещо більшою за π).

Заслуговує на увагу властивість такої міри якості (не подільною будь-якою іншою звичною мірою якості), а саме, моменти. Справді, оскільки $E_c(N_b \mid \theta) = \theta$ та , для $\theta < c$,

$E_c(N_b^2 \mid \theta) = \sum_{n=0}^{c-1} n^2 p(n \mid \theta) + c^2 P(N \geq c \mid \theta)$, і користуючись виразом (14), отримують

$$\begin{aligned} E_{c^*}(N_b \mid \text{дані}, \theta < c^*) &= E(\theta \mid \text{дані}, \theta < c^*) \\ &= c^* \frac{\alpha_1}{\alpha_1 + 1} \frac{F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1 + 1; \alpha_1 + 2; -B_1 c^*)}{F(a_1 + \alpha_1, \alpha_1; \alpha_1 + 1; -B_1 c^*)} \end{aligned} \quad (32)$$

та

$$E_{c^*}(N_b^2 \mid \text{дані}, \theta < c^*) = \sum_{n=0}^{c-1} n^2 p(n \mid \text{дані}, \theta < c^*) + c^2 P(N \geq c \mid \text{дані}, \theta < c^*) \quad (33)$$

БАЙЄСІВ ПРОГНОЗНИЙ РОЗПОДІЛ КІЛЬКОСТІ СЕРВЕРІВ У СМО М/М/с. ТОЧКА ЗОРУ КЛІЄНТА

Якщо у СМО ставлять перед собою основну ціль – надання добрих послуг своїм клієнтам, тоді адміністрація буде особливо зацікавлена мати у себе досить багато клієнтів у черзі на обслуговування, причому для СМО бажано, аби кожен клієнт міг чекати досить тривалий час на обслуговування. Тоді

відповідними розподілами могли б бути прогнозний розподіл числа клієнтів N_q у черзі, і час перебування T_q у черзі, відповідно. Розглянемо спершу N_q .

Для будь-якого числа серверів c , (стаціонарний у просторі станів) умовний розподіл $p_c^q(n|\theta)$ знову задається у термінах умовного розподілу $p_c(n|\theta)$ числа клієнтів N у системі, і, отже, цей розподіл існує тільки для значень θ таких, що $\theta < c$. Тому, для c серверів, прогнозні розподіли N_q існують тільки для значень $\theta < c_0$ для будь-яких $c_0 \leq c$, і вони обчислюються з відповідних передбачень N таким чином

$$\begin{aligned} p_c^q(N_q = 0 | \text{дані}, \theta < c_0) &= p_c(N \leq c | \text{дані}, \theta < c_0), \\ p_c^q(N_q = n | \text{дані}, \theta < c_0) &= p_c(N = n + c | \text{дані}, \theta < c_0), n = 1, 2, \dots \end{aligned} \quad (34)$$

де $p_c(n|\text{дані}, \theta)$ задано виразом (19), а ймовірність того, що не існує клієнтів, які очікують у черзі, можна в альтернативний спосіб обчислити із виразів (15), (18) та (13), матиме вигляд

$$\begin{aligned} p_c^q(N_q = 0 | \text{дані}, \theta < c_0) &= E^{\theta|\text{дані}, \theta < c_0} [1 - p_c(N > c | \theta) + p_c(N = c | \theta)] = \\ &= 1 - \int_0^{\infty} \frac{\theta^{c+1}}{c!cS(c, \theta)} p(c | \text{дані}, \theta < c_0) d\theta = \\ &= 1 - \frac{c_0}{c} \int_0^{\infty} \frac{\theta^{\alpha_1+c}}{S(c, \theta)(1 + \theta B_1)^{\alpha_1+\alpha_1}} d\theta. \end{aligned} \quad (35)$$

Якщо б узяти c надто великим таким, аби ймовірність того, що не буде черги з клієнтами, що очікують на обслуговування, для будь-якого заданого t , буде дуже великою, тоді стаціонарна у просторі станів поведінка цієї $M/M/c$ -моделі могла б дуже добре бути апроксимованою $M/M/\infty$ -моделлю (див. *Armero&Bayarri* [1]). Таке c можна обчислити простим прирівнюванням виразу (35) із $c_0 = c$ до бажаної великої ймовірності $1 - \varepsilon$. Однак, за виключенням деяких систем невідкладної допомоги (таких як випадок термінової медичної допомоги, випадок пожежі або міліцейської допомоги тощо), для яких затримка в обслуговуванні пов'язується з величезними витратами, таке число c є нереалістично великим, і може виникнути певна заборона його використання. Отже, у цьому неформальному аналізі, число c буде вибиратись так, аби ймовірність того, аби N_q клієнтів, які перебувають у черзі і чекають свого обслуговування, було досить малим, скажімо π_l .

Оскільки прогнозний розподіл (34) існує тільки для $M/M/c$ -моделей у рівновазі, то необхідно тільки розглядати такі значення c , що $c \geq c_0$, де c_0 вибирають таким, аби ймовірність π_0 того, що умова ергодичності події ($\theta < c$) виконується, є досить великою гарантією того, що стаціонарність є раціональним припущенням. Відповідно припускається, що c_0 є мінімальним значенням числа c , для якого виконується вираз (28). Число серверів c^* можна вибрати як мінімальне ціле число $c \geq c_0$ таке, що $\sum_{n=N_0+1}^{\infty} p_c^q(n|\text{дані}, \theta < c_0)$ дорівнює заданій малій ймовірності π_l . Тобто, мінімальне c таке, що

$$1 + \sum_{n=1}^{N_0} \frac{k(c_0)}{(n+c)!c^n} \int_b^{\infty} g(c, n, \theta) d\theta - \sum_{n=0}^{N_0} \frac{k(c_0)}{(n+c)!c^n} \int_b^{\infty} \frac{\theta g(c, n, \theta)}{c} d\theta < \pi_l, \quad (36)$$

де $g(c, n, \theta) = \theta^{\alpha_1+c+n+1} / [S(c, \theta)(1 + \theta B_1)^{\alpha_1+\alpha_1}]$ є істотно $\theta^{c+n} / S(c, \theta)$ – кратним коренем апостеріорного розподілу $p(\theta|\text{дані}, \theta < c_0)$. (Слід зауважити, що θ/c у виразі (36) є меншим за 1, оскільки $c > c_0$). Дещо більш консервативною могла б бути точна вимога стаціонарності, коли обчислення прогнозних розподілів числа клієнтів N_q для c серверів ($c \geq c_0$), тобто c^* могло б бути мінімальним c , для якого сума

$$\sum_{n=N_0+1}^{\infty} p_c^q(n|\text{дані}, \theta < c)$$

є меншою за π_l . Ефект у виразі (35) полягав би у заміні числа c на c_0 , і мав би бути не важливим, якщо ймовірність того, що $\theta < c_0$ є досить великою.

Вимогою того, аби число людей у черзі рідко перевищувало наперед задане число N_0 намагаються до деякої міри попередити дискомфорт клієнтів, обумовлений надто довгим очікуванням у черзі. Якщо основне питання стосується часу перебування клієнта у черзі, тоді більш підхожою вимогою шукати, де довжина черги не буде досить довгою відносно числа серверів, тобто можна було б вибрати число c^* таким, що $P(N_q \geq c^* N_0 | \text{дані}, \theta < c_0)$ буде меншим за деяке наперед задане значення. (N_0 – найбільше число клієнтів на сервер, яке бажано мати для системи). Ефект у виразі (36) полягав би у заміні числа N_0 на $c^* N_0$, і надалі цей підхід не розвивається. Замість цього вимагається мала ймовірність для надто довгої черги прямо у розподілі часу перебування T_q у черзі.

Якщо аналізувати $M/M/c$, то умовний (стаціонарний за станом СМО) розподіл T_q існує тільки для значень $\theta < c$, і для будь-якого такого θ є додатна ймовірність для $T_q = 0$ і для $T_q > 0$ існує щільність розподілу w_c^q , тобто, для будь-якого $\theta < c$,

$$p_c(T_q = 0 | \theta) = P(N < c | \theta),$$

$$w_c^q(t | \mu, \theta) = \frac{\theta^c p_0}{(c - \theta)(c - 1)!} Ex(t | \mu(c - \theta)), \quad (37)$$

де p_0 – ймовірність того, що система незайнята повністю, і ця ймовірність задана формулою (16), і $Ex(t | \lambda)$ представляє щільність експоненціального розподілу з параметром λ , тобто, $\lambda e^{-\lambda t}$. Із виразів (15), (16) і (18) можна отримати вираз (37) у вигляді

$$p_c(T_q = 0 | \theta) = 1 - \frac{\theta c}{c! S(c, \theta)},$$

$$w_c^q(t | \mu, \theta) = \frac{\mu \theta^c (c - \theta) e^{-\mu(c - \theta)t}}{c! S(c, \theta)}. \quad (38)$$

Слід зауважити, що розподіл T_q , на відміну від розподілів N, N_b та N_q , залежить від обох параметрів θ і μ .

Для c серверів у [1] отримано прогнозні розподіли T_q за умов типу $\theta \leq c_0$. Спершу наведемо ймовірність того, що клієнта негайно обслуговують без перебування його у черзі, яку можна обчислити із (38) і (13) у вигляді

$$p_c(T_q = 0 | \text{дані}, \theta < c_0) = 1 - \frac{k(c_0)}{c!} \int_0^{c_0} \frac{\theta^{\alpha_1 + c - 1}}{S(c, \theta)(1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1}} d\theta. \quad (39)$$

Для обчислення прогнозної щільності $w_c^q(t | \text{дані}, \theta < c_0)$, для $t > 0$, спочатку отримують $w_c^q(t | \theta, \text{дані})$, яку із виразів (38) і (6) можна обчислити для кожного $\theta < c$ у вигляді

$$w_c^q(t | \theta, \text{дані}) = \int_0^{\infty} (t | \mu, \theta) Ga(\mu | a_1 + \alpha_1, b_1 + \beta_1 \theta) d\mu =$$

$$= \frac{\theta^c}{c! S(c, \theta)} Gg\left(t | 1, a_1 + \alpha_1, \frac{b_1 + \beta_1 \theta}{c - \theta}\right), \text{ для } t > 0, \quad (40)$$

де щільність гамма-гамма розподілу Gg задано виразом (8). (Нагадаємо, що гамма-гамма розподіл веде себе як F -розподіл в іншому масштабі). Очікуване значення умовного розподілу T_q за заданого θ є скінченим для кожного значення $\theta < c$, і можна обчислити із виразу (40) у вигляді

$$E_c[T_q | \theta, \text{дані}] = \frac{\theta^c}{c! S(c, \theta)} \frac{b_1 + \beta_1 \theta}{(a_1 + \alpha_1 - 1)(c - \theta)}. \quad (41)$$

Нарешті, із формул (40), (38) та (6) можна отримати

$$w_c^q(\text{дані}, \theta < c_0) = \int_0^{c_0} w_c^q(t | \theta, \text{дані}) p(\theta | \text{дані}, \theta < c_0) d\theta = \\ = \frac{k(c_0)(a_1 + \alpha_1)b_1^{\alpha_1 + \alpha_1}}{c!} \int_0^{c_0} \frac{\theta^{c + \alpha_1 - 1} (c - \theta)}{S(c, \theta) [(ct + b_1) + \theta(\beta_1 - t)]^{\alpha_1 + \alpha_1 + 1}} d\theta. \quad (42)$$

$$P_c(T_q \geq t_0 | \text{дані}, \theta < c_0) \leq \pi_t, \quad (43)$$

$$\frac{k(c_0)}{c!} \int_0^{c_0} \frac{\theta^{\alpha_1 + c - 1}}{S(c, \theta) (1 + \theta B_1)^{\alpha_1 + \alpha_1}} + \\ = (a_1 + \alpha_1) b_1^{\alpha_1 + \alpha_1} t_0 F(a_1 + \alpha_1 + 1, 1; 2; -(c - \theta)t_0) d\theta \leq \pi_t. \quad (44)$$

Приклад СМО М/М/с

Розглядається байесів аналіз реальної проблеми вивчення ефективного використання транспортних засобів спеціалізованої крупної компанії, яка надає послуги транспортних перевезень для населення, іншим компаніям і використовує транспортні засоби для власного обслуговування [12]. Кількість доступних транспортних засобів у головному офісі компанії складає 28 одиниць, із яких 3 призначено для службового використання в управлінському апараті, 4 – для необмеженого приватного використання службовцями компанії. Таким чином, ефективний розмір загальної кількості транспортних засобів, що підлягає аналізу, складає 21 одиницю. З минулого досвіду, члени правління просто замовляють транспортний засіб, коли це їм потрібно, і як правило, завжди буває для них доступним принаймні один транспортний засіб. З метою оперативної ефективності і скорочення витрат компанія просить аналітиків дослідити використання її транспортних засобів, і вони використовують теорію систем масового обслуговування для визначення можливого ступеня скорочення транспортних засобів в управлінському апараті, з тим, аби рівень обслуговування залишався незмінним.

Не кажучи вже про вивчення цього питання при цілком ворожому кліматі, при якому "важкі" дані не можуть збиратись. Аналітики пояснюють, що "...будь-який збір статистичних даних на цьому етапі напевно буде давати вірогідні зміщення, оскільки можна було б шукати деяких службовців управлінського апарату, аби оправдати подальше використання ними транспортних засобів...", утриманням цих транспортних засобів довше та більш часто, аніж вони насправді їх потребували б. Оскільки недоступно отримати передісторію даних на щоденно оперативні характеристики транспортних засобів, відповідний аналіз мав би базуватись на суб'єктивній інформації, зібраній у неформальний спосіб з розмов деяких службовців з управлінського апарату. Цей факт робить проблему ідеальною в плані застосування байєсового аналізу.

Систему обслуговування моделюють як М/М/с-модель СМО із с серверами, ці сервери є транспортними засобами загального користування, замовлення надходить у будь-який час, тобто, від службовця вимагається надання та оформлення відправлення транспортного засобу на обслуговування, а час обслуговування закінчується, коли транспортний засіб повертається до офісу. Аналітики оцінили очікувану тривалість часу на дорогу, що складає від часу відправлення до часу повернення транспортного засобу в середньому 2.5 год. та очікувану інтенсивність попиту на транспортні засоби, що складає в середньому 4 запити на годину. В результаті, вони визначили $\lambda = 4$ і $\mu = 1/2.5$ та й взяли їх в якості "істинних" значень параметрів. Далі, вони стверджували, що величина $\rho = \theta/c$ навряд чи вийде на практиці за межі 0.85, тому вони поклали завантаження системи $\rho = 0.85$, чому приблизно відповідає 12 серверів. Звідси випливає, що 9 транспортних засобів необхідно забрати із загальної кількості, що складає 21 одиницю. Спочатку службовці управлінського апарату зреагували негативно і навіть спробували "саботувати" нову систему, але навіть коли кожного із них остаточно переконали до повної кооперації і система була представлена до використання, доведена загальна кількість транспортних засобів була досить малою. (Вони в кінцевому результаті, мусили додати до загальної кількості чотири транспортні засоби, які спочатку були резервовані для обслуговування, за умови, що не мають використовуватись, якщо на це немає гострої потреби). Відсутність глибокого аналізу тут полягає у відсутності аналізу невизначеності, яка впливає на оцінки. Далі розглядається байесів аналіз проблеми.

Якщо, згідно з використаною суб'єктивною інформацією, взяти $E(\lambda) = 4$ і $E(\mu) = 0.4$, сумісний спряжений апріорний розподіл (4) для $(\lambda, \mu) \in Ga(\lambda | 4\beta_0, \beta_0) Ga(\mu | a_0, 2.5a_0)$ -розподіл,

і необхідно оцінити деякі значення для β_0 і a_0 . Відомо також, що система знаходилась у рівновазі при $c = 21$, тому параметри β_0 і a_0 не можуть бути досить малими. Звідси, наприклад, навіть помірні значення $\beta_0 = a_0 = 5$ приводять в результаті, що ймовірність для події $\theta < 21$ (або $\rho < 1$) становить тільки 0.8955, цей результат обчислень впливає із формули (11); зауважимо, що ця ймовірність є досить малою. Правда, є ще інша інформація, а саме, що очікуване завантаження системи ρ буде дорівнювати приблизно 0.85, що відповідає $c = 12$ серверів. Із формули (7) можна перекоонатися, що для вибраного апіорного розподілу $E(\theta) = 10a_0 / (a_0 - 1)$, таким чином вимога, що $E(\rho) = E(\theta) / 12 = 0.85$ приводить до результату, що $a_0 = 51$. Якщо спробувати взяти $\beta_0 = 12,75$, то результуючий апіорний розподіл мав би мати стільки інформації, скільки має 51 спостереження інтервалів часу між сусідніми надходженнями клієнтів та 51 закінчення сервісу, коли комбінувати їх із звичайним неінформативним апіорним розподілом. У [1] розглядається випадок, коли $\beta_0 = 51$ також, в результаті чого явно отримано інформативний апіорний розподіл з параметрами $Ga(\lambda | 204,51)Ga(\mu | 51,127.5)$, що дає еквівалентний розмір вибірки 204 для інтенсивності надходження клієнтів. (В дійсності має сенс припустити, що вони могли оцінити краще вимоги сервісу, оскільки штат службовців не був зкооперованим для узгоджених дій). Ймовірність виконання ергодичної умови (11) за наявних $c = 21$ серверів з цим апіорним розподілом можна обчислити, вона дорівнює 0.999993.

Байєсів аналіз порівняно легко реалізувати і отримати висновки, які на практиці легко інтерпретувати. Якщо навіть обмежити себе обчисленням ймовірності (11), що ергодична умова має місце, то можна дійти висновку, що 12 транспортних засобів є надто малим числом і не можна задовольнитись меншим числом за 16 або 15 транспортних засобів. Ці ймовірності показано для деяких значень c у таблиці 1.

Таблиця 1.

Ймовірність ергодичної умови

c	11	12	13	14	15	16
$P(\rho < 1)$	0.7160	0.8666	0.9450	0.9795	0.9929	0.9976

Оскільки в такій постановці для СМО виникає необхідність задовольняти випадковий попит, то доцільно в якості критерію ефективності обслуговування розглянути кількість зайнятих серверів, тобто, число зайнятих транспортних засобів. Обчислення відповідних прогнозних розподілів приводить також до результатів, які мають практичну інтерпретацію. Так, за наявності 21 транспортного засобу, ймовірність мати 12 зайнятих серверів, тобто, ймовірність потреби у кращому випадку 12 транспортних засобів, можна обчислити за формулою (30), і ця ймовірність дорівнює 0.7541, надзвичайно мала для прийняття рішення стосовно того, аби задіяти тільки 12 транспортних засобів (ймовірність мати у кращому випадку 16 зайнятих серверів дорівнює 0.9493). У таблиці 2 наведено прогнозні функції ймовірностей та прогнозні функції розподілів ймовірностей кількості зайнятих серверів N_b для різних кількостей серверів, запропонованих аналітиками, зокрема, $c = 12$ за припущення, що справедлива гіпотеза $\theta < 12$. Зауважимо, що для $c = 12$, ймовірність того, що усі транспортні засоби зайняті, дорівнює 0.4418, а це характеризує стабільність системи з таким числом серверів. Далі, для порівняння, наведено прогнозний розподіл кількості зайнятих серверів N_b , для $c = 15$ і $c = 16$.

Таблиця 2.

Прогнозний розподіл кількості зайнятих серверів

n	c = 21		c = 12		c = 15		c = 16	
	p.f	d.f	p.f	d.f	p.f	d.f	p.f	d.f
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001
1	0.0009	0.0010	0.0009	0.0010	0.0009	0.0010	0.0009	0.0010
2	0.0037	0.0047	0.0038	0.0048	0.0037	0.0046	0.0037	0.0047
3	0.0107	0.0153	0.0107	0.0155	0.0106	0.0153	0.0106	0.0153

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	0.0236	0.0390	0.0232	0.0387	0.0234	0.0387	0.0235	0.0388
5	0.0426	0.0815	0.0407	0.0794	0.0420	0.0807	0.0423	0.0811
6	0.0652	0.1467	0.0603	0.1397	0.0641	0.1448	0.0646	0.1457
7	0.0872	0.2340	0.0777	0.2174	0.0853	0.2301	0.0862	0.2319
8	0.1041	0.3381	0.0889	0.3063	0.1012	0.3313	0.1026	0.3346
9	0.1126	0.4507	0.0916	0.3979	0.1087	0.4400	0.1107	0.4451
10	0.1118	0.5626	0.860	0.4839	0.1070	0.5470	0.1093	0.5545
11	0.1029	0.6655	0.0743	0.5582	0.0974	0.6444	0.1001	0.6545
12	0.0885	0.7541	0.4418	1.000	0.0827	0.7271	0.0855	0.7401
13	0.0718	0.8259			0.0660	0.7931	0.0687	0.8088
14	0.0551	0.8259			0.0497	0.8429	0.0522	0.8610
15	0.0403	0.9212			0.1571	1.000	0.0377	0.8987
16	0.0281	0.9493					0.1013	1.000
17	0.0189	0.9682						
18	0.0122	0.9804						
19	0.0076	0.9881						
20	0.0046	0.9927						
21	0.0073	1.000						

Ймовірність, що усі сервери будуть зайняті, дорівнює 0.1571 для $c = 15$ і 0.1013 для $c = 16$. Функції ймовірностей $P(N_b = n)$ та функції розподілів ймовірностей кількості зайнятих серверів N_b для $c = 21, 12, 15$ та 16 наведено у таблиці 2.

СТОХАСТИЧНА СЛАБКОКЕРОВАНА P_ε^f -МОДЕЛЬ МАРКОВСЬКОЇ СИСТЕМИ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Функціонування системи масового обслуговування можна описати слабкокерованим процесом марковського відновлення (СПМВ) з малими стохастичними збуреннями у скінченному або зчисленому фазовому просторі станів (ФПС) E . СПМВ задається напівмарковським ядром $Q_{kr}^{\varepsilon, f}(t) \equiv p_{kr}^{\varepsilon, f} G_k(t)$, $t \in [0, \infty)$, ε – малий параметр. $p_{kr}^{\varepsilon, f} = p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1, f}$ – перехідні ймовірності вкладеного ланцюга Маркова (ВЛМ). Матриця перехідних ймовірностей (МПЙ) $P_0 = \{p_{kr}^0, k, r \in E\}$ незбуреного ергодичного ВЛМ ($X_n^0, n \geq 0$) характеризується стаціонарним розподілом (СР) $\rho = (\rho_1^0, \dots, \rho_N^0, \dots)$, а $P_1^f = \{p_{kr}^{1, f(k)}, k, r \in E\}$ – деяка матриця стохастичних збурень (МСЗ), що характеризує вплив зовнішнього середовища на усталений процес функціонування СМО, f – стратегія модернізації функціонування СМО з урахуванням стохастичного впливу зовнішнього середовища, ε – малий параметр, $P_\varepsilon^f = P_0 - \varepsilon P_1^f \in$ МПЙ для ВЛМ вихідного СПМВ ($X_n^{\varepsilon, f}, n \geq 0$), $\rho_\varepsilon = (\rho_1^\varepsilon, \dots, \rho_N^\varepsilon, \dots)$ – СР для МПЙ $P_\varepsilon^f = P_0 - P_1^f$. $G_k(t)$ – функція розподілу інтервалу часу, коли СПМВ знаходиться у стані k .

Введемо поняття доходу від функціонування СМО, пов'язаного з динамікою СПМВ [27]. Якщо у стані k прийнято рішення $a \in A$ (A – простір рішень), то очікуваний дохід за один період задається функцією $\varphi_k(a)$, обмеженою за k і a .

Критерій оптимальності – очікувана вигода від стратегії модернізації функціонування СМО, або ціна стратегії f , визначається функціоналом на траєкторії СКПМВ у вигляді

$$u_\varepsilon^f(k) = \sup_{\{f\}} \left\{ M_k^f \sum_{n=0}^{\tau_\varepsilon} \varphi_{x_{n-1}}^\varepsilon(f(x_n)) - \psi(a_{\tau_\varepsilon}) \right\}, \quad (45)$$

де τ_ε – момент зупинки функціонування СМО, обумовлений даною стратегією її модернізації; $\psi(a_{\tau_\varepsilon})$ – обмежена функція втрат від прийняття рішення стосовно модернізації її функціонування в момент зупинки.

Стратегія модернізації СМО f^* – оптимальна, якщо

$$u_{\varepsilon}^{f^*(k)}(k) - u_{\varepsilon}^{f(k)}(k) \geq 0 \quad \forall f \in F_0, \forall k \in E,$$

де F_0 – клас стаціонарних стратегій; а очікувана вигода або ціна, що відповідає оптимальній стратегії f^* позначається через u_{ε}^* .

Зауваження. Розглянута P_{ε}^f – модель була вперше введена і досліджена у [26], але в якості слабкокерованої Марковської моделі СМО зі стратегією її модернізації f в умовах стабільного функціонування, використовується вперше.

Задача побудови оптимальної стратегії модернізації СМО за умов, що задана P_{ε}^f – модель із зчисленням ФПС E , компактним простором рішень A та критерієм оптимальності очікуваної вигоди

$$u_{\varepsilon}^f(k) = M_{\varepsilon}^f \{L \mid x_0 = k\}; \quad L = \sum_{n=0}^{\tau_{\varepsilon}} \varphi_{x_{n-1}}^{\varepsilon}(a_n) - \psi(a_{\tau_{\varepsilon}})$$

зводиться до виводу рівняння оптимальності, якому задовольняє максимальна очікувана вигода, та знаходження його розв'язку, на основі якого будується оптимальна стратегія.

Вектор оптимальної очікуваної вигоди $u_{\varepsilon}^* = \{u_k(f_{\varepsilon}^*(k)); k \in E\}$ задовольняє нелінійне рівняння оптимальності типу Беллмана [27]

$$u_{\varepsilon}^* = \max_{f \in F_0} \{ \varphi^f - \varepsilon \psi^f + P_{\varepsilon}^f u_{\varepsilon}^* \}, \quad (46)$$

у якому задані матриця $P_{\varepsilon}^f = \{p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1,f(k)}; k, r \in E\}$, (p_{kr}^0 і $p_{kr}^{1,f(k)} - kr$ – ті елементи матриць P_0 і P_1^f відповідно) та вектори $\varphi^f = \{\varphi_k(f(k)); k \in E\}$, $\psi^f = \{\psi_k(f(k)); k \in E\}$ (компоненти векторів вигоди і втрат: $\varphi_k(f(k)), \psi_k(f(k))$ характеризують поточну вигоду за стаціонарним рішенням $f(k)$ у стані k та втрати за зупинку СМО у стані k , відповідно); $E_0 := E \cup \{0\}$, E – простір станів з усталеною практикою функціонування СМО; $\{0\}$ – стан зупинки функціонування СМО; f – стратегія із заданого класу стратегій F_0 зі значеннями у просторі рішень A ; $u_{\varepsilon}^* = u_{\varepsilon}^{f^*}$, де f_{ε}^* – оптимальна стратегія, що реалізує максимум у правій частині рівняння оптимальності (46), $0 < \varepsilon < 1$.

Використовуючи результати теорії збурення згідно-оборотних операторів на спектрі та методи послідовної оптимізації, знаходимо розв'язок рівняння оптимальності та алгоритм побудови оптимальної стратегії.

Шукаємо представлення розв'язку рівняння оптимальності (46) у вигляді степеневого ряду за малим параметром ε , тобто

$$u_{\varepsilon}^f = \sum_{m=-1}^{\infty} \varepsilon^m u_m^*, \quad (47)$$

коефіцієнти якого задовольняють системі рівнянь

$$\begin{aligned} (I - P_0)u_{-1}^* &= 0, \\ (I - P_0)u_0^* &= \max_{f \in F_0} \{ \varphi^f - P_1^f u_{-1}^* \}, \\ (I - P_0)u_1^* &= \max_{f \in F_1} \{ \psi^f - P_1^f u_0^* \}, \\ (I - P_0)u_m^* &= \max_{f \in F_m} P_1^f u_{m-1}^*, \quad m \geq 2, \end{aligned}$$

де

$$\begin{aligned} F_1 &= \{f \in F_0 : (I - P_0)u_0^* = \varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ F_2 &= \{f \in F_1 : (I - P_0)u_1^* = \psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ F_m &= \{f \in F_{m-1} : (I - P_0)u_{m-1}^* = -P_1^f u_{m-2}^*\}, m \geq 3. \end{aligned}$$

Застосовуючи до цієї системи алгоритм Вішіка–Люстерніка, модернізований для P_ε^f – моделі В.С. Королюком, отримуємо [26]

$$\begin{aligned} u_{-1}^* &= \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, \\ u_m^* &= R_0 \varphi_m^* + \hat{\psi}_{m+1}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, m \geq 0, \end{aligned}$$

де

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_0} \{\hat{\varphi}^f / \hat{q}^f\}; \hat{\varphi}^f = \sum_{k \in E_0} \rho_k \varphi_k(f(k)); \\ \hat{q}^f &= \sum_{k \in E_0} \rho_k P_{k0}^{1,f(k)}; \end{aligned}$$

$R_0 = [I - P_0 + \Pi]^{-1} - \Pi$ – узагальнений обернений оператор до оператора $(I - P_0)$, проєктор $\Pi = [\mathbf{1} \otimes \rho]$, де $\mathbf{1} = (1, \dots, 1, \dots)'$, $\rho = (\rho_1, \dots, \rho_k, \dots)$ – правий та лівий власні вектори оператора P_0 , \otimes – знак тензорного множення;

$$\begin{aligned} \varphi_0^* &= \max_{f \in F_0} \{\varphi^f - q^f \hat{\varphi}^* / \hat{q}^*\}, q^f \in P_1^f \mathbf{1}, \\ \varphi_1^* &= \max_{f \in F_1} \{\psi_1^f - q^f \psi_1^* / \hat{q}^*\}, \psi_1^f = \psi^f - P_1^f R_0 \varphi_0^*, \\ \varphi_m^* &= \max_{f \in F_m} \{\psi_m^f - q^f \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^*\}, \psi_m^f = P_1^f R_0 \varphi_{m-1}^*, \\ \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_m} \{\hat{\psi}_m^f / \hat{q}^f\}, \hat{\psi}_m^f = \sum_{k \in E} \rho_k \psi_m(f(k)), m \geq 2. \end{aligned}$$

Стационарна стратегія f_ε^* , що реалізує максимум правої частини цієї системи нерівностей, є оптимальною. Знаходження оптимальної стаціонарної стратегії f_ε^* при фіксованому ε здійснюється алгоритмом, на k -му кроці якого вибирається наближення $f_\varepsilon^{(k)}$ стратегії f_ε^* з умов

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} \mathbf{1} &\geq \hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} \mathbf{1}, \\ R_0 \varphi_m^{f_\varepsilon^{(k)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} \mathbf{1} &\geq R_0 \varphi_m^{f_\varepsilon^{(k-1)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} \mathbf{1}, m \geq 0. \end{aligned}$$

Зупинка алгоритму відбувається тоді, коли ці узагальнені рівності стають рівностями.

Алгоритм покращення стратегій, заданий узагальненими нерівностями, значно спрощується при досить малих $\varepsilon > 0$. При $\varepsilon \rightarrow 0$ $\lim \varepsilon u_\varepsilon^* = u_{-1}^*$. При цьому u_{-1}^* визначається першою нерівністю системи. Стационарна стратегія, \tilde{f}_0 , що реалізує максимум у цій нерівності, називається асимптотично оптимальною. Для знаходження асимптотично оптимальної стаціонарної стратегії \tilde{f}_0 , розглядається алгоритм, на k -му кроці якого вибирається k -те її наближення $\tilde{f}_0^{(k)}$ з умови

$$\hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k)}} \mathbf{1} \geq \hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} \mathbf{1}.$$

Зупинка алгоритму відбувається за умови, коли ця узагальнена нерівність стає рівністю.

Таким чином, стратегія f^* максимізує критерій очікуваної вигоди від функціонування Марковської СМО, а сама $P_\varepsilon^{f^*}$ – модель описує динаміку оптимального функціонування СМО в умовах стохастичної невизначеності динаміки слабо керованих марковських збурень її усталеного режиму функціонування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Armero C. & Bayarri M.J. Bayesian Questions and Bayesian Answers in Queues. //Fifth International Meeting on Bayesian Statistics. Invited Papers. Allicante (Spain) – 1994. – P. 376–395.
2. Abramowitz M. & Stegun I.A. Handbook of Mathematical functions. New York: Dover Publications. – 1964.
3. Aitchinson J. & Dunsmore I.R. Statistical Prediction Analysis. Cambridge: Cambridge University Press. – 1975.
4. Armero C Bayesian Analysis of M/M/1/ ∞ /FIFO queues. //Bayesian Statistics 2. – 1985 – Amsterdam: North-Holland. – 613–618.
5. Armero C Bayesian Inference in Markov queues. //Queueing Systems – 1994 – 15. – P. 419–426.
6. Armero C. & Bayarri M.J. Bayesian prediction in M/M/1 queues. //Queueing Systems – 1994 – 15. – P. 401–417.
7. Baghi T.P. & Cunningham A.A. Bayesian approach to the design of queueing systems. //Infor. – 1972. – 10. – 1. – P. 36–46.
8. Basawa J.V. & Prabhu N.U. Large sample inference from single server queues. //Queueing Systems. 1988. – 3. – P. 289–304.
9. Basawa J.V. & Prakasa Rao, B.L.S. Statistical Inference for Stochastic Processes. – New York: Academic Press. – 1980.
10. Benes V.E. A sufficient set of statistics for a simple telephone exchange model. //Bell Systems Technical Journal. – 1957. – 36. – P. 939–964.
11. Bhat U.N. & Rao S.S. Statistical Analysis of queueing systems. //Queueing Systems – 1987 – 1. – P. 217–247.
12. Buchanan J. & Scott J. Vehicle utilization at Bay Plenty Electricity. //Interfaces. – 1992. – 22. – 2. – P. 28–35.
13. Clarke A.B. Maximum likelihood estimation in a simple queue. //Ann. Math. Statist.– 1957. – 28 – P. 1036–1040.
14. Cox D.R. Some problems of statistical analysis connected with congestion. // Proc. Symp. on Congestion Theory. 1965. – University of North Carolina Press. Chapped Hill, North Carolina. – P. 289–319.
15. Gross D. & Harris C.M. Fundamentals of Queueing Theory, 2nd ed. 1985. New York: Wiley.
16. Johnson J.N.L. & Kotz S. Continuous univariate distributions-1. Boston:Houghton Mifflin.
17. McGrath M.F., Gross D., Singpurwala N.D. A Subjective Bayesian approach to the theory of queues I–modelling. //Queueing Systems – 1987 – 1. – P. 317–333.
18. McGrath M.F. & Singpurwala N.D. A Subjective Bayesian approach to the theory of queues II–inference and information. //Queueing Systems – 1987 – 1. – P. 335–353.
19. Medhi J. Stochastic models in Queueing Theory. Boston: Academic Press.–1991.
20. Muddapur M.V. Bayesian estimates of parameters in some queueing models. //Annals of the Institute of Mathematics. – 1972. – 24. – P. 327–331.
21. Newell G.F. Applications of Queueing Theory, 2nd ed. London: Chapman and Hall.
22. Reynolds J.F. On estimating the parameters in some queueing models. //Australian Journal of statistics. – 1973. – 15. – 1. – P. 35–43.
23. Samaan J.E. & Tracy D.S. Properties of some estimators for the simple queue M/M/1. // Operations Research Verfahren . – 1979. – 33. – P. 377–387.
24. Shruben L. & Kulkarni R. Some consequences of estimating parameters for the M/M/1 queue. // Operations Research Letters. – 1982. – 1. – P. 75–78.
25. Wolf R.W. Problems of Statistical Inference for birth and death queueing models. // Operations Research. – 1957. – 13. P. 343–357.
26. Корольюк В.С., Андреев Н.В. Управляемые процессы марковского восстановления с малой вероятностью обрыва. // Кибернетика – N4. – 1986. – С. 112–114.
27. Андреев М.В. Адаптивне керування слабкокерованими марковськими та напівмарковськими моделями у дискретному часі. //Системні дослідження та інформаційні технології. – 2003. – С. 92–107.

УДК 339.13+303.094.5

БОНДАР О.С. – к.е.н.

БРОВКО Н.І.

м. Біла Церква

СПІВВІДНОШЕННЯ І МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ РИЗИКУ,
ПРИБУТКОВОСТІ ТА ВАРТОСТІ ФІРМИ

Над закономірностями співвідношення ризиків і прибутковості вчені працюють вже декілька сторіч. У загальному вигляді задача не вирішена. Проте розроблено і описано вже багато методик аналізу прибутковості і відповідних їй ризиків. Деякі з цих методик досить прості, а деякі вимагають серйозної математичної підготовки. В даній статті ми розглянемо концепції і методи вимірювання і аналізу ризиків і доходів.

Співвідношення ризику і прибутковості в результаті визначає співвідношення ризику і вартості фірми. В кінці минулого століття вже було переглянута питання про те, до чого прагне бізнес. Зрозуміло, що до прибутковості, оскільки без неї фірма дуже скоро помре. Але не тільки. Здорова фірма прагне до стратегічного поліпшення добробуту всіх зацікавлених в її долі осіб і організацій. Отже, фірма прагне стратегічно маневрувати своєю вартістю. Ризиком прагнуть управляти, щоб полегшити і забезпечити виконання стратегії. Отже, зусилля по управлінню ризиками і вартість фірми позитивно зв'язані.

Від співвідношення ризикованої і потенційної прибутковості залежить відповідь на найважливіше питання: скільки коштує фірма? Відповідь на це питання залежить від того, з якої точки зору оцінюється фірма. Добробут її власників іноді досягається несподіваними способами, наприклад, продажем фірми. Оцінка її вартості залежить ще від багатьох чинників.

Вартість фірми залежить від того, для чого робиться оцінка. Автор фундаментальної роботи на цю тему (Pratt S. P. Valuing a Business., 1998) вважає, що універсальної методики не існує. Чим більш точно визначена мета оцінки, тим більш успішним буде проект, задля якого вона здійснювалася. Оцінювати вартість фірми можна за такою ризикованою специфікою:

- оцінка вартості подарунка, стану, маєтку з метою оподаткування;
- об'рунтування планів участі працівників фірми в її акціонерному капіталі;
- купівля-продаж фірми, її частини або пакету її акцій;
- передача підприємства в оренду;
- реорганізація фірми або здійснення інвестиційного проекту її розвитку;

- ліквідація фірми;
- злиття і роз'єднання фірм;
- фінансове захоплення і реконструкція власності на фірмі;
- подача заявки на банківський кредит під заставу активів фірми;
- розлучення;
- укладення договорів страхування;
- настання страхових випадків;
- оголошення банкрутства;
- випуск нових акцій та інших цінних паперів;
- страхування цінностей фірми в передбаченні втрат;
- передача фірми в довірче управління.

Вартість фірми має декілька видів, величина яких може істотно розрізнятися, відповідно змінюючи показники ризикованості для ухвалення рішень про роботу фірми та її інвестування:

- 1) справедлива ринкова вартість, (тобто вартість, що приймається державними органами), однаково вигідна і дрібним і крупним акціонерам і близька до середньої ринкової вартості аналогічних об'єктів;
- 2) інвестиційна вартість, тобто вартість фірми для даного інвестора зі всіма його планами, перевагами, податковими особливостями, можливою синергетикою і обмеженнями;
- 3) внутрішня, або фундаментальна, вартість, визначувана як оцінка, одержана в результаті уважного і узгодженого вивчення всіх характеристик фірми і ринкових чинників;
- 4) вартість бізнесу, який продовжується, при отриманні якої оцінювач вважає, що фірма буде працювати невизначено довго;
- 5) ліквідаційна вартість, тобто продажна вартість активів у разі припинення діяльності фірми;
- 6) балансова, або бухгалтерська, вартість, яка одержується на основі бухгалтерських документів про активи фірми та її зобов'язання;
- 7) реальна ринкова вартість, тобто ціна, за яку в розумні терміни можна продати фірму на фактично доступному на даний момент ринку.

Слід мати на увазі і ті відмінності, які існують між фірмами різної легальної форми: приватні фірми оцінюються інакше, ніж малі акціонерні, і інакше, ніж

величезні корпорації, акції яких постійно продаються на фондових біржах.

Для фінансових аналітиків, ризик-менеджерів і більшості інвесторів особливо важливою є внутрішня вартість акцій фірми, оскільки володіння акціями – це і є володіння фірмою. При розрахунку внутрішньої вартості доводиться враховувати такі чинники:

- вартість активів фірми;
- вірогідні майбутні відсотки і дивіденди;
- вірогідні майбутні доходи;
- вірогідна майбутня ставка зростання.

Внутрішню вартість розраховують для того, щоб порівняти її з поточною ринковою вартістю або з ціною, яку серйозний покупець пропонує за фірму.

Методика розрахунку внутрішньої вартості працює не завжди правильно через такі основні причини:

- ринок недосконалий, він не завжди відразу адекватно реагує на зміни у фірмах;
- існують фірми, успіх яких сильно залежить від спекулятивних чинників і щасливого випадку, а не від глибини і ретельності розрахунків (деякі види торгівлі);
- деякі фірми швидко ростуть, і це зростання важко передбачити і оцінити, тому що на нього впливають такі чинники, як мода;
- на ринку час від часу з'являються нові продукти, технології і сектори;
- іноді на ринку відбуваються “чорні вівторки, чет-верги або п'ятниці”, коли курси акцій всього ринку просто летять у прірву без видимих причин;
- не завжди циклічні коливання в економіці легко включити в раціональний аналіз (ці явища дуже багатомірні і складні);
- революційні потрясіння в деяких країнах здатні поколювати і навіть змінити структуру ринку.

Фінансові вигоди і ризики, пов'язані з володінням фірмою або її частиною (акціями), походять з наступних джерел:

- 1) доходи або грошові потоки від основних операцій;
- 2) доходи або грошові потоки від інвестицій (відсотки від куплених позикових інструментів або дивіденди від пайових інструментів);
- 3) надходження від продажу активів;
- 4) надходження від застави активів;
- 5) продаж акцій.

Основними фінансовими змінними при оцінці величини цих джерел є:

- прибутки (доходи);
- грошові потоки;
- дивіденди або здатність виплачувати дивіденди;
- заробітна плата;

- виручка (надходження);
- активи;
- вартість капіталу (рівень банківських процентних ставок).

Існують такі методи оцінки вартості фірми:

Метод здатності самоокуповуватися. Покупці оцінюють, яку суму може дана фірма обслуговувати як борг, якщо купити її на позикові засоби.

Метод дисконтованих грошових потоків. Необхідний, коли: купівлю фірми розглядають як інвестицію і збираються перепродати її через декілька років; фірму купують на позикові засоби з метою швидкої ліквідації або перепродажу; фірма працює в середовищі високого ризику.

Метод капіталізації потоків доходів. Застосовується до фірм, що мають достатньо великі доходи після виплати податків.

Метод підвищених доходів. Розраховується для оцінки будь-якої прибуткової фірми.

Метод економічної вартості активів. Цей метод придатний для не особливо прибуткових фірм, для фірм з прибутковістю, що знижується, а також у випадках, коли продаж фірми по частинах вигідніший за її роботу на даний час.

Бухгалтерська оцінка чистої вартості. Використовується рідко. Ціна визначається як результат віднімання суми зобов'язань фірми з суми її активів. Ця оцінка потрібна як додатковий аргумент в переговорах.

Метод порівнянних операцій. Застосовується за наявності надійних даних про продажі подібних компаній, фінансова документація яких доступна для аналізу і перевірялася незалежними експертами.

Метод мультиплікатора “ціна/доходи”. В основному необхідний для великих акціонерних компаній, акції яких продаються на фондовій біржі.

Метод забезпеченості позики. Застосовується тільки як метод обчислення величини позики, яка може бути повернута на подальший розвиток фірми після її купівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вишняков Я. Д., Колосов А. В., Шемякин В. Л. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях враждебной окружающей среды бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом – 2000 г. №3, с. 15–17.
2. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде, риски, стратегии, безопасность. – М.: Перспектива, 1997.
3. Кошкин В.И. и др. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 11.-Мю:ИНФРА-М, 2000.– 512с.
4. Романов В. С., Бутуханов А. В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Управление риском. – 2001 г.
5. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: Юнити-дана, 19.

УДК 330.42

ДЕНИСЮК С.Г. к. політ. н.,
м. Вінниця

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ В ПОЛІТИЧНИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Одна з найважливіших проблем будь-якої науки – проблема методу, розв'язання якої дозволяє отримати нове знання і застосувати його в практичній діяльності. Разом з тим, це є однією з найскладніших проблем, яка передує вивченню певного об'єкту і, крім того, є підсумком такого дослідження. Звідси виникає і неоднозначність в розумінні самого терміну "метод", який означає як суму прийомів, засобів дослідження певного предмету, так і сукупність вже наявного знання.

Як відомо, у практичній політології застосовуються емпіричні методи для дослідження політичної комунікації. Ці методи також використовуються при вивченні різних аспектів існування політичних партій, громадської думки, політичної культури, міжнародних відносин тощо. Також при вивченні політичної комунікації використовується весь методичний потенціал соціологічної науки: аналіз документів, спостереження, опитування, соціометричний та інші методи.

Проте постає питання: чому необхідно використовувати математичне моделювання для вивчення політичної комунікації?

Взагалі, традиційно вважається, що політичні процеси є надто складними і пояснити їх за допомогою певних моделей практично неможливо. Але, на наш погляд, цікавими є математичні моделі, які виглядають сьогодні найпривабливішими для сучасної політології: вони не залишають місця для довільної інтерпретації, а здатні задати ті межі, в яких повинен проводитися розгляд та повинна здійснюватися конкретна діяльність політика чи політичної сили. Дуже важливим є те, що на базі кожної математичної моделі, як правило, можливо побудувати певну політичну технологію.

Таким чином, задача побудови математичних моделей, які можна було в покласти в основу оптимізації політичної комунікації, є дуже важливою для сучасної української політології.

Більшість учених вважає, що початок політичного моделювання був покладений в роботі Л. Річардсона "Математична психологія війни". Швидко впровадженню моделювання в зарубіжній політичній науці сприяло широке застосування методів, раніше відпрацьованих економістами. Перш за все, ми маємо на увазі теорію прийняття рішень, де в багатьох випадках використовуються результати економічного аналізу.

В зв'язку з цим необхідно згадати ім'я А. Даунса, який створив теорію суспільного вибору і моделювання, що адаптувало цей метод до вивчення суспільних процесів [1].

Варто згадати роботи Р. Шеннона, Ч. Лейва, Дж. Марча, Д. Паттона. Визнаним фахівцем в галузі моделювання вважається Р. Саймон, який обґрунтував концепцію обмеженої раціональності й застосував парадигму раціонального вибору. На наш погляд, заслуговує особливої уваги математичне моделювання в рамках теорії ігор, яка спочатку розроблялася у працях В. Райкера, М. Олсона, Дж. Бьюкенена, Г. Таллока. Стосовно розробки понять теорії ігор та їх застосування в політичній економіці відомими є праці таких вчених, як Г. Хотелінг, Е. Довнс, Т. Персон, Г. Табеліні [7], Д. Асемоглу, Д. Робінсон [8].

Слід зауважити, що російськими вченими підготовлено декілька оригінальних розробок з теорії політологічного моделювання, проте, в цілому, досягнення в даній сфері набагато скромніші, ніж на Заході.

Щодо української політології, то застосуванням математичного апарату теорії ігор для вивчення політичних процесів займається лише наукова школа проф. В. Корнієнка [2; 4].

Почнемо з того, що взагалі сутність моделювання полягає в заміщенні реального об'єкту політичної дійсності A об'єктом B , створеним штучно, що повторює найзначущі сторони об'єкту A , тобто є його моделлю. Модель – це образ об'єкту або структури, пояснення або опис системи, процесу або низки подій, пов'язаних між собою. Для моделювання будь-якої структури, об'єкту або процесу формується система рівнянь [7]. Будь-яка значуща сторона об'єкту дослідження або його параметри отримують свій математичний вираз. Тобто формальні математичні моделі дозволяють надати політологічним дослідженням суто наукову форму, характерну для природничих наук.

При побудові математичних моделей, в основному, використовуються лінійне моделювання, теорія ігор, методи теорії графів, динамічне програмування тощо. Проте найчастіше дослідники при розв'язанні завдань щодо вивчення політичного об'єкту, зупиняються на формуванні моделі, не здійснюючи особливих операцій з її вивчення.

Не менш розробленим підходом щодо вивчення політичного процесу на заході є теорія раціонального

вибору, на основі якої теж часто застосовується метод моделювання.

Що ж спонукає сучасних науковців до математичного моделювання політичної комунікації, адже політологія традиційно вважається гуманітарною дисципліною?

Перша причина полягає в тому, що “значна частина подій в політичному житті є очікуваною, тому її появу можна передбачити” [5, с. 75]. Математичні моделі якраз і допомагають виразити подібні неформальні прогнози.

Друга – формальна модель допомагає подолати вільні формулювання припущень неформальної моделі і надає точний, здатний до перевірки прогноз.

Третя – перевагою формальних моделей є їх здатність систематично оперувати до сутності більш високого рівня складності. Математика спочатку застосовувалася як засіб логічного висновку і систематичного оперування поняттями [5, с. 84].

На наш погляд, цікавим і необхідним є застосування математичного апарату саме теорії ігор для вивчення політичних процесів в Україні. З точки зору визначення, теорія ігор розглядає широке коло питань прийняття рішень групою учасників, які мають раціональну поведінку, згідно з якою кожний з гравців намагається шляхом вибору своєї стратегії максимізувати свій вигравш. Взагалі під поняття “гра” підходить будь-яка ситуація з раціональними, тобто цілепокладаючими, оптимізуючими суб’єктами, а також деякі ситуації з неповною раціональністю.

Зрозуміло, що у випадку взаємодії кількох гравців, індивідуальна раціональна стратегія кожного із них залежить від стратегій інших. Набір таких раціональних стратегій називається розв’язанням гри чи рівновагою. Розв’язанням гри, в загальному вигляді, можна назвати будь-який опис того, яким чином повинні вести себе гравці в тій чи іншій ситуації. Це не обов’язково повинен бути набір рекомендованих дій для кожного гравця. Розв’язанням, наприклад, може бути набір фіналів гри. Таке рішення можна інтерпретувати як набір ситуацій, раціональних відносно деяких припущень щодо поведінки гравців. Тобто при раціональній поведінці гравців повинні реалізовуватися тільки ситуації, належні рішенню.

Природно, що сьогодні в теорії ігор не існує єдиної концепції рішення, що підходить для всіх класів ігор. Пов’язано це, по-перше, з тим, що формальний опис гри є лише загальною копією з надзвичайно складних реальних процесів, що відбуваються в ході гри. Наприклад, обмін інформацією між політиками, можливих угод між ними, самостійних дій політичних діячів зі збільшення своєї інформованості. Звичайно, неможна виключити і можливість ірраціональної поведінки

гравців, яка сьогодні практично не піддається формалізації.

Висновки

Важливою особливістю і перевагою математичного моделювання є те, що воно дозволяє різним науковим дисциплінам обмінюватися своїми засобами і прийомами. Так, моделі корисні тим, що здатні побачити глибинну однорідність явищ, яка може бути не доступна для інших засобів.

До того ж модель політичної комунікації дозволяє отримати такі позитивні ефекти: модель є доступною порівняно з оригіналом, отже, зменшуються витрати на дослідження; модель набагато компактніша за оригінал, що наочно виявляється в математичних і, взагалі, знакових моделях (з таких компактних елементів можна побудувати надзвичайно складні наукові теорії); з моделлю на відміну від оригіналу, можна проводити експерименти.

Математичне моделювання сьогодні застосовується для дослідження і супроводу процесу ухвалення рішень. Моделювання дозволяє визначати механізми розвитку політичного процесу, допомагає орієнтуватися в складному електоральному процесі, а також знаходити зв’язки між елементами процесу, недоступні іншим методам дослідження політичного процесу. За допомогою даного методу формулюються стратегії політичної поведінки.

Використання математичного моделювання в політології робить необхідним глибоке осмислення даного методу пізнання об’єктивних закономірностей функціонування і розвитку суспільства, що дає можливість отримати різні форми організації навчального процесу і забезпечити міждисциплінарне дослідження актуальних суспільно-політичних предметів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дегтярев А.А. Методы политологических исследований // Вестник Московского Университета. Сер. 12: “Политические науки”. – 1996. – № 6.
2. Корнієнко В.О., Шиян А.А., Денисюк С.Г. Моделювання фінансових механізмів лобіювання в умовах “критичності” за кількістю депутатів у прийнятті рішень // Політологічний вісник. Зб. наук. праць. – К.: “ІНТАС”, 2007. – Вип. 29. – С. 110–117.
3. Саати Т. Математические методы исследования операций. М., 1962.
4. Шиян А.А. Выборы в Украине: технологический тупик // Политический маркетинг (Москва). – 2006. – №5. – С. 31–38.
5. Яковлев И.Г. Информационно-аналитические технологии и политическое консультирование // Полис. №2, 1998.
6. Lave Ch., March J.G. An Introduction to Models in Social Sciences. N.Y., 1978.
7. Persson T., Tabellini G. Political Economics: Explaining Economic Policy. – Cambridge, MA: MIT Press, 2000. – 533 p.
8. Acemoglu, D., Robinson, J. A., Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge. - Cambridge University Press, Cambridge. – 2006. – 416 p.

УДК 159.923+303.725.23

ІВАНОВА О.

Наук. керівник: викладач ПАРХОМЕЦЬ В.О.

м. Житомир

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ЗДІБНОСТІ ТА МАТЕМАТИКА

Математика – одна з найдавніших наук, що зародилася на світанку цивілізації. Вона постійно збагачувалася, час від часу істотно оновлювалася і все більше утверджувалася, як засіб пізнання закономірностей навколишнього світу. Розширюючи і зміцнюючи свої багатогранні зв'язки з практикою, математика допомагає людству відкрити і використовувати закони природи і є у наш час могутнім рушієм розвитку науки і техніки.

Загальновідомо, що математика відіграє важливу роль у розвитку та практичному застосуванні її методів в підприємстві, біології, медицині, психології, соціології, економіці, фізиці, страхуванні, сільському господарстві тощо. Тому ознайомлення з елементами математики важливе не тільки для тих хто стане у майбутньому математиком чи фізиком, також майбутньому підприємцю, лікарю, психологу, агроному, інженеру, економісту, викладачу, адже вивчення математики дуже важливе для інтелектуального розвитку особистості, формує вміння встановлювати причинно-наслідкові зв'язки різноманітних явищ, об'рунтовувати твердження, моделювати ситуації.

Вивчення математики для підприємця дає змогу примножувати багатство, розвивати підприємницькі здібності та здатність інших людей до творчості. Підприємство має прогнозувати запити споживачів, навчитися виходити не лише з поточних, а й з майбутніх потреб і спрямувати суспільне виробництво на задоволення попиту, а також має організувати все таким чином, щоб затрачені ресурси дали найбільшу віддачу. Підприємство передбачає конкретну діяльність підприємця, і саме тому майбутній спеціаліст має вміти проводити математичні розрахунки.

Організація профільного навчання породжує проблему викладання кожного предмета відповідно до профілю. Це повністю відповідає принципу цілісності навчання. Математика відіграє важливу роль

у розвитку особистості в цілому, застосована в усіх сферах людської діяльності. Тому вивчення математики має великі можливості для виявлення і формування професійних інтересів і наслідків.

При вивченні математики у людини розвиваються такі риси, як кмітливість, винахідливість, оригінальність, мислення, уважність, спостережливість. Без цих рис, на наш погляд, підприємець не буде успішним. Економіко-математичні методи, що дозволяють з різною точністю спрогнозувати ті чи інші результати і перевірити сформульовані гіпотези, поки що не можуть враховувати суб'єктивних особливостей людської економічної поведінки та мислення.

Основними параметрами підприємницького мислення є оперативність, гнучкість, вміння аналізувати обставини, знаходити шляхи виходу з критичної ситуації. Ці якості передбачають наявність у підприємців уміння складати математичні моделі, вибирати раціональні методи, способи або прийоми розв'язання задач, оцінювати оптимальність їх розв'язку.

Одним з основних засобів формування економічної грамотності у підприємців є математика з її арсеналом теоретичних знань, практичних задач і методів її розв'язання.

Отже, роль математики в науковому пізнанні і на практиці має велике значення для формування у майбутніх підприємців наукового світогляду. В математиці задачі економічного профілю ознайомлюють з елементами і категоріями підприємництва, а задачі економічного характеру допомагають дослідити оптимальність витрат ресурсів та транспортних витрат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дубовик В.П., Юрик І. І. Вища математика: Навч. посібник – К.: Видавництво А.С.К., 2001 – 648 с.
2. Ю.В. Ніколенка Основи економічної теорії. Підручник 3-тє вид. – Київ: ЦУЛ, 2003 – 540 с.

УДК 51.330.4

ПАШКОВСЬКА М.

Наук. керівник: ПАРХОМЕЦЬ В.О., викладач

м. Житомир

ДЕЯКІ АСПЕКТИ МАТЕМАТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ

В економічній теорії на початку її розвитку рідко використовувались математичні поняття, хоча деякі положення в словесній формі містили певні приховані

математичні твердження. У міру розвитку економічної науки економісти, починаючи з XVIII-го століття, стали пропонувати прості математичні економічні теорії.

Одним з таких прикладів була теорія, побудована французьким економістом XIX століття Леоном Вальрасом, який заклав основи так званої економічної рівноваги. Згідно з цією теорією між відповідними величинами в економіці існує багатосторонній взаємозв'язок, який можна описати у вигляді системи співвідношень між цими величинами. Результати дослідження Вальраса викликали великий резонанс і вплинули на наступні дослідження. У сучасній економічній літературі їх називають моделями конкурентної рівноваги по Вальрасу.

Підприємництво безпосередньо пов'язане з діяльністю підприємця, тому для з'ясування сутності та визначення поняття підприємництва і його зв'язку з математикою треба спочатку дати означення “підприємець”. Це поняття виникло недавно і має неоднозначні тлумачення. Економісти характеризують підприємця як власника, що йде на економічний ризик заради реалізації комерційної ідеї та отримання прибутку. Підприємець сам організовує господарську діяльність, планує її і розпоряджається результатами цієї діяльності.

За енциклопедичним словником, підприємець – основний господарюючий суб'єкт, який завдяки наявності певної сукупності рис, втілює у практику функції підприємництва і за свою працю, отримує підприємницький дохід.

Поняття підприємство і підприємець, у науковий обіг ввів французький економіст Р. Кантільон. Головною рисою підприємця він вважав уміння ризикувати, передбачати майбутнє, і математично мислити. Для соціолога підприємець – особливий соціально-психологічний тип господарника, характерними рисами якого є здатність до математичного аналізу різноманітних ринкових ситуацій, до вироблення найприйнятніших рішень і швидкого втілення новаторських ідей. Політик дивиться на підприємця або як на союзника існуючої державної системи або як на ворожий елемент, що протистоїть їй і перебуває поза законом. Звідси підприємництво – це вміння заснувати і вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, долати протидію середовища тощо. Підприємництво є переважно виявом економічної організаційної творчості та новаторства.

Про значення математики для сучасної економіки можна говорити багато. Найпростіші обчислення проводяться за допомогою калькуляторів чи усних підрахунків, при складних розрахунках використовуються комп'ютери. В основі таких дій лежить або співвідношення між об'єктами, що виражаються формулами, або логічні висновки. За аналогією з фізичними моделями, які відображають процеси між природними об'єктами, формули, за допомогою яких здійснюються розрахунки, називаються в економічній літературі математичними моделями.

Існує така наука як математична економіка – частина сучасної теорії, яка використовує математичні методи та моделі для опису економічних процесів, для розрахунку економічних показників. Найповніше вони використовуються в програмуванні, прогнозуванні та плануванні, важливих аспектах майбутнього підприємця.

У практиці та підприємництві використовується безліч математичних понять та термінів:

- математичні моделі;
- рівняння та нерівності;
- відсотки;
- функції, їх похідні;
- графіки функцій;
- формули;
- інтеграли.

Кожен майбутній підприємець повинен поставити собі цілі, обдумати майбутні дії, прорахувати кожен крок, та бути готовим до ризику і втрат. Часто для вирішення таких задач розробляється економіко-математична модель. Наглядно процес побудови моделі і її застосування показано на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Процес побудови економіко-математичної моделі

Послідовність використання економіко-математичної моделі (ЕММ) при розв'язуванні задач наступна:

- ставиться економічна задача, яка описує реальну чи гіпотетичну ситуацію з урахуванням вихідних даних і зв'язків між ними;
- на основі аналізу проблеми створюється математична модель, де економічні величини пов'язані рівняннями, нерівностями, функціями;
- за допомогою математики проводиться аналіз моделі, у результаті чого отримується розв'язок;
- якщо з певних причин отриманий розв'язок не можна бути застосований на практиці, то процес побудови ЕММ доцільно повторити.

Для цього постановку проблеми і отриманий розв'язок піддають системному аналізу. Досліджують, чи враховані всі вихідні дані, порядок їх групування, чи

враховані всі взаємозв'язки задачі і їх послідовність тощо. Після такого аналізу при необхідності змінюють модель.

Економічні розрахунки базуються на певних математичних моделях. Тому економісти повинні:

1) володіти мовою математичних понять, вміти здійснювати математичні дії над числами, символами, множинами, операторами, функціями.

2) вміти оперувати з рівняннями, нерівностями, функціями і т.п. ;

3) володіти основними розрахунковими математичними інструментами, поняттями комбінаторики, лінійною алгеброю, статистикою;

4) вміти ставити проблеми, розв'язувати їх, робити аналіз отриманих результатів.

Отже, розглянувши моделі та задачі, можна зробити висновок, що математика та математичне вчення є важливим і частково фундаментальним в економіці та підприємницькій діяльності. І, на наш погляд, володіння мовою математики є основою успіху в підприємстві.

УДК 330.4

САВЧЕНКО І.

Наук. керівник: ПАРХОМЕЦЬ В.О., викладач

м. Житомир

МАТЕМАТИКА ЯК СКЛАДОВА УСПІХУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасна література стверджує, що вивчення математики сприяє розвитку мислення людей, формує в них просторову уяву й уміння логічно мислити. Багато людей підкреслюють, що такий ефект зумовлено саме змістом математики, як навчального предмету.

Минуле століття називають епохою математики. Досягнення в галузі математики, одержані в ХХ ст., знайшли найширші застосування в сучасній фізиці, хімії, техніці, біології, економічних науках, в тому числі підприємстві. На основі математики розвинулися науки комп'ютерного циклу, інформатика. Навіть ті галузі математики, які вважалися цілком відірвані від реальності, знаходять практичні застосування. Математику цілком справедливо можна віднести до ключових чинників розвитку цивілізації.

Ось як характеризує роль і місце математики й математичної освіти в сучасному суспільстві В. Тихомиров: "Математика завжди була невід'ємною і суттєвою складовою людської культури, вона є ключем до пізнання навколишнього світу, базою науково-технічного прогресу і важливим компонентом розвитку особистості... Математична освіта є базою, на яке має право будь-яка людина, й обов'язок суспільства (держави і всесвітніх організаційних структур) надати кожній особистості можливість скористатися цим правом".

За останні десятиріччя математика перетворилася у повсякденний інструмент досліджень у всіх галузях економіки. Для розв'язування більшості економічних задач необхідно спочатку перекласти їх математичною мовою, тобто побудувати математичну модель і лише потім отримати їх розв'язок. Побудувати адекватну (процесу, явищу, що досліджується) математичну модель досить важко оскільки треба знати не тільки ту науку з якої походить ця проблема, а й мати певні математичні знання і вміння моделювання, як методу наукового дослідження і навчального

пізнання. Потрібно володіти високою обчислювальною культурою, для того щоб правильно знайти й оцінити числовий розв'язок задачі. Оскільки числові параметри, які належать моделі в більшості випадків отримані в процесі вимірювання і є наближеними, то виникає нагальна необхідність для майбутніх підприємців міцних, ґрунтовних, всебічних знань теорії і практики наближених обчислень [1].

Галілей вважав, що: "Природу Бог "написав" мовою математики, і тільки оволодіння цією мовою надає можливість пізнати її". Математичні закони не залежать від волі чи особистого ставлення людини. Це та інформація, яка належить поверхні просторової області, що на даний момент обмежує свідомість. Це мова символів, вона може вважатися правдивою. Тому й для дослідження того чи іншого явища люди прагнуть побудувати математичну модель для успішної підприємницької діяльності. Знати математику – це вміти її застосовувати. Цей підхід передбачає не лише засвоєння готових знань, а й способів міркувань, які застосовують в математиці, створення підприємницьких ситуацій, що стимулюють самостійні відкриття і доведення людьми математичних фактів. Математика має великі можливості для інтелектуального розвитку особистості, передусім розвитку логічного мислення. Логічне мислення характеризується вмінням виводити наслідки з даних умов, наприклад, що склалися на підприємстві, вмінням виділяти окремі випадки з деякого загального положення. Під час навчання математики логічне мислення розвивається в студентів, насамперед, у процесі різних математичних висновків (повна індукція і дедукція), у процесі доведення теорем. Мислення завжди пов'язане з активною діяльністю людини [2, 3, 4].

У процесі реформування соціально-економічної системи України відкриваються нові напрямки роз-

витку науки, підприємницької діяльності, інформаційних технологій, банківської справи, які здатні забезпечити достойне місце нашої держави серед демократичних держав світу з високорозвиненою економікою. Це вимагає від переважної більшості професій мати високий рівень математичної підготовки, володіти різноманітними математичними методами. Тільки за цієї умови фахівці зможуть опанувати всі сучасні технології і розвивати їх далі. Серед математичних методів наукового пізнання найбільшого поширення набув метод математичного моделювання [5].

У науковій літературі з'явилися праці, в яких сформульовано основні принципи застосування економіко-математичного аналізу до діяльності підприємств. Запропоновані методи дозволяють досліджувати динаміку розвитку підприємства за допомогою диференціальних рівнянь, що містять набір найбільш істотних змінних, які відображають вплив як зовнішніх факторів (динаміка інвестицій), так і внутрішніх характеристик підприємства (собівартість).

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки, великого і малого бізнесу іншого змісту набуває навчання студентів математичних знань. Оскільки, за положеннями “Державного загальноосвітнього стандарту з математики”, математика виступає як основний метод пізнання інших галузей наук, тобто від викладача вимагається навчити студентів математично-

му аналізу структур досліджуваних об'єктів або їх систем і взаємозв'язків і, на основі проведеного аналізу, побудови відповідних математичних моделей. Введення у викладання математики елементів фінансово-економічних розрахунків стає актуальним для досягнення успіху.

Зараз молодь захопилася підприємництвом. Це добре. Та чому так багато розчарувань на цій стежі життя? Відповідь одна: відсутні необхідні знання. Є серед молоді ті, хто стоїть осторонь вищої освіти, вони мають вузьке переконання: навчився рахувати – матимеш гроші. Однак такі погляди, на наш погляд, не сприяють самоутвердженню, самовираженню. Тільки та людина, яка вивчає математику може розраховувати на успіх, перспективу. Адже математика є складовою успіху підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Филипов В. М. Теория и практика элементарных приближенных вычислений. – 1990. – 348с.
2. Педагогічна преса // Математика в школі. – 2007. – С. 16–21.
3. Колмогоров А. Н. “Алгебра и начало анализа. Метод математической индукции. Математика в школе”. – 1975. – 230с.
4. Столяр А. А. “Зачем и как мы доказываем в математике”. – 1987. – 126 с.
5. Педагогічна преса // Математика в школі. – 2004. – С. 39–46.

УДК 519.67+338.46:002

СТРЕЛЬНИКОВ М. А.

м. Ніжин

WEB-ТЕХНОЛОГІЇ АВТОМАТИЧНОГО ПОШУКУ ІНФОРМАЦІЇ

В наш час, в умовах інформатизації суспільства, досить актуальною є проблема формування інформаційної культури. Поняття інформаційна культура – багатоаспектне та різнопланове. За одним із визначень – це інформаційна діяльність людини, яка з одного боку спрямована на ефективний пошук та використання інформації, а з іншого боку – на її формування, збереження та перетворення. Вміння знаходити і використовувати потрібну інформацію є важливим елементом освіти. Інформаційні технології відкривають доступ до світової інформації, дають нові можливості для підвищення професіоналізму. В умовах постійного збільшення потоку інформації необхідні вміння та навички різноманітного пошуку інформації та її використання: від роботи з бібліотечним каталогом, комп'ютерної грамотності до перегляду інформації в мережі Інтернет. Але перенасиченість інформацією ставить дуже важливе завдання: виробити навички оцінки і диференціювання інформації. Необхідно навчитись виділяти серед величезного потоку

інформації найбільш важливу, знаходити більш раціональний шлях пошуку. На сьогоднішній день, інформаційна культура є одним з найважливіших показників рівня освіченості.

Цілеспрямований пошук у величезній кількості текстових документів неможливий без спеціалізованих пошукових систем, що можна розділити на дві групи: **категоричні** та **індексаційні**.

Основу **категоричних** пошукових систем складають віртуальні бібліотеки, тобто Web-сторінки, присвячені якійсь тематиці, із стислим описом джерел інформації, та гіперпосилань на них. Із зростанням кількості посилань на одній сторінці з'являється необхідність її поділу або, інакше кажучи, введення нових підтем або категорій. У результаті розвитку такої системи з'являється деревоподібна структура каталогів, підкаталогів і т.д. Іноді всередині каталогу за певними критеріями відбираються кращі посилання за темою.

У будь-якому випадку такими пошуковими системами найкраще користуватися при початковому,

"широкому" ознайомленні з необхідною тематикою. YAHOO – <http://www.yahoo.com> дотепер неперевершена категорична пошукова система, тому що час існування подібної структури – головний критерій її популярності, у тому числі й за охопленням джерел.

Інший тип пошукової системи – *індексаційна*. Перший дійсно ефективний із подібних комплексів AltaVista – <http://www.altavista.com>, створений компанією DEC, допускає аналіз усіх текстових документів із WWW і news group, а також можливість пошуку в них за ключовими словами, тобто за будь-якими словами і виразами, що зустрічаються. Незабаром після появи AltaVista її аналоги, у тому числі й неангломовні, стали виникати дуже швидко.

В більшості випадків для інформаційних ресурсів передбачено два види пошуку – це простий та розширений пошуки. Також на деяких порталах є можливість глобального пошуку інформації по сайту, а саме пошуку по базах даних.

Простий пошук містить текстове поле для вводу значення – фрази чи слова, чи частини слова, а також кнопку <Знайти>. Після того, як ви ввели значення та натиснули кнопку <Знайти>, здійснюється пошук вказаного значення за реквізитами, що задані за замовчуванням, для конкретної бази даних. Також можливе автоматичне звуження даного пошуку (в залежності від БД) і сторінки, де здійснюється пошук.

Розширений пошук призначений для уточнення, зміни критеріїв пошуку, які задані за замовчуванням (простий пошук). Розширений пошук містить перелік реквізитів, умов та значень, а також можливість сортування результатів за вказаним реквізитом і можливість корегування розмірів (вказання кількості рядків) таблиці результатів. Основним типом логічної умови є рядок реквізит – умова (містить, починається з, еквівалентний) – значення (фраза, слово, частина

слова). Всі логічні умови з'єднуються логічним сполучником "І". Після того, як ви вказали необхідні значення для логічних умов, ви натискаєте кнопку <Знайти> і здійснюєте пошук. Якщо були знайдені якісь записи, то додається можливість пошуку у знайденому.

Глобальний пошук призначений для пошуку інформації по всім базам даних, що знаходяться на порталах, або по одній із них. Значення в поле вводу, а також логіка пошуку працює за тими ж правилами, що й для простого локального пошуку. Результатами пошуку є перелік баз даних, в яких був знайдений хоча б один запис, за заданим критерієм. Перевагами глобального пошуку є швидкий доступ до будь-якої бази даних із результатів пошуку.

Принципи якісного пошуку:

1. Почніть із загального пошуку, а потім приступайте до більш детального пошуку, додаючи до попередніх параметрів пошуку інформацію, яку ви дізналися з результатів першого пошуку.

2. Використовуйте логічні оператори. Не дивлячись на те, що більшість пошукових серверів добре розуміє людську мову, використання службових слів AND, OR і NO допоможе побудувати точну фразу для пошуку.

3. Використовуйте різні пошукові системи, тому що кожна з них має свою власну "думку" щодо предмету пошуку. Після порівняння відповідей 14 найпопулярніших пошукових систем (Fast, Northern Light, AltaVista, Google, Excite, Infoseek, Lycos, WebCrawler, MSNSearch, iWon, Yahoo!, AOL, Anzwers and HotBot), виявилось, що близько 40% сторінок були знайдені однією системою, близько 27% – двома, і менше ніж 3% – всіма 14-ма. Тобто, якщо ви ведете пошук тільки в одній пошуковій системі, ви обмежуєте себе 3–5% всіх існуючих документів.

4. Використовуйте різні пошукові служби для різних цілей. Найбільш універсальною пошуковою машиною на сьогоднішній день є www.google.com.ua, (більше

Дано порівняльний аналіз деяких пошукових ресурсів Internet::

				
	Google google.com.ua	AltaVista altavista.com	AlltheWeb alltheweb.com	Yahoo yahoo.com
Пошукові функції				
Охоплення світових web ресурсів	понад 15 млрд	понад 33 млрд	понад 24 млрд	понад 33 млрд
Наявність розширеного пошуку	так	так	так	так
Наявність пропозиції нових сфер пошуку	ні	ні	так	ні
Оператори, що підтримуються				
AND	пропуск	AND/&	пропуск/AND/+	пропуск/+
OR	OR	OR/	OR/()	ні
NOT	знак мінус	NOT/!	ANDNOT/-	знак мінус
Оператор відстані	ні	NEAR	ні	ні
Фраза	лапки	лапки	лапки	лапки
Маскування	ні	символ "*"	ні	символ "*"
Наявність пошуку подібних документів	так	так	ні	ні

				
	Мета-Україна	Uaport	Search.com.ua	Bigmir
	meta-ukraine.com	uaport.net	search.com.ua	bigmir.net
Пошукові функції				
Охоплення українськомовних web ресурсів	Немає даних	Немає даних	Немає даних	Немає даних
Наявність розширеного пошуку	ні	ні	ні	так
Наявність пропозиції нових сфер пошуку	так	так	ні	немає даних
Оператори, що підтримуються				
AND	+	&/пропуск/+/AND/И	пропуск/+	немає даних
OR		/OR/ИЛИ	ні	немає даних
NOT	знак мінус	!/NOT/НЕ	знак мінус	немає даних
Оператор відстані	так	~/ADJ/NEAR/ОКОЛО	ні	немає даних
Фраза	лапки, фігурні дужки	лапки	ні	немає даних
Маскування	ні	так	ні	немає даних
Наявність пошуку подібних документів	так	ні	ні	немає даних

			
	Яндекс	Rambler	Aport
	yandex.ru	rambler.ru	aport.ru
Пошукові функції			
Охоплення україно та російськомовних web ресурсів	понад 1 млрд	понад 0.5 млрд	Немає даних
Наявність розширеного пошуку	так	так	ні
Наявність пропозиції нових сфер пошуку	так	так	ні
Оператори, що підтримуються			
AND	&/пропуск/+	AND/&	И/&/+/пропуск
OR		OR/	ИЛИ/
NOT	~	NOT/!	НЕТ
Оператор відстані	так	так (число/запит)	так
Фраза	лапки	лапки	лапки
Маскування	символ "*"	ні	символ "*"
Наявність пошуку подібних документів	так	так	так

15 340 000 000 сторінок латиницею та більше 435 000 000 сторінок кирилицею) але навіть вона всього не знає.

ЛІТЕРАТУРА

1. Геллер И.С. К вопросу об информационно-библиографической культуре студентов // Вестник БАЕ.– 2001.– № 1.– С. 75–77.
2. Гендина Н.И. Информационное образование и информационная культура личности как факторы развития информационного общества// Библиотеки и ассоциации в меняющемся мире: новые технологии и новые формы сотрудничества:

Материалы 8-й Междунар. конф. “Крым 2001”/ ГПНТБ Росси. – М., 2001.– Т. 3.– С. 987–989.

3. Медведєва Є. Концептуальна модель інформаційного навчання користувачів // Бібліотечний вісник.–1997.- № 2.– С. 4-7.
4. Щербинина О.В. Воспитание библиографической культуры пользователей в НТБ // Научные и технические библиотеки.– 1999.– № 11.– С. 71–74.
5. Яковець Н.І., Аіщенко О.В., Дубровська Л.О., Стрельніков М.А. та ін. Вступ до спеціальності: Навчально-методичний посібник для студентів педагогічних спеціальностей, 2-ге вид., випр. і доповн. – Ніжин: Видавництво НДУ ім. М. Гоголя, 2006. – 167 с.
6. <http://212.1.70.93/> – Публічна бібліотека імені Лесі Українки.

УДК 517.2

СТРЕЛЬНИКОВ М. А.

м. Ніжин

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ЛІНІЙНОЇ СИНГУЛЯРНО ЗБУРЕНОЇ СИСТЕМИ ДВОХ ДИФЕРЕНЦІАЛЬНИХ РІВНЯНЬ З ДВОМА МАЛИМИ ПАРАМЕТРАМИ

Розглядається лінійна однорідна система диференціальних рівнянь, яка містить два малі параметри. При цьому залежність за одним параметром регулярна, а за другим - сингулярна. Використовуючи методи теорії збурень лінійних операторів та просторовий аналог діаграм Ньютонна, досліджується асимптотика загального розв'язку даної системи за додаткових умов поведінки коефіцієнтів рівняння розгалуження.

Останні роки відзначаються інтенсивним проникненням математичних методів у економічні дослідження. Математичні методи дають кількісний опис економічних явищ і дозволяють з єдиної точки зору вивчати різноманітні економічні задачі. Математика є потужним засобом розв'язування прикладних задач та відіграє важливу роль у наукових, інженерно-технічних та гуманітарних дослідженнях.

Різноманітні економіко-математичні моделі і методи, які застосовуються у сучасних економічних дослідженнях, такі як моделі багатогалузевої економіки, моделі обміну та міжнародної торгівлі, моделі теорії виробництва і споживання, попиту і пропозиції та ін., описуються системами диференціальних рівнянь з різного роду виродженнями: наявністю при старших похідних виродженої матриці, малих параметрів, що можуть входити регулярно чи сингулярно в систему рівнянь або такої матриці, яка вироджується при певних значеннях незалежної змінної чи параметрів. Урахування «малих» збурювальних факторів, які часто досить суттєво впливають на перебіг реальних процесів, приводить до аналізу та дослідження сингулярно збурених вироджених систем диференціальних рівнянь, які можуть мати залежність від двох малих параметрів: від одного з них регулярно, від іншого – сингулярно:

$$\varepsilon \frac{dx}{dt} = A(t, \mu)x, \quad (1)$$

де x – n – вимірний вектор, $A(t, \mu)$ – квадратна матриця n – го порядку.

Для дослідження систем вигляду (1) використовується гіпотеза про те, що на неї, як і на системи з одним параметром, поширюється теорема А.М.Самойленка і В.П.Яковця про звідність виродженої системи до центральної канонічної форми, з якої випливає, що загальний розв'язок відповідної однорідної системи є лінійною комбінацією $n - k$ лінійно незалежних розв'язків, де k – сума довжин

жорданових ланцюжків матриці $B(t)$ відносно оператора $A(t, \mu) - \varepsilon B(t) \frac{d}{dt}$. Передбачається, що

відповідні асимптотичні розвинення цих розв'язків можна побудувати у вигляді подвійних рядів за степенями одного з параметрів та їх відношення – по аналогії з дослідженими раніше не виродженими системами даного типу. Основна гіпотеза полягає в тому, що показники степенів у цих розвиненнях можна знайти за допомогою просторового аналогу діаграм Ньютонна, якщо вдасться вивести відповідні рівняння розгалуження та виразити коефіцієнти цих рівнянь через збурювальні матриці даної системи.

Припускається, що виконуються такі умови:

1) матриця $A(t, \mu)$ допускає на відріжку $[0; T]$ рівномірне асимптотичне розвинення за степенями параметра μ :

$$A(t, \mu) \sim \sum_{k \geq 0} \mu^k A_k(t); \quad (2)$$

2) матриці $A_k(t)$, $k = 1, 2, \dots$ – нескінченно диференційовні на відріжку $[0; T]$;

3) $\frac{\varepsilon}{\mu} \ll 1$.

У роботі [1] нами проведено дослідження асимптотики загального розв'язку цієї системи при $\varepsilon \rightarrow 0$, $\frac{\varepsilon}{\mu} \rightarrow 0$ у випадку, коли гранична матриця $A_0(t)$ має кратне власне значення $\lambda_0(t)$ кратності n , якому відповідає елементарний дільник такої самої кратності. При цьому, слідуючи [2,3], було застосовано методи теорії збурень лінійних операторів та просторовий аналог методу діаграм Ньютонна. У цій роботі встановлено, що система (1) має формальний розв'язок вигляду

$$x(t, \varepsilon, \mu) = u(t, \varepsilon, \mu) \exp\left(\varepsilon^{-1} \int_0^t (\lambda_0(t) + \lambda(t, \varepsilon, \mu)) dt\right) \quad (3)$$

тоді і тільки тоді, коли функція $\lambda(t, \varepsilon, \mu)$ задовольняє рівняння розгалуження

$$\lambda^n + \sum_{k=0}^{\infty} \sum_{r+s=1}^{\infty} \varepsilon^r \mu^s L_{krs} [\lambda^k] = 0, \quad (4)$$

коефіцієнти якого виражаються через $A_k(t)$, $k = 1, 2, \dots$, за формулами

$$L_{krs} [\lambda^k] = \sum_{i=0}^s \sum_{j=0}^r (-1)^i D^j [\lambda^k] (\tilde{P}_{i,j+k,r-j}^s (H\tilde{A}; H; HD) \varphi, \psi), \quad k + r + s \geq 1. \quad (5)$$

Тут $\varphi(t)$ – власний вектор матриці $A_0(t)$, що відповідає власному значенню $\lambda_0(t)$, $\psi(t)$ – відповідний власний вектор спряженої матриці, $D = \frac{d}{dt}$ – оператор диференціювання, $H(t)$ – напівобернена матриця до матриці $(A_0(t) - \lambda_0(t)E)$ [4]; символом $\tilde{P}_{i,j,k}^s (H\tilde{A}, H, HD)$ позначена сума всіх можливих добутоків i множників $H(t)A_r(t)$ з натуральними індексами, сума яких дорівнює s , j множників $H(t)$ і k "множників" $H(t)D$, причому перший множник H у всіх доданках відбирається; $D^j [\lambda^k]$ – сума всіх можливих "добутоків" k множників λ і j "множників" D , останнім з яких є λ , а оператор D діє на весь вираз праворуч від нього. Оскільки $(H^{k-1} \varphi, \psi) = \delta_{k,n}$, [4], то

$$L_{k00} [\lambda^k] = \lambda^k (H^{k-1} \varphi, \psi) = \lambda^k \delta_{k,n}, \quad k = 1, 2, \dots \quad (6)$$

де $\delta_{i,j}$ – символ Кронекера, а (a, b) – скалярний добуток векторів у n – вимірному унітарному просторі.

Якщо $\lambda(t, \varepsilon, \mu)$ задовольняє рівняння (4), то відповідний вектор $u(t, \varepsilon, \mu)$ зображається у вигляді формального розвинення

$$\begin{aligned} u(t, \varepsilon, \mu) = & \varphi + \sum_{s=1}^{\infty} \mu^s \tilde{L}_{00s} \varphi + \sum_{r=1}^{\infty} \sum_{s=1}^{\infty} \varepsilon^r \mu^s \tilde{L}_{0rs} \varphi + \\ & + \sum_{k=1}^{\infty} \sum_{r=0}^{\infty} \sum_{s=0}^{\infty} \varepsilon^r \mu^s \tilde{L}_{krs} [\lambda^k] \varphi, \end{aligned} \quad (7)$$

де

$$\tilde{L}_{krs} [\lambda^k] = \sum_{i=0}^s \sum_{j=0}^r (-1)^i D^i [\lambda^k] P_{i,k+j,r-j}^s (H\tilde{A}; H; HD), \quad k + r + s \geq 1 \quad (8)$$

а $P_{i,j,k}^s (H\tilde{A}; H; HD) = H \tilde{P}_{i,j,k}^s (H\tilde{A}; H; HD)$.

У [1] показано, як, користуючись просторовими діаграмами Ньютонна, можна встановити показники степенів параметрів, за якими можна побудувати n формальних розвинень для функції $\lambda(t, \varepsilon, \mu)$ та вектор-функції $u(t, \varepsilon, \mu)$ і, таким чином, знайти n лінійно незалежних формальних розв'язків системи (1). Нами проведено детальний аналіз рівняння розгалуження (4) при $n = 2$, тобто для двовимірної

системи, яка найчастіше зустрічається в прикладних задачах та показано, що якщо виконуються умови 1)-3), то лінійна двовимірна сингулярно збурена система диференціальних рівнянь (1) матиме на даному відрізку $[0; T]$ два лінійно незалежних формальних розв'язки вигляду (3), де відповідна функція $\lambda(t, \varepsilon, \mu)$ зображається:

при виконанні умов $L_{00s} = 0, 0 \leq s < s_0, L_{00s_0} \neq 0$ у вигляді подвійного формального ряду

$$\lambda(t, \varepsilon, \mu) = \lambda_{00}(t) \mu^{\frac{s_0}{2}} + \sum_{i+j>0} \lambda_{ij}(t) \tilde{\varepsilon}^i \mu^{\frac{s_0+j}{2}} \text{ причому } \lambda_{00} = \pm \sqrt{-L_{00s_0}};$$

- при виконанні умов $L_{00s} \equiv 0, L_{10s} \equiv 0, \forall s, L_{01s} = 0, s < s_0, L_{01s_0} \neq 0, s_0 = 0, 1, 2, \dots;$

та $s_0 = 0$ у вигляді подвійного формального ряду $\lambda(t, \varepsilon, \mu) = \lambda_{00}(t) \varepsilon^{\frac{1}{2}} + \sum_{i+j \geq 1} \lambda_{ij}(t) \varepsilon^{\frac{1+i}{2}} \mu^j$

при цьому $\lambda_{00} = \pm \sqrt{-L_{010}}$;

- при виконанні умов $L_{00s} \equiv 0, L_{10s} \equiv 0, \forall s, L_{01s} = 0, s < s_0, L_{01s_0} \neq 0, s_0 = 0, 1, 2, \dots;$

та $s_0 > 0$ у вигляді подвійного формального ряду

$$\lambda(t, \varepsilon, \mu) = \lambda_{00}(t) \tilde{\varepsilon}^{\frac{1}{2}} \mu^{s_0} + \sum_{i+j \geq 1} \lambda_{ij}(t) \tilde{\varepsilon}^{\frac{1+i}{2}} \mu^{s_0+j} \text{ при цьому } \lambda_{00} = \pm \sqrt{-L_{01s_0}};$$

- при виконанні умов

$$L_{00s} \equiv 0, L_{10s} \equiv 0, L_{01s} \equiv 0, \forall s, L_{02s} = 0, s < s_0, L_{02s_0} \neq 0, s_0 = 0, 1, 2, \dots \text{ та } s_0 = 0$$

у вигляді подвійного формального ряду $\lambda(t, \varepsilon, \mu) = \lambda_{00}(t) \varepsilon + \sum_{i+j \geq 1} \lambda_{ij}(t) \varepsilon^{1+i} \mu^j$ при цьому

$$\lambda_{00}^2 + L_{110}[\lambda] + L_{020} = 0;$$

- при виконанні умов

$$L_{00s} \equiv 0, L_{10s} \equiv 0, L_{01s} \equiv 0, \forall s, L_{02s} = 0, s < s_0, L_{02s_0} \neq 0, s_0 = 0, 1, 2, \dots \text{ та } s_0 > 0$$

у вигляді подвійного формального ряду $\lambda(t, \varepsilon, \mu) = \lambda_{00}(t) \tilde{\varepsilon} \mu^{\frac{3s_0}{2}} + \sum_{i+j \geq 1} \lambda_{ij}(t) \tilde{\varepsilon}^{1+i} \mu^{\frac{3s_0+j}{2}}$ при цьому

$$\lambda_{00}^2 + L_{110}[\lambda] + L_{02s_0} = 0 \text{ у яких } \tilde{\varepsilon} = \frac{\varepsilon}{\mu^{s_0}}.$$

ЛІТЕРАТУРА

1. Яковець В.П., Стрельніков М.А. Побудова асимптотичних розв'язків лінійних систем диференціальних рівнянь з двома малими параметрами // Укр. мат. журн. – 2003. – Т.55, № 7. – С. 961–976
2. Айзенгендлер П.Г. Метод диаграмм Ньютона для уравнений с несколькими малыми параметрами и его приложения. – Псков, 1989. – 56 с. – Деп. в ВИНТИ, №6852-89.
3. Яковець В.П. Методы возмущений в задаче асимптотического интегрирования вырождающихся сингулярно возмущенных линейных систем с двумя малыми параметрами. – К., 1992. – 52 с. – (Препр. / АН Украины. Ин-т математики; 92.34).
4. Шкіль М.И., Старун И.И., Яковець В.П. Асимптотическое интегрирование линейных систем обыкновенных дифференциальных уравнений. – К.: Вища школа, 1989. – 287 с.
5. Самойленко А.М., Шкіль М.И., Яковець В.П. Лінійні системи диференціальних рівнянь з виродженнями. – К.: Вища школа, 2000. – 294 с.
6. Яковець В.П. Асимптотика общего решения линейной сингулярно возмущенной системы с двумя малыми параметрами // Дифференц. уравнения. – 1993. – 29, №2, – С. 256–266.
7. Яковець В.П., Стрельніков М.А. Асимптотика загального розв'язку лінійної сингулярно збуреної системи диференціальних рівнянь з двома малими параметрами // Фізико-математичний збірник. – Ніжин: НДПУ, 2001. – С. 35–41.

УДК 001.891.573 + 004

ЧАДЮК В.

м. Київ

КОНЦЕПЦІЇ МУЛЬТИАГЕНТНИХ СИСТЕМ ТА АГЕНТСЬКЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Інформаційні системи та технології стали невід’ємною частиною організаційної і соціальної інфраструктури з появою Інтернету та програмного забезпечення групового використання для роботи в організаціях, а також із появою всередині організацій інтрамереж та екстрамереж.

Будь-яка інформаційна технологія та система чітко ідентифікується за трьома складовими: технічному, програмному та алгоритмічному забезпеченню.

Незважаючи на те, що об’єктно-орієнтовані допоміжні сервіси значно вдосконалили бізнесові системи та дали нові шляхи розвитку застосувань, рівень гнучкості, автономності й інтелектуальності, який вони їм пропонують, є дуже обмеженим. На додаток до цього розподілена модель Web із зростаючою складністю фільтрування інформації та організації самої мережі призводить до впровадження інтелектуальних мобільних агентів, котрі блукають Світовою мережею в інтересах користувачів і автономно виконують інтелектуальні дії.

Для класичного штучного інтелекту метою окремої задачі є бажаний стан середовища (“світу”). Таким чином, планування визначається як пошук оптимальної стратегії. Коли “світ” детерміністський, планування переходить в пошук по графу для кожного варіанта існуючого метода. В стохастичному ж “світі” може не перейти в простий пошук по графу, так як перехід із стану в стан не є детерміністським. Тепер агент при плануванні може приймати в розрахунок неточності переходів. Щоб зрозуміти, як це може бути використане, зауважимо, що в детерміністському “світі” агент віддає перевагу за вмовчанням скінченному стану, чим нескінченному. В загальному випадку, агент зберігає настройки при переході із стану в стан. Щоб формалізувати це поняття, зв’яжемо з кожним станом s дійсне число $U(s)$, що називається корисністю стану цього агента. Формально, для двох станів s і s^* виконується $U(s) > U(s^*)$ тоді і тільки тоді, коли агент надає перевагу стану s , а не стану s^* , а $U(s) = U(s^*)$, якщо для агента ці стани нерозрізніми. Інтуїтивно зрозуміло, що чим вище корисність, тим вигідніше стан, в котрому знаходиться агент. Зауважимо, що в мультиагентних системах бажаний стан для одного з агентів може не бути бажаним для інших.

Тепер виникає питання, як агент може ефективно використовувати функції корисності для прийняття рішення. Припустимо, що в нас “світ” стохастичний з моделлю переходу $P(s_{t+1} | s_t, a_t)$, що знаходить-

ся в стані s_t до тих пір, поки агент обдумує, яку дію йому виконати. Нехай $U(s)$ – функція корисності стану деякого агента. Припустимо, що в нас тільки один агент. Тоді прийняття рішення основане на припущенні, що оптимальна дія агента повинна бути максимумом корисності, тобто

$$a_t^* = \max \sum P(s_{t+1} | s_t, a_t) \cdot U(s_{t+1}),$$

де сумування виконується по всім можливим станам s_{t+1} . Щоб побачити, наскільки корисна дія, агент повинен помножити корисність кожного можливого скінченного стану на ймовірність потрапляння в цей стан, і потім просумувати отриманий результат. Тоді агент може вибрати дію a_t^* з максимальною сумою. Якщо кожний стан “світу” має величину корисності, агент може виконати обчислення і вибрати оптимальну дію для кожного можливого стану. Тоді агент зі стратегією може оптимально переводити стан в дію.

Концепції мультиагентних систем (або ж мультиагентних систем) застосовуються у багатьох сферах. Так, наприклад, використання мультиагентних комп’ютерних систем для забезпечення доступу, фільтрації, оцінювання та інтеграції інформації. Відповідно постають питання щодо таких агентів, як програмні та інтелектуальні.

Агентне моделювання (АМ) й інші науки

АМ має зв’язки з багатьма сферами діяльності, включаючи:

- системну динаміку;
- комп’ютерні науки;
- науки про керування;
- соціальні науки;
- традиційне моделювання і т.д.

АМ запозичує із цих областей теоретичні основи, їх концептуальний погляд на світ і філософію, та використовує це для уживаних технік моделювання. АМ йде своїми історичними коренями до складних адаптивних систем (САС) і до покладеному в їх основу представленню про системи, побудовані знизу нагору. Це представлення є протилежним поглядом на систему зверху вниз, як це прийнято в системній динаміці.

Розвиток САС з початку було пов’язано з дослідженнями в області біологічних систем. САС здатна самоорганізовуватися і динамічно реорганізувати свої компоненти виживання в деякому середовищі. Джон Холланд (John Holland), першовідкривач в цій області, виявив властивості та механізми, спільні для всіх САС.

Властивості САС:

- **Агрегування**: дозволяє групам організовуватися;
- **Нелінійність**: зводить на нівець просту екстраполяцію;
- **Течія**: дозволяє переміщати і перетворювати ресурси і інформацію;
- **Різноманіття**: дозволяє агентам вести себе по-різному, що часто призводить до підвищення стійкості (надійності) системи.

Механізми САС – це:

- **Помітка**: дозволяє агентам мати імена і бути різноманітними,
- **Внутрішня модель**: дозволяє агентам міркувати про їх внутрішні світи,
- **Будівельні блоки**: дозволяє компонентам і системі в цілому бути сформованою з великої кількості рівнів більш простих компонентів.

Ці властивості САС і механізми надають корисну інфраструктуру для проектування агентних моделей. Повинно бути згадано, що Холланд (Holland) також розробив генетичні алгоритми (ГА) при дослідженні САС. ГА це загальна процедура пошуку, основана на генетичних механізмах і природній селекції, і є однією із основ для оптимізаційних алгоритмів.

Області, що підтримують програмне створення інтелектуальних агентів: нейронні мережі, генетичні алгоритми, нечіткі множини і розвиток програм, що працюють з невизначеностями.

Нечіткі нейронні мережі і генетичні алгоритми

Нечітка логіка дозволяє при побудові системи безпосередньо формувати стратегії рішення. За допомогою нечіткої логіки навіть складна система може бути зроблена доступною для огляду і зрозумілою.

Генетичні алгоритми

Особливості генетичних алгоритмів

Генетичні алгоритми призначені для рішення задач оптимізації. Прикладом подібної задачі може служити навчання нейромережі, тобто підбору таких значень ваг, при яких досягається мінімальна помилка. При цьому в основі генетичного алгоритму лежить метод випадкового пошуку. Основним недоліком випадкового пошуку є те, що нам невідомо скільки знадобиться часу для рішення задачі. Для того, щоб уникнути таких витрат часу при рішенні задачі, застосовуються методи, що проявилися в біології. При цьому використовуються методи, відкриті при вивченні еволюції і походження видів. Як відомо, у процесі еволюції виживають найбільш пристосовані особи. Це призводить до того, що пристосованість популяції зростає, дозволяючи їй краще виживати в умовах, що змінюються.

Нехай дана деяка складна функція (цільова функція), що залежить від декількох змінних, і потрібно знайти такі значення змінних, при яких значення функції максимальне. Задачі такого роду називаються задачами оптимізації і зустрічаються на практиці дуже часто. Їх можна вирішити за допомогою генетичних алгоритмів.

Генетичний алгоритм – це проста модель еволюції в природі, реалізована у вигляді комп'ютерної програми. У ньому використовуються як аналог механізму генетичного спадкування, так і аналог природного добору. При цьому зберігається біологічна термінологія у спрощеному вигляді.

Щоб змодельювати еволюційний процес, генерується спочатку випадкова популяція – декілька індивідумів з випадковим набором хромосом (числових векторів). Генетичний алгоритм імітує еволюцію цієї популяції як циклічний процес схрещування індивідумів і зміни поколінь.

Життєвий цикл популяції – це декілька випадкових схрещувань (за допомогою кроссовера, мутацій і інверсії), у результаті яких до популяції додається якась кількість нових індивідумів. Добір у генетичному алгоритмі – це процес формування нової популяції зі старої, після чого стара популяція гине. Після добору до нової популяції знову застосовуються операції кроссовера, мутації і селекції, потім знову відбувається добір, і так далі.

Генетичний алгоритм – новітній, але не єдино можливий спосіб рішення задач оптимізації. Віддавна відомі два основних шляхи рішення таких задач – переборний і локально-градієнтний. Ці методи мають свої достоїнства і недоліки, і в кожному конкретному випадку варто подумати, який з них обрати.

Градiєнтні методи працюють дуже швидко, але не гарантують оптимальності знайденого рішення. Вони ідеальні для застосування в так званих унімодальних задачах, де цільова функція має єдиний локальний максимум (він же – глобальний).

Типова практична задача, як правило, мультимодальна і багатомірна, тобто містить багато параметрів. Для таких задач не існує універсального методу, що дозволяв би досить швидко знайти абсолютно точне рішення.

Однак, комбiнуючи переборний і градiєнтний методи, можна сподіватися одержати хоча б наближене рішення, точність якого буде зростати при збільшенні часу розрахунку.

Генетичний алгоритм являє собою саме такий комбiнований метод. Механізми схрещування і мутації в якомусь розумінні реалізують переборну частину методу, а добір кращих рішень – градiєнтний спуск. Така комбiнація дозволяє забезпечити стійко гарну ефективність генетичного пошуку для будь-яких типів задач.

Отже, якщо на деякій множині задана складна функція від декількох змінних, то генетичний алгоритм – це програма, що за розумний час знаходить точку, де значення функції достатньо близько до максимально можливого. Вибираючи прийнятний час розрахунку, ми одержимо одне з кращих рішень, що узагалі можливо одержати за цей час.

Навчання нечітких нейронних мереж на основі генетичних алгоритмів

Однією з найбільш поширених областей застосування генетичних алгоритмів є задачі навчання нейронних мереж, у тому числі і нечітких, шляхом підбору адекватних параметрів. Загальними етапами такого навчання є наступні:

1. виділення керуючих параметрів задачі навчання;
2. одержання рішення при фіксованих значеннях параметрів;
3. вибір нових значень параметрів на основі роботи генетичного алгоритму;
4. останов у випадку одержання задовільної неузгодженості рішення, інакше – перехід до пункту 2.

Як керуючі параметри навчання нечітких нейронних мереж, що впливають на якість рішення, можуть бути обрані параметри функцій належності, а також різні формалізації логічних правил.

Взагалі кажучи, дослідження щодо інтелектуальних агентів і багатоагентних систем мають вже майже сорокарічну історію, однак лише останнім часом ці дослідження дійсно оформились в самостійний обширний і багатоплановий розділ штучного інтелекту, котрий залучає до себе найкращі сили дослідників із різноманітних областей, причому не лише із штучного інтелекту. Причин такого неочікуваного зацікавлення до багатоагентних систем немало і вони різні, однак головна, мабуть, в тому, що це зацікавлення природньо обумовлено досягненнями в області інформаційних технологій, штучного інтелекту, розподілених інформаційних систем, комп'ютерних мереж і в комп'ютерній техніці. Багатоагентні системи мають реальну можливість інтегрувати в себе самі передові досягнення перелічених областей, демонструючи принципово нові якості. Можна без сумнівів стверджувати, що поява цього напрямку свідчить про новий рівень, досягнутий в області інформаційних технологій і штучного інтелекту зокрема, а темпи його прогресу дають основу для передбачення йому провідної ролі в найближчі десятиліття в широкому крузі додатків.

Структура досліджень в області багатоагентних систем на даний час дуже широка і порівняна з шириною досліджень в області штучного інтелекту. Це не випадково, оскільки обумовлено саме інтегрованістю самого поняття такої системи, складністю архітектури та різноманітням компонент кожного окремого агента, різноманітням математичних і програмних засобів, що використовуються при його описанні та розробці, складністю структури і різноманітністю варіантів взаємодії агентів між собою, складністю і різноманітністю компонент зовнішнього середовища, в котрому функціонують агенти і т.д.

З деякою долею умовності дослідження в області багатоагентних систем можна розділити на такі основні напрямки:

- *теорія агентів*, у котрій розглядаються формалізми та математичні методи для опису розмірковувань про агентів і для вираження бажаних властивостей агентів;
- *методи кооперації агентів* (організації кооперативної поведінки) в процесі спільного рішення задач або при яких-небудь інших варіантах взаємодії;
- *архітектура агентів і агентних систем* – це область досліджень, в якій вивчається, як побудувати комп'ютерну мережу, котра задовольняє тим чи іншим властивостям, які виражені засобами теорії агентів;
- *мови програмування агентів*;
- *методи, мови та засоби комунікації агентів*;
- *методи та програмні засоби підтримки мобільності агентів* (міграції агентів у мережі).

В останнє десятиліття серед різноманітних напрямків штучного інтелекту на одне з провідних місць все більше претендують дослідження, що об'єднані загальною назвою “агентні системи” або “багатоагентні системи”.

ЛІТЕРАТУРА

1. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб: Питер, 2002. – 1120 с.: ил. – (Серия “Бизнес-класс”).
2. Горбань О.М., Бахрушин В.С. Основы теории систем и системного анализа: Навчальний посібник. – Запоріжжя: ГУ “ЗІДМУ”, 2004. – 204с.
3. Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 352 с.
4. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с. – (Серия “Электронная коммерция”).
5. O'Brien James A. Management Information Systems: managing information technology in the internetworked enterprise. – 4th ed. – McGraw-Hill, 1999. – p.700. – (Includes title, bibliographical reference, index and other appendix).
6. Patrick F. Riley, George F. Riley. Spades — A Distributed Agent Simulation Environment With Software-In-The-Loop Execution. Proceedings of the 2003 Winter Simulation Conference S. Chick, P.J. Sanchez, D. Ferrin, and D.J. Morrice, eds., pp.
7. Т.А.Гаврилова, В.Ф.Хорошевский. Базы знаний интеллектуальных систем. СПб.: Питер, 2001, – 384 с.
8. А.Борщев. От системной динамики и традиционного ИМ – к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты. Доступно на сайте: www.gpss.ru
9. Andrei Borshchev, Yuri Karpov, Vladimir Kharitonov Distributed Simulation of Hybrid Systems with AnyLogic and HLA Доступно на сайте www.gpss.ru.
10. A.M.Uhrmacher. Simulation for Agent-Oriented Software Engineering/www.thesimguy.com/GC/papers/WMC02/G067_UHRMACHER.pdf
11. Michael Wooldridge and Nick R.Jennings. Intelligent agents: Theory and Practice. / Knowledge Engineering Review. Vol 10, no. 2., pp. 115-152, Jun 1995.

УДК 51.330.4

ЧЕМЕРИСЮК Н.

Наук. керівник: ПАРХОМЕЦЬ В.О., викладач

м. Житомир

**ЕКОНОМІЧНІ ДИСЦИПЛІНИ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ
ДЛЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

У сучасному світі ми не можемо прожити і дня без математичних рішень. Математика оточує нас скрізь – починаючи з самого ранку ми стикаємося з числами.

Всі ми знаємо, що математика є головним навчальним предметом в школі, інституті, адже вона є основним джерелом подальшого розвитку людини.

Вплив математики в майбутньому очевидний. Підтвердженням цього є математичне моделювання з допомогою сучасної обчислювальної техніки, що є потужним методом розв'язування економічних задач. Саме за допомогою математики можливо оволодіти різними теоретичними конструкціями, людина розвиває культуру свого логічного мислення, інтуїцію, при цьому формуються вміння і навички розумової праці, планування роботи, пошуку раціональних шляхів і виконання критичної оцінки результату. За допомогою математики формується весь комплекс особливостей викладу думок (якість, чіткість, вичерпність, лаконічність, об'ємність, послідовність).

На сучасному етапі розвитку суспільства, в умовах процесу входження України у світову економіку вимагається приділення більшої уваги математиці, адже ця наука є запорукою успіху підприємництва. Математика допомагає бізнесменам-практикам, підприємцям-початківцям у бізнесі. Вона дає змогу глибше усвідомити практику сучасного підприємництва, ознайомитися з підходами до прийняття виважених управлінських рішень при здійсненні господарської діяльності підприємства. Сьогодні на ринку праці необхідні аналітики, професіонали, які повинні володіти не тільки методами та прийомами економічного аналізу разом із використанням економіко-математичних методів, а й математичним мисленням, досконало знати математику, розуміти сутність проблеми та вміти вносити необхідні зміни, доповнення щодо вдосконалення аналітично-розрахункового процесу.

У сучасному світі за ринкових умов постійно відбувається жорстка конкуренція між підприємствами за

розподіл сфери впливу. Щоб вижити підприємець має проявити себе у багатьох галузях: якщо він "прогорить" в одній із сфер, то повинен перекрити збиток в іншій. Тому саме математика допомагає підприємцю усе правильно розрахувати.

Сучасна математика – це складна наукова система з певною ієрархією між складовими. Щоб підкреслити складність структури і взаємопов'язаність її елементів, Н. Бурбакі писав, що математика – це "... велике місто, передмістя якого не перестають розростатися дещо хаотично, у той час як центр періодично перебудовується, додержуючи щоразу все чіткішого плану і прагнучи до величнішого розташування, у той час як старі квартали з їх лабіринтом провулків зносяться для того, щоб прокласти до околиць вулиці, все пряміші, все ширші, все зручніші".

У ХХ столітті всі розділи математики розвиваються значно інтенсивніше, ніж у попередні періоди, як за кількістю праць так і за довершеністю методів та значущістю результатів.

Математики авторитетно стверджують, що розвитком економічного мислення повинні займатись дисципліни економічного циклу. З іншого боку недостатнє математичне спрямування у підготовці економістів гальмує впровадження в підприємницьку діяльність економіко-математичних методів. Основні розділи базової математики повинні складати мінімально необхідний апарат для підприємництва: лінійна алгебра, математичний аналіз, елементи теорії ймовірностей і математичної статистики. Як математичні методи економіки, що базуються на цих розділах математики, потрібно розглядати лінійне програмування, прийоми розрахунків ризикованих ситуацій, основи фінансової математики та економетрії.

Отже, на нашу думку, вища математика для підприємців покликана бути спільним ядром у розумінні роз'єднаних математичних напрямів в економіці.

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

УДК 159.923

ГРИДКОВЕЦЬ Л.М., к. психол. н
м. Київ

ШЛЯХ ДО ЗРІЛОСТІ ЛЮДИНИ

Статева культура особистості є основою психологічного забезпечення щодо усвідомлення нею цінності власної статі в процесі життєтворення і може ефективно формуватися в умовах навчального закладу за рахунок застосування відповідних засобів цілеспрямованого психолого-педагогічного впливу на її психосексуальний та загальнокультурний розвиток. Застосування спеціальної психологічної освіти та методів психолого-педагогічного впливу, що ґрунтуються на розумінні механізмів емоційного залучення учнів до навчального процесу, вікових психологічних особливостей сприймання дитини, духовних та моральних цінностях, спрямовується на активізацію життєтворчості учня як представника конкретної статі.

Запропонована науковим колективом навчально-виховна програма “Шлях до зрілості людини” має на меті формування у дитини як системи внутрішніх суб’єктних рефлексій, так і системи зовнішніх суб’єкт-суб’єктних взаємодій. При цьому систему внутрішніх суб’єктних рефлексій розглядаємо через прийняття дитиною власної статевої особистісної неповторності, внутрішніх установок статево-рольової поведінки; усвідомлення власної сексуальності як унікальної цінності, використання засад ціннісно-зорієнтованої гендерно-рольової та сексуально-рольової поведінки тощо. Систему зовнішніх суб’єкт-суб’єктних взаємодій – в контексті спроможності особистості до: прийняття іншої статевої особистісної неповторності, ціннісно-орієнтованої гендерно-рольової та сексуально-рольової поведінки, дотримання традиційно притаманних українцям духовно-ціннісних засад особистісної та статевої поведінки у стосунках типу “суб’єкт-батьки”, “суб’єкт-партнер”, “суб’єкт-нащадок”, “суб’єкт-суспільство”.

Основною метою навчально-виховної програми є формування засобами школи, через активацію класного керівника, особистості дитини як представника своєї статі, спроможної до гармонійної взаємодії з іншими людьми як в межах статево-зорієнтованого, так і особистісного культурного простору на засадах духовно-ціннісного розгортання процесу власного життєтворення.

Досягнення мети відбувається через розв’язання наступних **завдань**:

– аналіз творчих ідей та наукових надбань психологічних, педагогічних, культурологічних, народознавчих та соціальних шкіл;

– дослідження особливостей формування етнічної ідентичності українців, актуалізації етнічної ідентичності у дітей на індивідуально-особистісному статево-зорієнтованому рівні;

– з урахуванням законів впливу етнічної, культурологічної та релігійної приналежності на життєдіяльність людини, виявлення фізіолого-соціально-психологічних особливостей міжстатевого сприймання у дітей різної вікової категорії, активізація у них духовно-ціннісного потенціалу особистісного розвитку психосексуальної культури як в системі зовнішніх суб’єкт-суб’єктних взаємодій, так і в системі внутрішніх суб’єктних рефлексій;

– культивування поважного ставлення у дітей до чоловічості та жіночості як взаємодоповнюючих парадигм, шлюбу, материнства та батьківства у всіх сферах культурного поля особистості: потребово-мотиваційній, емоційно-почуттєвій, когнітивно-інформаційній, поведінково-результативній.

Етно-культурологічний підхід до статевого виховання дитини є вимогою часу. Презентація та доведення культури нашого народу до всіх його громадян – не є актом насилля над іншими культурами, а становить формуючий компонент поваги як самого корінного населення, так і представників інших етносів до українців як до етносу, народу, нації.

Навчально-виховна програма побудована за спірально-лінійною схемою і складається з чотирьох наскрізних базових блоків:

1. Дар людського життя.
2. Статева самоідентифікація.
3. Ми – єдине ціле. Взаємний дар.
4. У житті як на довгій ниві.

Сутнісне наповнення цих блоків передбачає:

1. Розкриття цінності людського життя;

2. Прийняття дитиною краси власної та протилежної статі.

3. Усвідомлення учнем важливості суб'єкт-суб'єктної взаємодії взагалі, та статево-орієнтованої, зокрема, на засадах спільного суб'єкт-суб'єктного взаємного дарування.

4. Формування у дитини навичок адекватного сприймання життєвих подій та ситуацій та конгруентного відреагування на них.

При застосуванні спірально-лінійної схеми забезпечуються наступні умови формуючого процесу: інформативна дозованість; активізація уваги і зацікавленості дитини за рахунок набутих попередньо знань; поглиблення вивчення теми з урахуванням природного вікового розвитку учня.

Навчально-виховна програма "Мандруючи до зрілості" розрахована на взаємодію класного керівника з учнями під час класної години. Одна зустріч має наступну часово-змістову диференціацію: 15 хв. – мінілекція; 15хв. – тренінгова вправа; 15 хв. – групове обговорення. Виключення складають лише зустрічі на яких передбачено перегляд фільмів. Кількість і час проведення занять відповідає можливостям класних керівників щодо проведення подібних позанавчальних класних заходів. При розробці програми були враховані календарно-часові параметри проведення інших класних та шкільних заходів.

Ентелехія запропонованого підходу передбачає активний вплив на особистість учня через активізацію базових рівнів людини – фізичного (тіла), психологічного (душі) та духовний – в проекції комплексної взаємодії традиційного компоненту української ментальності, вимог сучасності та потреб майбутнього.

До програми передбачається додаток календаря українських народних та релігійних свят з їхнім сутнісним та змістовим наповненням, який вчитель може за бажанням використати у виховному процесі.

2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5 клас: "Пори року".

Людське життя, комунікативність та взаємодія розглядаються через призму природно-календарних змін. Осінь – час збирати плоди, плоди які очікували і за які боролися дев'ять місяців. Все в природі пов'язане. Час народження, місце народження і сама поява на світ. В основі всього є любов. Будь-який плід – є результатом любові (усвідомленої чи неусвідомленої). Він з'являється, щоб світ став трохи кращім.

Мета курсу за п'ятий клас полягає у формуванні у дітей усвідомлення власної цінності, цінності свого народження, цінності прийняття дару ближніх і цінності власного дарування.

Тема 5.1. (Вересень). Моє життя – це унікальний дар, дар любові.

Осінь як час дозрівання та збирання урожаю. Плід стає явним. Те що стає явним – завжди кимось викохано.

Пошана до того, що мене оточує і хто мене оточує. Моє життя – дивовижний дар батьків, дар природи, дар Творця.

Тема 5.2. (Жовтень). Унікальність народження.

Кожна людина – унікальна і неповторна. Унікальність мого народження і народження інших людей.

Тема 5.3. (Листопад). Дар народження на цій землі

Вдячність за народження в Україні та життя на українських землях з їх красою та культурно-історичним багатством як шлях формування поваги до себе, як до людини, так і до чоловіка чи жінки. Дружба і взаємодія між хлопцями та дівчатами в українському етносі у піснях та традиціях. Підготовка до вечорниць.

Тема 5.4. (Листопад). Я – "Святий Миколай"?!?

Родинне життя – безперервне дарування батьківської любові (як матеріальної, так і духовної). Батьки як щоденне втілення Святого Миколая. Кожна дитина може відчутися себе "Святим Миколаєм" – доброчинство уподібнює нас до Святого. Зберігання дарів і ділення ними, приумноження дарів, преображення та радисть, щедрість та співрадисть.

Тема 5.5. (Січень). Спочатку було слово.

Людське слово як подоба Божого слова. Слово, що перетворює світ: будує та руйнує, його вплив на фізіологію (через зміни кластерової структури води), психіку та духовність людини на прикладі Різдва та Водохреща. Мовне спілкування в родині, з друзями.

Тема 5.6. (Лютий). Родина – спільнота любові. Святе сімейство. Зустріч поколінь.

Притча про блудного сина з позиції взаємодії "батько-син". Коли батько сам є зраненим і не бачить болів дитини – милосердя як єдиний правдивий шлях особистісного розвитку. Де можна знайти допомогу в скрутну хвилину?

Тема 5.7. (Березень). Пробудження (внутрішній годинник).

Все в природі має свій внутрішній біологічний годинник. Біологічні годинники у дівчаток та хлопчиків. Всьому свій час.

Тема 5.8. (Квітень). Воскресіння Тіла, Душі і Духа.

Правдива радисть. Час очікування та приготування. Любов як стриманість: відмова від нижчого заради вищого.

Тема 5.9. (Квітень). Я – хлопчик, я – дівчинка.

Спільнота дівчат, спільнота хлопців. Ігри хлопців, забавки дівчат.

Тема 5.10. (Травень). Мама – найкраща у світі.

Т.Г. Шевченко "У нашім раї на землі нічого кращого немає як тая мати молодая з своїм дитяточком малим...". Образ матері в українських піснях. Мама у моєму житті.

6 клас. "Людське буття"

Програма шостого класу активізує набуті дітьми на попередньому етапі знання і навички і формує

у них основні засади психосексуальної культури. Мета курсу полягає не в інформативному просвіченні дітей, а у розвитку їхнього духовно-ціннісного та психологічного потенціалу щодо сприймання власної статевої, власної фізіології, власних біологічних відмінностей.

Тема 6.1. (Вересень). Зрозуміти себе – зрозуміти іншого.

Я – розумію, що я є... Я розумію, що я не завжди все розумію... Я розумію, що зустрічаюся зі складностями. Я розумію, що завжди є той, хто може мені допомогти подолати труднощі.

Тема 6.2. (Жовтень). Дива дівочого організму (окремо для дівчат і для хлопців)

Зміни які чекають на дівчинку. Циклічність жіночого буття.

Тема 6.3. (Листопад). Таємниця чоловічості (окремо для хлопців і дівчат).

Статеворольова соціалізація. Хлопчик-Юнак-Чоловік.

Тема 6.4. (Грудень). Ми – єдине ціле. (Спільне заняття)

Цінність чоловічого і жіночого організму як доповнення одне одного (фізичне, фізіологічне, емоційне).

Тема 6.5. (Січень). Прояви чоловічості та жіночості.

Поведінка та емоції юнок та юнаків в пісенній спадщині нашого народу. Мовні звернення українців до своїх коханих.

Тема 6.6. (Лютий). Чому я роблю те, чого не хочу.

Чого моє тіло мене не слухається? Сублімація сексуальної енергії. Відвага – це ненасильство над слабшим.

Тема 6.7. (Березень). Сила у слабкості і слабкість у силі.

Історія про Настю Овчар. Дитина як приклад батьківської любові у дії. Параолімпійці.

Тема 6.8. (Квітень). Рівні спілкування (тілесне, психологічне та духовне)

Плітки, інтриги, боротьба за владу. Взаєморозуміння, підтримка та посвята.

Тема 6.9. (Травень). Я відкрив у собі...

“Ромашки” відкриттів для хлопчиків та дівчаток. Аналіз спільних та відмінних відкриттів.

7 клас. “Родовід”

Програма сьомого класу спрямована на активізацію знання про родинне дерево учня, яке досліджувалося у молодших класах. Головна мета: дати дитині усвідомлення тягlosti поколінь. Активізація бажання до продовження в майбутньому власного роду, продовження роду в любові та відповідальності. Формування поваги до себе як представника людського роду, взагалі, та власного родоводу, зокрема, в контексті чоловічості та жіночості. Розвиток критичного мислення, що забезпечує дитині прийняття традиційних цінностей при відсіюванні сугестованих ціннісно-руйнівних впливів. Усвідом-

лення зради як поняття, дії, дійства та відповідальності (філогенетичний та онтогенетичний підхід). Формування в учня елементарних навички позитивного мислення.

Тема 7.1. (Вересень). Плоди як дари життя. Я є дар життя, плід любові. Любов плідна. Плоди духовні, фізичні, психологічні. Родове дерево.

Тема 7.2–7.4. (Жовтень – листопад) (3 зустрічі). **По дорозі до зрілості.**

Відповідальність як ознака зрілості. Прояви відповідальності у чоловіка та жінки (в контексті родоводу і в контексті сучасної людини). Зрілі прояви сексуальності людини.

Тема 7.5. (Січень). Повага як прояв зрілості.

Роздуми над питанням: кого я поважаю, кого не поважаю. Повага до себе. Людська повага. Пошанування свого роду.

Тема 7.6–7.7. (Лютий – березень). Критичність мислення.

Пастки і маніпуляційні технології (мультфільми, фільми, ігри, реклама). Спотворене подання цінностей та сексуальності.

Тема 7.8. (Квітень). Досвід перших зрад.

Образ Юди – образ зрадника. Ставлення до зрад подружки, друга, батьків, вчителя. Батьківська любов, батьківський контроль (духовний, психологічний та фізичний рівень). Вчительський контроль.

Тема 7.9. (Травень). Відшукай добро в усьому, що довкола.

Недосконалість як можливість виправитися. Сварка як шанс виявити власні вади, навчитися приймати іншого і визнавати власні помилки. Перегляд фільму “Поліана” з обговоренням.

8 клас. Колообіг. “Я завжди маю шанс”

Ідея програми восьмого класу полягає у відтворенні у учнів на емоційному рівні усвідомлення “шляху всього живого”: запліднення, народження, зростання, плодоносіння, вмирання, смерть, відродження... Базовим матеріалом для аналізу є біблійні притчі, літературні приклади, реальні життєві ситуації. Особлива увага приділяється вивченню життєвих криз, зокрема екзистенційних. Кризи розглядаються в якості прихованого потенціалу до зростання людини, до формування чоловіка та жінки.

Тема 8.1. (Вересень). Філософія прийняття.

Приймати себе, приймати іншого, приймати світ.

Тема 8.2. (Жовтень). Обмеження людської природи.

Гріхопадіння і каяття. Біблійний приклад Адама та Єви. Право людини на помилки та наявність постійного шансу на каяття та відновлення (використання життєвих прикладів зі спортсменом чи артистом).

Тема 8.3. (Листопад). Вміння зупинитися і почати нове життя.

Приклад життєвих ситуацій людей, що подолали наркотичну чи алкогольну залежність. Непередбаче-

на вагітність – це катастрофа чи шанс переосмислити власні дії і взяти на себе відповідальність за нове життя? Втрата цноти – привід для проміскуїтету? Приклади життя святих, що пройшли шлях від найнижчого гріхопадіння до найвищої досконалості.

Тема 8.4. (Листопад). Прощення.

Притчі та історії про прощення. Особистий досвід перепрошення і прощення.

Тема 8.5. (Січень). Спільноти.

Сім'я як первинна спільнота. Інтернет-спільноти. Спільнота як спосіб самовираження.

Тема 8.6. (Березень). Молодіжні спільноти

Молодіжні субкультури. Дитячо-юнацькі організації.

Тема 8.7. (Березень). Самотність.

Самотність як усамітнення, самотність як покинутість. Право і можливість на усамітнення, як на дар пізнання себе, своєї сили і слабкості. Особливості переживання самотності дівчатами і хлопцями.

Тема 8.8. (Квітень). Відторгнення.

Схема входження людини в колектив. Синдром "Білої Ворони". Притча про каменування жінки. Роздуми над словами Ісуса, щодо засудженої до каменування.

Тема 8.9. (Травень). Гидке каченя.

Підлітковий вік людини як період "гідкого каченя-ти". Фізіологічні та психологічні зміни у хлопців та дівчат.

9 клас. Закон переходу кількості в якість.

В основі програми дев'ятого класу лежить пізнання одного з найдієвіших діяльнісних законів світу: закону переходу кількості в якість. На основі різних прикладів людського буття у дітей формується уявлення про те, як сила окремої одиниці побудованої на силі окремих частин перебільшує сукупну силу сегментів. Розглядається проблема розвитку не тільки людських цнот, але й людської слабкості та недоліків. Формується позиція панування над потягами, а не панування потягів на особою.

Тема 9.1. (Вересень). Сім - я.

Кількість дітей в родині – перехід до якості у родинному спілкуванні.

Тема 9.2. (Жовтень). Ідоли, міфи та ідеали. (Тіло, душа, дух).

Булемія, анорексія, тестостероїди. Моделі-унісекс (образ дівчини-хлопчика) – хто за цим стоїть? Тіло – неповторний храм душі.

Тема 9.3.–9.4. (Листопад). Міфи про сексуальність.

Кількість зростання гомосексуальних осіб переходить у зміну якості ставлення до природної сексуальності. Штучне нав'язування псевдоісторизму. Псевдоцінності. Зміна свідомості дітей під впливом деяких мультфільмів. Статева самоідентифікація.

Тема 9.5. (Січень). Насилля: види, прояви, запобігання і подолання.

Парадоксальне мислення. Провокаційна поведінка, одяг, зовнішність. Демонстративність. Хочеш бути

з'валтованою – будь нею. Види насилля. Шляхи запобігання насиллю та подолання наслідків.

Тема 9.6. (Лютий). Роздуми про цноту.

Цнота фізична, цнота психологічна, цнота духовна. Відновлення духовної цнотливості. Історичні приклади Марії Єгипетської та Марії з Магалу.

Тема 9.7. (Березень). Слухати і чути, дивитися і бачити.

Який час найважливіший в житті людини, людина яка найважливіша, справа яка найважливіша. Приклад піст: розуміння суті та цінності. Що нам дає здатність до здорового утримання і відмова від непотрібу.

Тема 9.8. (Квітень). Щирість і фальш.

Як відрізнити щирість від фальші? "Господи дай мені сили змінити те, що я можу змінити, змиритися з тим чого не можу змінити і мудрості відрізнити одне від одного. Маніпуляція.

Тема 9.9. (Травень). Життєві винагороди.

Приказки: "Що посієш, те й пожнеш". Кількість злих вчинків переходить в посилення якості зла. Зростання кількості добрих дій переходить в якість моєї доброчинності.

10 клас. "Криниця та журавель".

Програма десятого класу базується на формуванні у дітей усвідомлення важливості жіночого і чоловічого покликання. На розумінні рівнозначності чоловіка та жінки при збереженні статевої та людської неповторності кожного із них. Криниця – це образ жіночості, яка має живодайну силу облагороджувати все довкола. Жінка є символом життя і символом передачі життя, проте вона не може у повноті явити світові красу свого покликання, якщо не буде поруч чоловіка, що дістане подібно до журавля ту живодайну жіночу силу. Проте і журавлева праця буде марна, якщо криниця виявиться порожньою. Лише у спільноті чоловік та жінка являють світові красу людини. То ж мета курсу десятого класу – дати дітям розуміння цінності статевої взаємодії між чоловіком та жінкою.

Тема 10.1. (Вересень.) Криниця та журавель.

Жіноче та чоловіче покликання. Жінка – символ живодайної повноводної криниці, чоловік – символ журавля, який дістає воду, яка напуває все довкола. Взаємодоповнення і спільна цінність чоловіка та жінки.

Тема 10.2. (Жовтень). Цінність і цілісність мене.

Історія про яблуко: ціле, поділене на шматки, відкушене. Чи можна насититися маленьким шматочком? Що ми лишаємо для шлюбу?

Тема 10.3. (Листопад). Неузгодженість реалій.

Відмінності між чоловіком та жінкою. Практична справа: невідповідності у чоловіків та жінок очима дітей. Викривлення. Чи готовий я жити з ними? Що я можу зробити, щоб уникнути викривлень у своєму житті.

Тема 10.4. (Листопад). Вірність.

Вірність собі, сім'ї (батьківській і майбутній), роду, Батьківщині.

Тема 10.5. (Січень.) Терпіння та жертвовність як радість.

Людина отримує істинне задоволення коли дає і дає. Перегляд і обговорення мультфільму "Просто так".

Тема 10.6. (Лютий). Жертвовність чоловіка і батька.

Зразок жертвовності блаженного Еміліяна Ковча (рятував євреїв, сиріт, мав своїх дітей та брав чужих). Жертвовність і вища краса батька у фільмі "Життя чудове". Захисник вітчизни. МНС.

Тема 10.7. (Березень). Жертвовність жінки і матері.

"Наймичка" Т.Г. Шевченка. Обговорення прикладів запропонованих учнями з власного життя чи літературних героїв.

Тема 10.8. (Квітень). Юнацька закоханість.

Етапи закоханості. Кожне кохання починається з закоханості, проте не кожна закоханість стає коханням. Перше кохання – як дар побачити власний потенціал любові.

Тема 10.9. (Квітень). Сила і відповідальність.

Джерела сили: фізичної, душевної й духовної. Спрямованість. Відповідальність за використання сили.

Тема 10.10. (Травень). Сила Слова. Значення слова "Люблю" і відповідальність за це слово. Перегляд і обговорення фільму "Секрет".

11 клас. Символіка дороги.

Програма курсу одинадцятого класу спрямована на самопізнання, саморозвиток, розвиток самосвідомості учня, формування у нього розуміння нескінченності процесу пізнання себе на дорозі життя.

Тема 11.1. (Вересень). Від закоханості до любові.

Активізація набутих знань. "Гімн любові" апостола Павла. Дискусійний клуб.

Тема 11.2. (Жовтень). Чистота: тілесна (в контексті гігієни)

Догляд за тілом. Самообстеження. Самозбереження. Самоприйняття і самоповага.

Тема 11.3. (Листопад). Чистота душевна і духовна (в контексті гігієни)

Догляд за духом і душею. Самопізнання. Самоідентифікація. Саморозвиток.

Тема 11.4. (Листопад). За для чого варто чекати.

Майбутні винагороди. Здоров'я, душевна рівновага. Життєрадісність тих, хто вміє чекати. Вертикальний вимір.

Тема 11.5. (Січень). Терпеливість, досвід, надія.

Внутрішні переживання при відчутті зовнішнього дискомфорту. Відстоювання власних цінностей (фізичний захист, захист словом, захист молитвою). Терпеливість дає досвід. Досвід як життєва надія ("Надія ніколи не засоромить" – ап. Павло). Сміливість і вміння робити зауваження і відстоювати власну позицію.

Тема 11.6. (Лютий). Супутник і партнер. Як їх відрізнити.

Життєві дороги і зустрічі на них. Одиниці, що йдуть з нами та підтримують нас. "Не бійся, іди за мною... Довірся..."

Тема 11.7. (Березень). Різні види супутництва.

Батьківство, братерство і сестринство, дружба, подружжя, монашество, колектив.

Тема 11.8. (Квітень). Довіра як основа віра.

Довіра та віра очима дітей (тренінгові вправи з обговоренням.) Як відрізнити щирість в довірі від маніпуляції (наприклад: тиск "ти мені довіряєш?" тощо)

Тема 11.9. (Травень). Любов довготерпелива...

Любов яка облагороджує та очищує. Розуміння "Гімну любові" апостола Павла у світлі набутих знань. Обговорення.

12 клас. "Дерево життя"

Людське життя подібне до дерева, коріння якого – це велика любов та праця попередніх поколінь, стовбур – безпосереднє життя кожної зрілої особи, а корона – це її прояв найвищої краси, краси, що оточує та захищає те, що є вінцем краси самого дерева, а саме плодами. Кожне дерево пізнається за своїми плодами.

Мета курсу 12-го класу полягає у формуванні у дітей розуміння цінності і цілісності людського життя. Цінності, що зорієнтовує статевість кожної людини на пошук свого єдиного чи єдиної, на прагнення подружжя і народження дітей.

Тема 12.1. (Вересень). Коротко про шлюб.

Шлюб як таїнство. Подружжя як дивовижний дар і велика праця чоловіка та дружини. Шлюб як взаємопосвята та пізнання.

Тема 12.2. (Жовтень). Законодавство і шлюб.

Порівняння шлюбних моделей – співжиття, світської, вінчання. Шлюбний контракт – "за" та "проти".

Тема 12.3. (Листопад). Весілля.

Обрядовість. Краса першої шлюбної ночі. Чистота. Християнське розуміння чистоти. Очищення через духовне відновлення тілесного. Пережиття "першої ночі" в тривалому подружжі через духовне оновлення душі і тіла.

Тема 12.4. (Січень). Шлюб як насолода.

Насолода як здатність дарувати. Фізіологічне та психологічне дарування.

Тема 12.5. (Лютий). Шлюб як насолода душі і Духа

Родина як спільнота психологічна та духовна. Сім'я як первинна держава та первинна церква.

Тема 12.6. (Березень). Відповідальне батьківство.

Статеве життя як підсвідома згода на батьківство. Спільна вагітність, спільні пологи, спільне батьківство.

Запропонована до розгляду програма знаходиться на стадії розробки та перших апробацій, то ж до співпраці запрошуємо фахівців різних галузей науки і практики, зокрема, лікарів, психологів, педагогів, вихователів та священників.

УДК 519.8

АНДРЕЄВ М.В. – д. ф.-м. н.
м.Київ

КРИТЕРІЙ ОЧІКУВАНОЇ ВИГОДИ ТА МОДЕЛІ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ РІШЕНЬ ЗА УМОВ СТОХАСТИЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В теорії рішень дотримуються майже одногосної згоди стосовно того, що процедура прийняття рішень має ґрунтуватись на моделі рішень, основні елементи якої мають відображати реальний процес прийняття рішень, а саме: рішення або дії особи, що приймає рішення (ОПР), приймаються за певних станів природи та приводять до певних наслідків, і ці рішення приносять ОПР певні втрати або вигоди в залежності від критеріїв оцінки ОПР ефективності цих рішень. Тому основні елементи моделі рішень мають бути такими: дії або рішення, стани та наслідки і втрати або вигоди.

Розглянемо простий приклад побудови моделі рішень. Припустимо, що під час відпочинку, ви маєте прийняти одне з можливих рішень: піти в парк, піти в кіно, або залишитись дома, і можуть мати місце два можливі стани природи або ситуації: може бути сонячно або може бути хмарно.

Для строгого математичного обґрунтування рішень, необхідно представляти наслідки прийнятих рішень числами. Скажімо, піти в парк у сонячну погоду, це найкраще рішення, і наслідок від цього рішення оцінюється числом 10. Тому наразі можна стверджувати, що вигода від рішення піти в парк у сонячний день дорівнює 10. Скажімо, рішення піти в парк у хмарну погоду, це найгірше рішення, і наслідок від цього рішення оцінюється числом -10 , тобто втрати від цього рішення у цьому стані дорівнюють -10 . Рішення піти в кіно – весела, але не дуже цікава затія і вимагає великих енергетичних витрат; якщо похмура погода, то за це рішення ви отримуєте вигоду, що оцінюється числом 4, але якщо сонячна погода, тоді понесете втрати, що оцінюються числом -5 . Перебування дома – надокучливо у будь-якому випадку, тому вигода від нього за будь-якого стану природи дорівнює нулю. Наразі проблема рішень звалась до таблиці (моделі) такого виду:

	сонячно	хмарно
Піти в парк	10	-10
Піти в кіно	-5	4
Залишитись дома	0	0

Кожному можливому рішенню відповідає рядок таблиці. Таким чином, дія визначає функцію вигоди або втрат, аргументами якої є стани природи (сонячно або хмарно), а значеннями – наслідки, що відповідають цьому рішенню у відповідному стані. Це визначення рішення або дії використовувалось у байєсовій теорії рішень; слід відмітити, що воно немає нічого спільного з реальною 'дією' або 'рухом'. Це є просто заявою про те, що може трапитись з вами у різних станах природи.

Наведений вище підхід зведення наслідків до їх числових оцінок, і становить суть теорії *вигоди*. Ця теорія базується на аксіомах, які гарантують існування чисел, що позначають оцінки наслідків. У цьому контексті теорія вигоди є суб'єктивною, у ній кожна ОПР має "особисту" шкалу цінностей. Шкала цінностей називається *функцією вигоди*, або *функцією втрат* (втрати розцінюються як вигода зі знаком мінус).

Для цього прикладу модель стала досить прозорою. ОПР визначає стани природи, і вибирає дії або приймає рішення як функції від станів природи зі значеннями вигоди як міри значення наслідків. Теорія рішень починається тоді, коли визначені стани природи та рішення або дії ОПР.

ПРОБЛЕМА РІШЕНЬ ДЛЯ МОДЕЛІ З ПАРАМЕТРИЧНИМИ МНОЖИНАМИ ЙМОВІРНОСНИХ РОЗПОДІЛІВ ДЛЯ СТАНІВ ПРИРОДИ

Припускається, що ОПР має функцію втрат і випуклу множину ймовірносних розподілів. Оскільки рішення або дія є функцією або відображенням станів у наслідки, то *очікувані втрати* від прийнятого рішення або дії можна було б обчислити відносно будь-якого розподілу з множини розподілів. І наразі ОПР може порівнювати рішення або дії, порівнюючи відповідні їм очікувані втрати.

Якщо рішення або дія a_1 має менші очікувані втрати, аніж інше рішення або дія a_2 , незалежно від того, який розподіл ОПР вибере за своїми суб'єктивними переконаннями, тоді a_1 має бути кращим за a_2 .

Але якщо припустити, що ОПР вибирає розподіли і помічає, що рішення або дія a_1 має інколи менші, а інколи більші очікувані втрати, ніж рішення або дія a_2 , тоді ОПР заключає, що a_1 та a_2 не є, порівняльними за її суб'єктивними переконаннями: завше ОПР знає, що a_1 не є кращим за a_2 , гіршим або рівним a_2 . ОПР є невизначеною стосовно переваг або преференцій стосовно рішень або дій a_1 , a_2 .

З точки зору байєсового підходу, ОПР може завжди сказати, що даний вибір або опція є кращою за іншу, гірша або рівна іншій. В ситуації, що розглядається далі, ОПР може бути у невизначеному стані відносно деяких рішень або дій.

У тих випадках, коли ОПР представлено частковим порядком переваг або преференцій (і тому набором ймовірносних розподілів), то не зовсім ясно, яким чином ОПР робитиме вибір між альтернативами, яких не можна порівнювати між собою. Наступні приклади пояснюють цю проблему.

ПРОБЛЕМА РІШЕНЬ ДЛЯ МОДЕЛІ З ОДНОПАРАМЕТРИЧНОЮ МНОЖИНОЮ ЙМОВІРНОСНИХ РОЗПОДІЛІВ ДЛЯ СТАНІВ ПРИРОДИ

Припускається, що ОПР має три альтернативи: a_1 (піти в парк), a_2 (піти в кіно) та a_3 (залишитися дома). Є два стани природи: θ_1 (сонячно) і θ_2 (хмарно).

ОПР має випуклу множину ймовірносних розподілів:

$$p(\theta_1) = 0.3\alpha + 0.7(1 - \alpha)$$

з параметром α із значеннями на відрізку $[0,1]$. У цьому випадку ясно, що $p(\theta_2) = 1 - p(\theta_1)$.

Розглядається функція вигоди, яка визначається таким чином:

	сонячно	хмарно
a_1 (парк)	10	-10
a_2 (кіно)	-5	4
a_3 (дома)	0	0

Для фіксованого значення параметра α , ОПР має:

- Очікувана вигода рішення $a_1 \in E[a_1] = 10 \cdot p(\theta_1) - 10 \cdot p(\theta_2) = 4 - 8\alpha$.
- Очікувана вигода рішення $a_2 \in E[a_2] = -5 \cdot p(\theta_1) + 4 \cdot p(\theta_2) = -2.3 + 3.6\alpha$.
- Очікувана вигода рішення $a_3 \in E[a_3] = 0 \cdot p(\theta_1) + 0 \cdot p(\theta_2) = 0$.

Можна провести аналіз очікуваних вигод відповідних рішень або дій за зміни значень параметра α . Якщо ОПР не має переваг поміж можливих значень параметра α , тоді не існує чіткого упорядкування самих рішень або дій. Існує інтервал можливих очікуваних втрат для рішень a_1 , a_2 і a_3 . При зміні параметра α , ці інтервали перекриваються. Аби побачити це, розглядають два випадки:

- Якщо $\alpha = 0$, тоді рішення a_2 є найкращим, рішення a_1 є найгіршим і рішення a_3 є кращим за рішення a_1 .
- Якщо $\alpha = 1$, тоді рішення a_1 є найкращим, рішення a_2 є найгіршим і рішення a_3 є кращим за рішення a_2 .

Рациональна ОПР має право вибору поміж рішеннями a_1 , a_2 і a_3 , які не можна порівняти за критерієм очікуваної вигоди, тоді їй необхідно надати деякі рекомендації для вибору певних дій або рішень.

ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ СТОСОВНО МОДЕЛІ З МНОЖИНОЮ ЙМОВІРНОСНИХ РОЗПОДІЛІВ

В періодичній літературі має місце жвава дискусія про те, як ОПР може приймати рішення з використанням параметричних множин ймовірностей для станів природи. Розглянемо декілька представницьких приклади:

- Усереднені міри запропоновано з метою допомогти вибрати розподіли у заданій множині [2].

- *Good* [3] навіть стверджує, що такий випадковий вибір розподілів є раціональним для квазі-байєсового ОПР.

- *Fertig* та *Breese* у їхній роботі з інтервальними ймовірностями, просто повідомляють про всі допустимі плани (див. [2]). При цьому реальні рішення або дії залишаються невизначеними.

- *Levi* стверджує, що будь-який допустимий план має бути оптимальним стосовно розподілу у заданій множині. Він називає такий вибір Е-допустимим. Оскільки може існувати декілька Е-допустимих планів, то *Levi* припускає існування середніх керівних принципів, які гарантують певну 'безпеку' (див. [2]).

- Інші автори пропонують ОПР мінімізувати максимуми можливих значень втрат для усіх рішень, підхід, відомий у робастній статистиці як Γ -мінімакний критерій (див [2]).

Ці пропозиції можна проінтерпретувати на розгляді прикладу, наведеного вище, при $\alpha = 1$. Для *Levi*, ОПР вилучає домінуючі альтернативи (подібно до рішення або дії a_3), потім шукає гіршу ситуацію у кожному рішенні або дії, і, нарешті, вибирає з усіх гірших кращу ситуацію. Рішення a_1 може призвести до очікуваної вигоди, що дорівнює -4; рішення a_2 може призвести до очікуваної вигоди, що дорівнює -1.3; тому a_2 є кращим рішенням. Такий підхід, як видно, не є байєсовим при відмові від розгляду рішення a_1 ; якщо це трапиться, то a_3 – рекомендоване рішення. Вилучення рішення або дії a_1 приводить до зворотної зміни переваги (рішення або дія a_2 має перевагу над a_3 , але наразі рішення або дія a_3 має перевагу над a_2). Таким чином, при байєсовому підході може виникати багатозначність рішень, зокрема, двозначність у цьому прикладі. Хоча, для Γ -мінімакного критерію, є однозначне рішення або дія a_3 , тобто, воно краще серед усіх гірших рішень.

ОСНОВНІ АКсіОМИ ТЕОрІІ РІШЕНЬ

Як відомо *Bernardo J.M. & Smith A.F.M.* [1] (див. Андрєєв [18]), завдяки введенню низки аксіом загальної проблеми рішень, на математичному рівні сформульовано і розв'язано деякі задачі оптимального вибору статистичних моделей для прогнозування та різні задачі прийняття оптимальних рішень ОПР в умовах стохастичної невизначеності. Визначальну роль тут відіграє унікальність визначення функції вигоди з точністю до деякого додатного афінного перетворення, тобто, якщо $u(x)$ є певна функція вигоди, тоді функція $au(x)+b$ є еквівалентною до $u(x)$ для будь-якого $a > 0$ та будь-якого постійного b . Аксіоми теорії вигоди, які вперше було запропоновано в теорії ігор Нейманом та Моргенштерном [4], не обмежують масштаб вигоди до єдиної функції: будь-яке додатне афінне перетворення вихідної функції буде прийнятним.

Для отримання такого результату у випадку заданого скінченного числа наслідків досить трьох аксіом [2].

Перша аксіома стверджує, що кожна пару дій або рішень ОПР можна порівняти.

Другу аксіому краще зрозуміти на прикладі. Припустимо, що ви вирішили, що рішення піти в парк буде кращим за рішення піти в кіно. Аксіома стверджує, що ви не мали б змінити свою думку, якщо у вас є такий самий шанс отримати додатково коробку смачних кондитерських виробів як на прогулянці у парку, так і під час перегляду фільму. Більш формально, друга аксіома стверджує, що коли у вас є шанс отримати що-небудь незалежно від того, яку ви виберете дію або приймете рішення, то це дещо нове не може вплинути на ваші переваги.

Третя аксіома стверджує, що не може бути наслідку, який незрівнянно кращий, або набагато гірший за будь-який заданий наслідок. Вона відома як аксіома, за якою "немає раю і немає пекла".

Слід виокремити важливе зауваження стосовно класичної теорії прийняття рішень. Для інтерпретації таких аксіом теорія Неймана–Моргенштерна звертається до використання *лотерей* (див. роботи Фішберна стосовно математичних інтерпретацій [5]). Лотерея є дещо, що дає вам шанс отримати один із цілої низки наслідків. Таким чином, по суті, теорія Неймана–Моргенштерна припускає існування деякого механізму генерування *шансу*, де шанс має властивості, що визначаються аксіомами Колмогорова (шанс задається ймовірною мірою). Але шанс не визначає поведінку ОПР; шанс не є представленням для будь-яких уподобань; шанс є просто математичний інструментарій, що використовується в аксіомах Неймана–Моргенштерна.

- *Good* [3] навіть стверджує, що такий випадковий вибір розподілів є раціональним для квазі-байєсового ОНР.
- *Fertig* та *Breese* у їхній роботі з інтервальними ймовірностями, просто повідомляють про всі допустимі плани (див. [2]). При цьому реальні рішення або дії залишаються невизначеними.
- *Levi* стверджує, що будь-який допустимий план має бути оптимальним стосовно розподілу у заданій множині. Він називає такий вибір Е-допустимим. Оскільки може існувати декілька Е-допустимих планів, то *Levi* припускає існування середніх керівних принципів, які гарантують певну 'безпеку' (див. [2]).
- Інші автори пропонують ОНР мінімізувати максимуми можливих значень втрат для усіх рішень, підхід, відомий у робастній статистиці як Γ -мінімакний критерій (див [2]).

Ці пропозиції можна проінтерпретувати на розгляді прикладу, наведеного вище, при $\alpha = 1$. Для *Levi*, ОНР вилучає домінуючі альтернативи (подібно до рішення або дії a_3), потім шукає гіршу ситуацію у кожному рішенні або дії, і, нарешті, вибирає з усіх гірших кращу ситуацію. Рішення a_1 може призвести до очікуваної вигоди, що дорівнює -4; рішення a_2 може призвести до очікуваної вигоди, що дорівнює -1.3; тому a_2 є кращим рішенням. Такий підхід, як видно, не є байєсовим при відмові від розгляду рішення a_1 ; якщо це трапиться, то a_3 – рекомендоване рішення. Вилучення рішення або дії a_1 приводить до зворотної зміни переваги (рішення або дія a_2 має перевагу над a_3 , але наразі рішення або дія a_3 має перевагу над a_2). Таким чином, при байєсовому підході може виникати багатозначність рішень, зокрема, двозначність у цьому прикладі. Хоча, для Γ -мінімакного критерію, є однозначне рішення або дія a_3 , тобто, воно краще серед усіх гірших рішень.

ОСНОВНІ АКсіОМИ ТЕОрії РіШЕНЬ

Як відомо *Bernardo J.M. & Smith A.F.M.* [1] (див. Андрєєв [18]), завдяки введенню низки аксіом загальної проблеми рішень, на математичному рівні сформульовано і розв'язано деякі задачі оптимального вибору статистичних моделей для прогнозування та різні задачі прийняття оптимальних рішень ОНР в умовах стохастичної невизначеності. Визначальну роль тут відіграє унікальність визначення функції вигоди з точністю до деякого додатного афінного перетворення, тобто, якщо $u(x)$ є певна функція вигоди, тоді функція $au(x)+b$ є еквівалентною до $u(x)$ для будь-якого $a > 0$ та будь-якого постійного b . Аксіоми теорії вигоди, які вперше було запропоновано в теорії ігор Нейманом та Моргенштерном [4], не обмежують масштаб вигоди до єдиної функції: будь-яке додатне афінне перетворення вихідної функції буде прийнятним.

Для отримання такого результату у випадку заданого скінченного числа наслідків досить трьох аксіом [2].

Перша аксіома стверджує, що кожен пару дій або рішень ОНР можна порівняти.

Другу аксіому краще зрозуміти на прикладі. Припустимо, що ви вирішили, що рішення піти в парк буде кращим за рішення піти в кіно. Аксіома стверджує, що ви не мали б змінити свою думку, якщо у вас є такий самий шанс отримати додатково коробку смачних кондитерських виробів як на прогулянці у парку, так і під час перегляду фільму. Більш формально, друга аксіома стверджує, що коли у вас є шанс отримати що-небудь незалежно від того, яку ви виберете дію або приймете рішення, то це дещо нове не може вплинути на ваші переваги.

Третя аксіома стверджує, що не може бути наслідку, який незрівнянно кращий, або набагато гірший за будь-який заданий наслідок. Вона відома як аксіома, за якою "немає раю і немає пекла".

Слід виокремити важливе зауваження стосовно класичної теорії прийняття рішень. Для інтерпретації таких аксіом теорія Неймана–Моргенштерна звертається до використання *лотерей* (див. роботи Фішберна стосовно математичних інтерпретацій [5]). Лотерея є дещо, що дає вам шанс отримати один із цілої низки наслідків. Таким чином, по суті, теорія Неймана–Моргенштерна припускає існування деякого механізму генерування *шансу*, де шанс має властивості, що визначаються аксіомами Колмогорова (шанс задається ймовірнісною мірою). Але шанс не визначає поведінку ОНР; шанс не є представленням для будь-яких уподобань; шанс є просто математичний інструментарій, що використовується в аксіомах Неймана–Моргенштерна.

позначається тижневе споживання тістечок та яблук у кількостях x_1 та x_2 . Олена мала відповісти на питання, яке збільшення другого блага компенсує їй зменшення першого на одиницю, якщо вона має набір (3,3)? Після деяких міркувань з'ясувалось, що Олена згодна замінити втрату одного тістечка трьома яблуками, тобто для неї набір (3,3) приблизно був еквівалентним набору (2,6). Цей набір, у свою чергу, еквівалентний наборам (1,9) та (4,0). Наступна серія психологічного зондування "стартувала" з набору (5,5), і сценарій повторився. "Стартовою точкою" третьої серії був набір (7,7). Результати тестування можна відобразити трьома групами "споживчих кошиків". Набори, що належать до однієї групи, еквівалентні між собою, тобто мають однаковий рівень вигоди. На цих множинах наборів благ функція вигоди набуває однакових значень.

Множини еквівалентних з точки зору певного споживача наборів благ утворюють поверхню байдужості, для якої характерні такі властивості: 1) поверхня байдужості є монотонно спадною функцією (за збільшення кількості певного блага значення функції спадає; 2) різні поверхні байдужості не перетинаються; 3) на поверхні байдужості проявляється закон спадної граничної вигоди – за збільшення певного блага зменшується величина іншого, яку споживач може пожертвувати заради отримання додаткової одиниці першого блага; 4) чим більше поверхня байдужості віддалена від початку координат, тим привабливішими для споживача є набори благ, які розташовані на цій поверхні. У наведеному вище прикладі для двомірних наборів благ поверхні байдужості вироджуються у криві байдужості.

ПІДХІД НЕЙМАНА–МОРГЕНШТЕРНА ДО ПОБУДОВИ МОДЕЛІ УПОДОБАНЬ. МЕТОД ЛОТЕРЕЙ

Підхід Неймана–Моргенштерна застосовується в умовах стохастичної невизначеності (наприклад, ризику) як метод виміру уподобань і базується на спільному використанні теорії вигоди та ймовірностей. Основним поняттям вигоди Неймана–Моргенштерна є лотерея, під якою розуміють загальний набір. Лотерею описують вектором-рядком:

$$L = (p_1, x^1; p_2, x^2; \dots, p_s, x^s)$$

тобто набір x^1 є складовою лотереї з ймовірністю p_1 ; набір x^2 – з ймовірністю p_2 ; ...; x^s – з ймовірністю p_s :

$$p_r \geq 0, r = 1, 2, \dots, s; \sum_{r=1}^s p_r = 1.$$

Наприклад, $(1, x^1)$ означає те саме, що й x^1 -лотерея, в якій набір x^1 вирається достовірно, а $(p, x^1; (1-p), x^2)$ – лотерея, в якій набір x^1 вирається з ймовірністю p , а набір x^2 з ймовірністю $(1-p)$.

Перша аксіома порівняння стверджує, що кожні дві дії або рішення ОПР можна порівнювати стосовно відношення уподобання \succ , яке є досконалою напівупорядкованістю усіх лотерей. Це означає, що споживач здатний з двох наборів благ вибрати найпривабливіший для себе варіант або вказати на їх еквівалентність. Слід підкреслити, що ця аксіома не містить у собі інформації щодо ресурсних можливостей. Важливим тут є з'ясування того, що споживач хоче, а не того, що він може.

Друга аксіома – аксіома монотонності: нехай дано два набори x^1 та x^2 , для яких $x^1 \succ x^2$, тоді

$$(p', x^1; (1-p'), x^2) \succ (p, x^1; (1-p), x^2), \text{ якщо } p' > p,$$

тобто ОПР надає перевагу тій лотереї, у якій найбільша ймовірність отримати уподобаний набір. Зокрема,

$$x^1 \succ (p, x^1; (1-p), x^2) \text{ для всіх } p, 0 < p < 1,$$

тобто набір, який отримують достовірно, привабливіший за будь-яку лотерею, в якій є цей або менш привабливий набір.

Третя аксіома неперервності стверджує, що коли дано три набори $x^1 \succ x^2 \succ x^3$, тоді існує ймовірність p , для якої

$$(p, x^1; (1-p), x^3) \sim x^2, 0 < p < 1.$$

Наприклад, якщо x^3 – набір, для якого $x^1 \succ x^3 \succ x^2$, то за аксіомою неперервності існує така ймовірність p , що

$$(p, x^1; (1-p), x^2) \sim x^3,$$

тому

$$U(x^3) = U(p, x^1; (1-p), x^2) = pU(x^1) + (1-p)U(x^2),$$

де перша рівність випливає з того, що байдужі лотереї мають однакові значення вигоди, а друга рівність отримана з того факту, що вигода лотереї є очікуваною вигодою або що те саме, математичним сподіванням вигоди. Якщо шкалу встановлено таким чином, що

$$U(x^1) = 50, U(x^2) = 10, p = 0.2, \text{ тоді } U(x^3) = 0.2 \cdot 50 + 0.8 \cdot 10 = 18.$$

Аналогічно, якщо $x^4 \succ x^1$, то за аксіомою неперервності існує така ймовірність p , що

$$x^1 \sim (p, x^4; (1-p), x^2),$$

тому

$$U(x^1) = pU(x^4) + (1-p)U(x^2)$$

або

$$U(x^4) = p^{-1}U(x^1) - p^{-1}(1-p)U(x^2).$$

Таким чином, як тільки вибрано два довільні числа, вигоду шкали Неймана–Моргенштерна визначено. Тому вона у деякому сенсі аналогічна температурній шкалі: якщо вибрано два значення, то всі інші визначаються однозначно.

Теорему Неймана–Моргенштерна можна сформулювати таким чином:

Теорема. При порівнянні лотерей, за наведених вище умов, вибирається та лотерея, очікувана вигода якої найбільша.

Наслідком теореми про очікувану вигоду є правило раціональної поведінки у процесі прийняття рішень за умов стохастичної невизначеності або ризику. Припустимо, що особа, яка приймає рішення (ОПР) має вибрати одну з m стратегій: S_1, S_2, \dots, S_m , де результатом прийняття стратегії S_i є лотерея L_i :

$$L_i = (p_1^i, x_1^i; p_2^i, x_2^i; \dots; p_s^i, x_s^i), \quad i = 1, 2, \dots, m.$$

Тут p_r^i характеризує ймовірність виграшу набору x_i^r за заданої стратегії S_i . Оскільки вигоду лотереї L_i оцінюють як

$$U(L_i) = \sum_{r=1}^s p_r^i U(x_i^r),$$

то ОПР, яка вирішує максимізувати вигоду, вибере стратегію, яка забезпечить найбільше значення очікуваної вигоди:

$$\max_{S_i} U(L_i) = \max_{S_i} \sum_{r=1}^s p_r^i U(x_i^r).$$

Наприклад, якщо є три можливих варіанти стратегії, для кожної з яких задано ймовірності виграшу однієї з двох альтернатив ($m = 3, S = 2$), то оптимальній стратегії відповідає найбільший елемент головної діагоналі такої матриці:

$$\begin{pmatrix} U(x_1^1) & U(x_1^2) \\ U(x_2^1) & U(x_2^2) \\ U(x_3^1) & U(x_3^2) \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} p_1^1 & p_1^2 & p_1^3 \\ p_2^1 & p_2^2 & p_2^3 \end{pmatrix}$$

де перша матриця – матриця вигоди (платіжна матриця), а друга матриця складається з відповідних ймовірностей.

ФОРМАЛІЗОВАНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЇ ОЧІКУВАНОЇ ВИГОДИ

Для будь-якого розподілу $P \in \mathbf{P}$ і будь-якої дійсно-значної функції g на множині R через $E(g | P)$ позначають математичне сподівання функції g (якщо воно існує) відносно розподілу P , тобто $E(g | P) = \int_{\mathbf{R}} g(r) dP(r)$ [7].

Дійсно-значна функція U , задана на множині R , називається *функцією вигоди*, якщо вона характеризується такою властивістю. Нехай $P_1 \in \mathbf{P}$ та $P_2 \in \mathbf{P}$. Тоді $P_1 \succ P_2$, у тому і тільки тому випадку, коли $E(U | P_1) > E(U | P_2)$. Для будь-якого доходу $r \in R$ число $U(r)$ називається *вигодою доходу r* . Отже, одному ймовірносному розподілу слід надати перевагу порівняно з іншим тоді і тільки тоді, коли очікувана вигода отриманого доходу при першому розподілі більша, ніж при другому.

Для будь-якого розподілу $P \in \mathbf{P}$ число $E(U | P)$ (у випадку, коли це математичне сподівання існує) часто називають *очікуваною вигодою* розподілу P . Отож, вигода суб'єктивно вибраного ймовірносного розподілу – це суб'єктивна очікувана вигода доходу, отриманого за цього розподілу. В зв'язку з цим припущення про існування функції вигоди часто називають припущенням *про суб'єктивну очікувану вигоду*.

ДЕЯКІ ВЛАСТИВОСТІ ФУНКЦІЙ ВИГОДИ

Подальше обговорення різних властивостей функцій вигоди буде в основному полягати у розгляді конкретних прикладів. Ось два таких приклади [7].

Приклад 1. Розглядається множина R , що містить лише три різних доходи r_1, r_2 та r_3 . Цими доходами можуть бути, наприклад, різні книги або квитки в театр. Будь-який ймовірносний розподіл з класу \mathbf{P} задається трійкою ймовірностей (p_1, p_2, p_3) , де $p_i \geq 0, i = 1, 2, 3$, і $p_1 + p_2 + p_3 = 1$. У такій трійці $(p_1, p_2, p_3) \in \mathbf{P}$ символ p_i позначає ймовірність отримання доходу r_i ($i = 1, 2, 3$). Припускається, що на множині R визначена функція вигоди U , і наводяться наслідки з цього припущення для уподобань серед розподілів із класу \mathbf{P} . Слід зауважити, що без обмеження загальності можна вважати, що $r_1 \succ r_2 \succ r_3$.

Як було вказано у підході Неймана–Моргенштерна побудови функції вигоди для лотерей, до функції вигоди U можна застосувати довільне зростаюче лінійне перетворення. Тому без обмеження загальності можна вважати, що $U(r_1) = 1$ та $U(r_3) = 0$. За цього припущення усі уподобання серед розподілів із класу \mathbf{P} задаються одним числом $U(r_2) = u$. Це число u лежить в інтервалі $0 < u < 1$ і є тим єдиним значенням, для якого ймовірносний розподіл $(u, 0, 1 - u)$ еквівалентний розподілу $(0, 1, 0)$. Іншими словами, u – єдине число, що характеризується такою властивістю: лотерейний білет, що дає виграш r_1 з ймовірністю u і виграш r_3 з ймовірністю $(1 - u)$, еквівалентний білету, за яким завідомо отримується виграш r_2 .

Далі припускається, що $P = (p_1, p_2, p_3)$ і $Q = (q_1, q_2, q_3)$ – два розподіли. Тоді $P \prec Q$ у тому і тільки тому випадку, коли

$$E(U | P) - E(U | Q) = (p_1 - q_1) + (p_2 - q_2)u \leq 0. \quad (1)$$

Звідси видно, що відношення уподобань між розподілами P і Q залежить лише від різниць $(p_1 - q_1)$ та $p_2 - q_2$ відповідних компонент. Таким чином, з одного тільки існування функції очікуваної вигоди випливає, наприклад, що співвідношення

$$(0,2; 0,5; 0,3) \prec (0,4; 0,2; 0,4) \quad (2)$$

та

$$(0,3; 0,3; 0,4) \prec (0,5; 0; 0,5) \quad (3)$$

еквівалентні. Точне значення u визначило б загальний напрямок символу уподобання у співвідношеннях (2) і (3).

Приклад 2. (а) Припускається, що є можливість вибрати одну з наступних ігор:

У грі 1 достовірно виграється 500000 ум. од.

У грі 2 можливі такі виграші:

2500000 ум. од. з ймовірністю 0.10,

500000 ум. од. з ймовірністю 0.89,

0 ум. од. з ймовірністю 0.01,

причому припускається, що виграші не обкладаються податком. Якій грі надати перевагу? У будь-якому випадку гравець нічого не втрачає.

(б) Нехай наразі припускається, що є можливість вибрати одну з наступних двох ігор:

У грі 3 можливі такі виграші:

500000 ум. од. з ймовірністю 0.11,

0 ум. од. з ймовірністю 0.89.

У грі 4 можливі такі виграші:

2500000 ум. од. з ймовірністю 0.10,

0 ум. од. з ймовірністю 0.90.

Якій із цих двох ігор надати перевагу?

Вперше цей приклад був розглянутий Алле (див. [7]). Було виявлено, що багато гравців надають перевагу грі 1 порівняно з грою 2 і грі 4 порівняно з грою 3. Очевидно, при наданні переваги грі 1 порівняно з грою 2 міркують таким чином: оскільки 500000 ум. од. є досить великою сумою, то не слід упускати можливості її достовірного отримання і гнатись за можливістю придбати значно більшу суму, тому що при цьому є нехай і невеликий шанс не отримати нічого. Надаючи перевагу грі 4 порівняно з грою 3, міркують, мабуть, так: ймовірність нічого не виграти у грі 4 лише трохи більша, ніж у грі 3, тоді як можливий виграш у грі 4 значно більший.

Цікавою у цьому прикладі є така обставина. У вказаних чотирьох іграх фігурують лише різні виграші, а отже, можна застосувати висновки, які отримано при обговоренні прикладу 1. Нехай функція вигоди U на множині можливих виграшів задовольняє нерівностям

$$U(2500000) > U(500000) > U(0).$$

Тоді із результатів, отриманих при розгляді прикладу 1, випливає, що гра 1 привабливіша за гру 2 у тому і тільки тому випадку, коли гра 3 привабливіша за гру 4.

Оскільки цей факт суперечить спостереженням уподобанням більшого числа людей, то може показатись, що в описаній ситуації для багатьох гравців, що опинились перед необхідністю вибору, взагалі не існує функції вигоди. Однак більш резонним поясненням є те, що функція вигоди у цьому прикладі залежить не тільки від грошового виграшу. Дійсно, якщо хтось надав перевагу грі 2 порівняно з грою 1 і отримав нульовий дохід, то не потрібно вважати, що він просто нічого не отримав і продовжує життя, як до запропонованого вибору. Скоріше всього, його дохід – це продовження життя з наявними у нього коштами і свідомості того, що за іншого рішення він був би багатшим на 500000 ум. од.. Таким чином, при з'ясуванні питання про вигідність гри 2 слід враховувати не тільки можливість нульового доходу, але й такі фактори як каяття від упущеної можливості розбагатіти та глузувань зі сторони оточення. Ці міркування, які в значній мірі відсутні при виборі між іграми 3 і 4, дають зайві доводи на користь переваги гри 1 грі 2.

Мета цих зауважень – запобігти некритичному відношенню до припущення про те, що функція вигоди у задачі вибору залежить лише від простої множини доходів, скажімо, від розміру можливих грошових виграшів. Вповні може бути, що при виборі гри гравець розглядає свої можливі доходи як значно складніші об'єкти і його функція вигоди буде при цьому визначатись багатьма факторами. Скоріше всього, саме це має місце при виборі в наведених задачах прикладу 2 або в ситуаціях, описаних у статті Еллсберга [8] і в більшості робіт по експериментальному визначенні вигоди. Іншою ілюстрацією до цих зауважень може служити приклад рішення про те, чи проводити вечір за грою у карти. Тут враховуються не тільки міркування стосовно виграшу або програшу, але також і міркування про вигоду такого проведення часу.

Цікаву інтерпретацію лотереї із прикладу 2, наведено Севіджем. Він розглядає реальну лотерею, у якій ймовірність певного виграшу відповідає долі лотерейних білетів з цим виграшем (див. [1]).

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЇ ОЧІКУВАНОЇ ВИГОДИ У СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Функції вигоди більшості людей увігнуті, принаймні у випадку великих виграшів або великих програшів. Люди страхують своє майно тому, що надають перевагу сплатити фіксовану суму $x > 0$ порівняно з ризиком потерпіти великі збитки h з надто малою ймовірністю ε . Іншими словами, люди зацікавлені придбати страховий поліс, надаючи перевагу фіксованому виграшу $-x$ грі, що доставляє з ймовірністю ε дохід $-h$ і ніякого доходу з ймовірністю $1-\varepsilon$. Ця перевага виражається співвідношенням [10]

$$U(-x) > \varepsilon U(-h) + (1-\varepsilon)U(0). \quad (4)$$

Функція U не обов'язково має бути увігнутою на всьому інтервалі, для того аби співвідношення (4) було вірним для одного даного значення x .

Страхова компанія грає часто (оскільки вона продає багато полісів) і має надто великі ресурси. Отже, на відміну від випадку окремого полісу функція вигоди U_1 страхової компанії є наближено лінійною функцією від грошового виграшу. Тому U_1 можна вибрати так, щоб $U_1(y) = y$ на відповідному інтервалі. За продажу страхового полісу очікувана вигода або виграш компанії має бути більшим нуля – її очікуваному виграшу, коли операція не відбулася. Оскільки очікуваний виграш компанії від продажу полісу дорівнює отриманій сумі x мінус середня сума εh , що виплачується по полісу, то страхова компанія вибирає суму x такою, щоб

$$x - \varepsilon h > 0. \quad (5)$$

Страховий поліс продається при виконанні обох нерівностей (4) та (5).

Деякі зауваження стосовно функції вигоди з посиланнями на літературу

Обговорення деяких задач, пов'язаних з опуклими та увігнутими функціями вигоди, є у Фрідмена і Севіджа [11,12] та у Претта [13]. Аби врахувати змінність в індивідуальних перевагах, яка часто спостерігається в реальних ситуаціях, були запропоновані різні стохастичні моделі вибору поведінки та очікуваної вигоди (див. Льюс [14], Саппс і Уолш [15] та Беккер, Де Гроот і Маршак [16]). Льюс і Саппс [17] приводять прекрасний огляд праць з теорії суб'єктивної очікуваної вигоди, включаючи статті з експериментального вимірювання вигоди, стохастичних моделей та аксіоматичного підходу до вигоди, який уже частково обговорювався у цій статті.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bernardo J.M. and Smith A.F.M. Bayesian Theory. – 1994. – Chichester: Wiley. – 557 p.
2. Cozman F.G. The Basics of the Decision Model: Acts, States, Losses and Utilities.//A Brief Introduction to Decision Making Theory. <http://poli.usp.br/p/fabio.cozman/1999>. – 3p.
3. Good I.J. Rational Decisions. //J. Roy. Statist. Soc.(B). 1952. – 14. – P. 107–114.
4. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – 1970. – М.: Наука. 708 с.
5. Fishburn P.C. Utility theory. //Management Science. – 1968. – 14. – p. 335–378.
6. Мельник В.С., Солонуха О.В. Теория корисности та попит. 2001. – К. "Політехніка". – 68 с.
7. Де Гроот М. Оптимальные статистические решения. – 1974. – М.: "Мир" – 491 с.
8. Ellsberg D. Risk, ambiguity and the Savage axioms. //Quart. J. Econ. – 1961. – 75. – P. 643–669.
9. Dubins L.E. and Savage L.J. How to gamble, if you must. – 1965. – N.Y.: McGraw Hill Book Company.
10. Гренандер У., Фрайберггер В. Краткий курс вычислительной вероятности и статистики (Перевод с англ. С.М. Ермакова). – 1978. – М.: Наука. – 191 с.
11. Friedman M. and Savage L.J. The utility analysis of choice involving risk. //J. Political Econ. – 1948. – 56. – P. 279–304.
12. Friedman M. and Savage L.J. The expected utility hypotheses and the measurability of utility. //J. Political Econ. – 1952. – 60. – P. 463–474.
13. Pratt J.W. Risk aversion in the small and in the large. //Econometrica. – 1964. – 32. – P. 122–136.
14. Luce R.D. Individual choice behavior. – 1959. – N.Y.: John Wiley & Sons Inc.
15. Suppes P. and Walsh K. A nonlinear model for the experimental measurement of utility. //Behavioral Sci. – 1959. – 4. – P.204–211.
16. Becker G.M., DeGroot M.H., Marshak J. Stochastic models of choice behavior. // Behavioral Sci. – 1963. – 8. – P.41–55.
17. Luce R.D. and Suppes P. Preference, utility and subjective probability, Handbook of Mathematical Psychology (ed. by Luce, Bush and Galanter), – 3. – N.Y.: John Wiley&Sons Inc. – P.249–410.
18. Андреев М.В. Лекції з Байєсової економіки. Оптимальні статистичні рішення та системний аналіз проблем прийняття рішень в умовах невизначеності. – Київ.: КІБІТ. – 2007. – 463 с.

УДК 159.98

БАГИНСЬКА Ю.

Наук. керівник: КУЛЬБІДА Н.М., к. психол. Н.

м. Житомир

ОСОБИСТІСНІ ЧИННИКИ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО МЕНЕДЖЕРА

Актуальність проблеми дослідження. Функціонування нинішнього суспільства вимагає особистостей, які здатні адаптуватися до надзвичайно складних умов життєдіяльності, ринкової економіки, боротьби за вищий статус у суспільстві, систематично оволодівати новими знаннями, навичками і вміннями, долати перешкоди, досягати поставленої мети, при цьому не зашкоджуючи своєму психічному здоров'ю й зберігаючи психічну стійкість. Специфіка психологічних проблем сучасного періоду визначається необхідністю освоєння нового соціально-економічного і професійного досвіду. З одного боку, це пов'язано з переходом до ринкової економіки, оскільки нові професії не мають ще коренів у професійній культурі нашого суспільства, з іншого – відбувається хворобливий процес ламання стереотипів традиційних форм професіоналізації, яка також потерпає від змін у сучасних умовах [1, 583]. Безперечно, йдеться про конкурентоспроможну особистість менеджера.

Аналіз літературних джерел та публікацій. Фахівці США П. Друкер, К. Ходжкінсон, К. Шайє, вважають, що успішність діяльності конкурентоспроможного менеджера складається з двох частин: підтримка життєвих стандартів, які постійно підвищуються та збереження позицій лідера у світовій економіці [1]. На думку К. Ходжкінсона, здатність регулювати ціннісні конфлікти, аналізувати інформацію, виявляти спонукальні мотиви діяльності і своєї, і підлеглих, визначати ціннісні пріоритети і враховувати їх при прийнятті управлінських рішень, покладаючись не тільки на свою інтуїцію, але і на логічний аналіз – це характеристики конкурентоспроможного менеджера [2, 34].

Психологічним фундаментом розвитку конкурентоспроможного менеджера майбутнього є такі базові характеристики, як особистісна спрямованість, компетентність і гнучкість. Дані характеристики є формою прояву творчого потенціалу людини і її думок, ставлення до різних соціальних цінностей (моральних, громадських, художніх), її ставлення до себе й до інших людей. Високий рівень розвитку інтегральних характеристик особистості сприяє позитивному іміджеві людини, що впливає на стосунки з людьми і на ефективність спільної діяльності [1].

Однією із важливих інтегральних характеристик конкурентоспроможного менеджера є гнучкість поведінки, яку визначають, як здатність відмовитись від наявного способу дії на користь іншого, більш ошад-

ливого (К. Шайє); здатність особистості адаптуватися до змін, що можуть відбутися знезацька (Хаскелл).

Гнучкість, як якість особистості, становить собою гармонічне поєднання трьох взаємозалежних особистісних якостей: емоційної, поведінкової, інтелектуальної гнучкості. Основним критерієм інтелектуальної гнучкості є такий психологічний феномен, який виявляється в умовах проблемної ситуації, змушує суб'єкта, що має досвід володіння розумовими операціями, перебудувати їх. Під емоційною гнучкістю розуміють оптимальне поєднання емоційної експресивності і емоційної стійкості. Емоційну стійкість можна розглядати, як властивість психіки, завдяки якій людина здатна успішно виконувати необхідну діяльність у складних емоційних умовах, в умовах, які спричиняють переживання негативних емоцій. Крім контролю над негативними емоціями конкурентоспроможній особистості менеджера необхідно вміти створювати у себе внутрішній оптимальний емоційний стан. Відомо, що при гарному настрої працездатність значно збільшується. Емоційна гнучкість тісно пов'язана з поведінковою, під якою розуміють здатність людини відмовлятися від поведінки, яка не відповідає ситуації, і виробляти або приймати нові, оригінальні підходи до розв'язання проблемної ситуації за незмінних принципів і моральних засад життєдіяльності. Вільний прояв позитивних емоцій за допомогою прийомів вербальної та невербальної поведінки поліпшує взаємини, робить їх більш природними, експресивними. Емоційна експресивність закладена в рухах, жестах, ході, у міміці, у мові, її інтонаціях, дає змогу передати не лише особливості характеру людини, а й напрям її думок, її ставлення до різних соціальних цінностей, ставлення до людей. Психологічною умовою розвитку емоційної гнучкості є усвідомлення людиною ролі і значення афективної сфери особистості в оптимізації діяльності, спілкування, свого психологічного і психічного здоров'я [1, 585].

У свій час, досліджуючи особистість у системі управління, Л. Фейєрбах вважав, що конкурентоспроможна особистість володіє силою мислення, силою волі, силою почуття. Успішність особистості визначається рівнем конкурентоспроможності його інтелектуальних, емоційно-вольових, комунікативних переваг та збереження і покращення здоров'я.

В останнє десятиліття зросло значення економічних і інноваційних аспектів в діяльності фірм і корпорацій, в результаті чого підвищились вимоги до конкурентоспроможної людини.

На думку західних експертів, на сучасному етапі розвитку суспільства успішна діяльність конкурентоспроможного менеджера повинна відмічатись певною агресивністю, наполегливістю, готовністю до сприйняття і передачі інформації, раціональністю, навиками групової роботи, старанністю і точністю, чесністю, справедливістю, гумором, прагненням до встановлення контактів, здатністю правильно реагувати на об'рунтовані зауваження, готовністю до прийняття рішень, самокритичністю, самоконтролем, впевненістю в манері поведінки, тактовністю, терплячістю, повагою до людей, орієнтованістю на досягнення поставлених цілей [6, 388].

З середини 80-х років нові риси портрету конкурентоспроможної особистості менеджера стали формуватись і у фірмах Японії, це позначилось на зміні критеріїв підбору кандидатів на керівні посади. Крім того, на сучасному етапі розвитку міжнародної співпраці і інтеграції "інтернаціоналізується" культура ринкової економіки, це призводить до зближення рис, які характеризують конкурентоспроможних особистостей промислово розвинених країн. У зв'язку з цим розробляються загальні характеристики конкурентоспроможної людини, об'рунтовується роль професійного навчання в їх формуванні [6, 392].

До найбільш значимих людських якостей як факторів, які будуть визначати успіх і конкурентоспроможність людини в XXI ст., відносять: уміння і бажання досягати результатів; бажання і здатність нести відповідальність і приймати ризиковані рішення; готовність розпочинати процеси змін, керувати ними і використовувати в інтересах організації; готовність до співпраці; вміння швидко приймати рішення; здатність передбачати майбутнє; широкий кругозір; відчуття ситуації; здатність побачити, виділити головне; наполегливість; вміння керувати своєю думкою; повага до інших; гідність.

Є. Чижів і В. Мурманський досліджували систему оцінки якостей конкурентоспроможних менеджерів у США і зробили висновки, що їх основними критеріями є: 1) здібність протистояти тиску: це самоконтроль, рівний настрій, загальний оптимізм, здібність реагувати конструктивно в умовах тиску; 2) моральні якості, головним чином честь; 3) почуття відповідальності; 4) розумові здібності; 5) здатність до творчості; 6) здатність до ризику; 7) енергійність; 8) владолобство; 9) уміння керувати, здатність до управління; 10) здатність працювати з іншими людьми [2, 9].

При оцінці здібностей конкурентоспроможного керівника Рамке Херальд (Німеччина) пропонує чотири групи критеріїв: безпосереднього керівництва; здоров'я, одяг, манери триматись; прагнення до порядку, пунктуальність, темп роботи, здатність до навчання, здатність бачити нове; колегіальність, здатність керувати чоловічим та жіночим персоналом.

Російські психологи В. Зазакін та А. Чернишов виділяють такі особистісні риси конкурентоспромож-

ного менеджера як стійкість до стресу, здатність домінувати, прагнення до перемоги, впевненість у собі, креативність, емоційну врівноваженість, відповідальність, заповзятливість, надійність, незалежність, товариськість. Цей перелік не вичерпує усього багатства характеристик керівників, що сприяє їх успішній діяльності, про що свідчать вітчизняна і зарубіжна управлінська теорія і практика. Тим більше, що динаміка політичних, соціально-економічних умов потребує розвитку управлінських здібностей, навичок керівника. Тому кожен не байдужий до справи керівник повинен постійно самовдосконалюватися [3, 211].

На основі проведення контент-аналізу вітчизняної і зарубіжної літератури, ми побудували теоретичну модель комплексу бажаних (необхідних) особистісних рис конкурентоспроможного менеджера в сучасних умовах. За основу відбору факторів була взята їх відносна повторюваність у відповідних наукових джерелах. Було виділено наступні інтегральні характеристики конкурентоспроможного менеджера: організаторські здібності; орієнтація на досягнення поставлених цілей; впевненість в собі; відповідальність; стресостійкість; гнучкість (інтелектуальна, емоційна, поведінкова), компетентність, моральні якості.

Особливу увагу слід звернути на вміння і бажання людини досягати результатів, це є однією з головних рис конкурентоспроможного менеджера на сучасному етапі розвитку суспільства. Саме це бажання дає можливість людині перетворювати бажання в дії, відчутти себе значимим, дозволяє отримувати визнання оточуючих, забезпечує успіх, створює матеріальне благополуччя, виробляє активну життєву позицію, спонукає на розвиток і самовдосконалення, приносить задоволення і сприяє оптимістичному сприйняттю життя.

Узагальнення результатів теоретичного аналізу наукової літератури з проблеми дослідження особистісних чинників успішної діяльності конкурентоспроможних менеджерів показало наявність багатьох підходів до її розв'язання.

Таким чином, відаючи належне логічності і слушності виділенню рядом науковців найбільш типових особистісних детермінант успішної діяльності конкурентоспроможного менеджера (організаторські здібності; орієнтація на досягнення поставлених цілей; впевненість у собі; відповідальність; стресостійкість; гнучкість (інтелектуальна, емоційна, поведінкова), компетентність, моральні якості), відзначимо, що їх аналіз не дає однозначних висновків, які свідчили б на користь виділення їх, як універсальних інтегральних характеристик, або ж як тих, що могли б виступати особистісними детермінантами успішної діяльності конкурентоспроможного менеджера.

У зв'язку з цим актуальною є проблема експериментального дослідження психологічних основ становлення конкурентоспроможного менеджера у процесі професійної підготовки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Варій М.Й. Психологія особистості: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
2. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкапова О. М. Організація праці менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. вузів. – К.: Кондор – 2003. – 414с.
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с. (Альма-матер).
4. Психологія. Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского. – М., 1990. – С. 463-464.
5. Словарь психолога-практика / составитель Головин С.Ю. – 2-е издание., Мн., 2005. – 976 с.
6. Щёкин Георгий. Организация и психология управления персоналом: Учеб. – метод. пособие. – К.: МАУП, 2002. – 832 с.: ил. – Библиогр.: с. 752–759.

УДК 159.222.8

ВЕРБИЦЬКА Л.Ф. ст. викладач

м. Київ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ПЕДАГОГІВ ТА ПСИХОЛОГІВ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ ДУХОВНО-ОСОБИСТІСНИХ КРИЗ УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ

Розумна вимогливість до організаційних аспектів навчальної праці, морально-психологічна підтримка при постановці навчальних завдань і особистісних труднощів, пильна увага до процесу їх вирішення, своєчасне надання допомоги, залучення до активних творчих форм діяльності, змістовна оцінка її результатів, усіляке підкреслення особистісних і навчальних досягнень та ряд інших засобів повинні сприяти запобіганню появі досліджуваних в нашій роботі кризових станів.

Для роботи з такими психологічними характеристиками як підвищена тривожність, низька самооцінка, замкнутість і порушення міжособистісної взаємодії необхідна тісна співпраця батьків, педагогів і психологів набагато раніше ніж юнацький вік – у підлітковому віці.

Роль психолога тут вельми істотна: він здійснює психодіагностику особистісних детермінант характерологічних особливостей, корекцію дисгармоній в розвитку особистості, наслідком яких може бути поява передкризових духовних і особистісних станів дитини. Не менш важливим аспектом корекційно-розвивальної роботи є психологічна підтримка дитини-учня в сім'ї та педагога.

Підлітковий вік, який передує ранньому юнацькому віку, в науковій літературі характеризується як період конфліктності [7]. Джерело конфліктів, що виникають у сфері взаємин “батьківство – ранне юнацтво”, полягає у відмінності їх поглядів на явища оточуючої соціальної дійсності. З одного боку, дитиною рухає сила власних актуальних потреб, що заважає їй за перебігом сьогоденного життя побачити завтрашній день.

З іншого боку, вихователь виходить в своїх діях саме із завтрашніх інтересів дитини, що заважає йому вважати сьогоденний день дитини її реальним, справжнім життям. Складається враження, що, з погляду того ж виховання, сьогоденний день дитини не має ніякого значення, так само, як і те, що хвилює її сьогодні. Точніше, ці реальності помічаються, але в той же час мається на увазі, що вони – чинники, які можуть перешкоджати вихованню, і, наскільки це можливо, їх слід присікати.

Дослідження показують, що в основному в сім'ї і школі панує авторитарний імперативний підхід до дитини. Оскільки педагоги вважають, що їх вимоги служать кращому майбутньому дитини, оскільки вони намагаються примусити їх виконувати, скажімо так, за допомогою прямої дії на учня. Інакше кажучи, педагог намагається підпорядкувати дитину для того, щоб виховати її. У системі засобів “підпорядкування” учня, домінують методи переконання та різні види імперативної дії: наказ, покарання, осуд, вимога, догана і т.д. В умовах імперативного, авторитарного, виховання особистість дитини ущемлена і пригнічена. Такі істотні компоненти психології учня, як його прагнення до самостійності, потреба відчувати себе дорослим, фактично не враховуються, а суперечності, що виникають на цьому ґрунті, знаходять прояв у поведінці учнів, часто сприймаються дорослими як нахабство, невихованість тощо. Ці компоненти психології учня і складають мотиваційне джерело його поведінки, визначаючи межі його особистості. Не враховувати дане мотиваційне джерело, значить, заперечувати особистість учня. Виховання, в ході якого не зважають на мотиваційне джерело, з рухом внутрішніх сил дитини, тільки загострюватиме конфлікти і робитиме їх частішими. Подібний виховний процес – педагогіка без дітей, оскільки вона підпорядковує учня силою і, таким чином, намагається сформулювати його.

Виховання, зрозуміло, нелегка справа і стверджувати, що педагогічний процес можна організувати таким чином, при якому він буде безконфліктним і побудованим на повній згоді і співпраці педагога і учня, буде невірно. Проте ми вважаємо, не виправдано і таке положення, при якому вихователь сприймає вихованця як супротивника.

Основні положення класичної педагогічної спадщини стосуються не тільки гуманності цілей виховання, але і в досягненні гуманних цілей в ході гуманного педагогічного процесу. Ця концепція лежить в основі педагогічних учень Я.А. Коменського, Ж.Ж. Руссо,

І.Г. Песталоцці, А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинського, Я. Корчака [11, 12, 13].

Істотною ознакою пошани до особистості учня є обов'язкове врахування його потреби в самостійності. У багатьох сучасних підлітків та молоді сильне прагнення до свободи – коли ніхто не втручається в їх “справи”, ніхто не наставляє. Батьки, які не володіють ні виховними здібностями і досвідом, ні відповідними психолого-педагогічними знаннями, в підході до відносин, займають дві крайні позиції: або дійсно дають дитині повну свободу, що у разі її попадання в асоціальне середовище може збити з правильного шляху, або позбавляють дитину всякої свободи, що може її зробити жорстокою, зробити безвольною, безпорадною особистістю.

Як принципова основа подолання основної стратегії виховання в системі, А.С. Макаренко розроблені такі педагогічні шляхи, як: самоврядування, відповідальність, перспективні лінії і т.д. У педагогічній практиці є чимало випадків, що є прикладом встановлення між батьками і дітьми відносин співпраці і взаєморозуміння, коли педагогічний процес ґрунтується не на імперативному підході, а на основі особистісно-гуманного виховання.

Істотною можливістю, за допомогою якої можна змінити обстановку, що склалася, основною умовою особистісно-гуманного підходу дослідники (В.А. Сухомлинський, Ю.П. Азаров, Ш.А. Амонашвілі) [5, 6, 14] вважають необхідність обов'язково враховувати позицію дитини. Цікаво привести у зв'язку з цим думку, висловлену Н.А. Добролюбовим: “Як швидко прагнення дитини задовольняються, тобто дається їй простір думати і діяти самостійно (хоч і до деякої міри), дитина буває веселою, повною позитивних відчуттів, виявляє лагідність, відсутність усілякого роздратування, милу слухняність в тому, справедливість чого визнає” [6]. У дітей є своє мірило справедливості, у них є свій моральний кодекс. Уміння вихователя зайняти позицію вихованця, зрозуміти його сприяє виникненню між ними взаємини, які В.А. Сухомлинський назвав духовною спільністю. Він вважав, що без цієї духовної спільності виховання неможливе, не можна і говорити про сьогоднішній, що є дійсністю виховного процесу.

Особистісний гуманний підхід стане основою корекції складних педагогічних ситуацій у тому випадку, якщо весь виховний процес буде побудований на цих основах. Процес глибинного виховання має на увазі, що вихованець вважає вихователя “своїм”, близькою людиною, довіряє йому і любить його. Цей процес ґрунтується на взаємній згоді і співпраці дорослого і дитини.

Відомо, що батькам стає все складнішим справлятися з вихованням сучасної учнівської молоді, і вони все більше сподіваються на виховні функції школи. У свою чергу, їх невдачі значно ускладнюють роботу педагогічних колективів.

Як би не був обізнаний вчитель про батьків учня, про їх відносини до дитини, сім'я, як єдиний організм, з властивим їй мікрокліматом, залишалася б поза

полем дії школи. Вчителі і батьки, поза сумнівом, знаходяться в декілька нерівних взаєминах. Одне з головних завдань вчителя – це підтримка постійного тісного контакту з батьківським колективом у цілому і з кожним батьком зокрема.

У результаті цілеспрямованої виховної роботи педагога з учнем на основі врахування його індивідуальних особливостей у учня повинні сформуватися такі психічні характеристики як індивідуальний стиль діяльності, що компенсує його недоліки і розвиває позитивні властивості і якості, моральна і духовні сфери особи. У формуванні такої складної психічної утворення як духовно-особистісна позиція, усвідомлення свого особистого “Я” і формування на основі цих позицій міжособистісного спілкування учня важко переоцінити роль високого рівня комунікативної культури педагога. Адже, показуючи учневі його недоліки, педагог завжди повинен пам'ятати і розуміти, що критика часто викликає у людини бажання захиститися, виправдатися, викликає образу. Педагог повинен проявити максимум терпимості і доброзичливості. Найефективніший метод розвитку в учневі його позитивних можливостей – це шлях заохочення, схвалення, збудження в ньому самому прагнення до пізнання і вдосконалення себе.

Як показав Помиткін Е.О в численних результатах психолого-педагогічних досліджень, вибір педагогом тих або інших методів пізнання і розвитку особистості учня багато у чому визначається і його власним індивідуальним стилем діяльності і рівнем його комунікативної і психологічної культури.

Необхідно використовувати безоцінну систему навчання учнів. Погана оцінка “підштовхує” школяра до сильнішого переживання, провокує тривогу. Шкільна відмітка є дуже узагальненою оцінкою, щоб точно зміряти поведінку учнів і стимулювати їх навчальну діяльність. Правильніше використовувати диференційовану систему оцінок (шкільних відміток), в яких були б оцінки за зусилля, старання, старанність і оцінки за якість результату-відповіді. Крім того, необхідно формувати просоціальні, ділові мотиви навчальної діяльності і міжособистісного спілкування. Особливу пильну увагу слід приділяти етичному вихованню учнів, корекції етичних дисгармоній, соціально-неадекватних мотиваційних установок і неадекватно заниженої самооцінки.

Ефективність виховної роботи з учнями різко підвищиться, якщо педагог використовуватиме знання індивідуальних особливостей учнів.

Вітчизняні науковці вважають, що на основі врахування індивідуально-типологічних властивостей учнів, зміст виховних бесід і формуючих дій повинен бути абсолютно різним. Замкнених, нетовариських учнів корисно повертати до суспільної роботи, давати їм різні суспільні доручення, допомогти їм у встановленні контакту з однокласниками [2, 3, 8].

До учнів з сильною нервовою системою і низьким рівнем тривожності необхідно підвищити вимоги сис-

тематичності навчальної роботи та формувати у них навчально-професійну мотивацію.

З тривожними учнями із слабкою нервовою системою корисно провести роз'яснювальну бесіду про об'єктивні відмінності людей по особливостях нервової системи, характеру і про шляхи компенсації цих особливостей.

У бесідах з нетривожними учнями із слабкою нервовою системою необхідно роз'яснити неприпустимість для них несистематичності в навчальних заняттях через відсутність у них уміння мобілізувати себе в умовах високої емоційної напруги.

У тривожних учнів, із слабкою нервовою системою, треба виховувати упевненість в собі, уміння володіти собою, уміння управляти своїм поляганням в екзаменаційній ситуації.

На нашу думку, школа і сім'я більше всього потребує знання того, як об'єднати свої зусилля для створення умов, сприяючих духовно-особистісному розвитку дитини для її щастя в сьогоденні і майбутньому [13].

Педагог спостерігає учня в спілкуванні з однолітками, в процесі навчання, тобто в ситуаціях, більшій частині недоступних спостереженню батьків. За вчителем – авторитет, знання і педагогічний досвід. У його руках все набуває виховного сенсу: і його спілкування з учнями, і спілкування учнів між собою, і знання. Але вчитель не знає домашнього життя дитини, не бачить його спілкування з близькими і з самим собою, тому у нього немає цілісної картини розвитку особистості учня.

Із сім'єю – емоційний зв'язок з дитиною, і якщо авторитет батьків заснований на цьому зв'язку, вони можуть впливати на різні боки її життєдіяльності. Ніяке найрозумніше шкільне виховання не замінить повноцінного контакту з батьком, матір'ю, іншими близькими, і навіть найгрубіші промахи вчителів зазвичай не так фатально впливають на розвиток особистості дитини, як неправильна поведінка батьків. Але і батьки не мають повного знання про розвиток своєї дитини.

Вчителі, психологи і батьки як партнери у вихованні доповнюють один одного. Їх союз на благо дитини виявить сильні сторони кожного і дасть їм можливість скоректувати свої помилки.

Успіх співдружності школи з сім'єю особливо залежить від систематичного і коректного дотримання педагогом та психологом етико-педагогічних вимог до стилю взаємин з учнями і їх батьками. Основний сенс цих вимог, як підтверджують результати досліджень, зводиться до наступного:

а) ставлення в системі "вчитель-учень" повинні строго відповідати нормам педагогічної та психологічної етики;

б) вчитель та психолог повинні глибоко усвідомлювати основні етико-педагогічні взаємодії і причини можливих суперечностей з батьками.

До основних причин належать:

– складність навчально-виховного процесу, залежність його ефективності від багатьох чинників;

– відмінності у відносинах до дитини з боку вчителя, психолога і з боку батьків;

– різні рівні загальної, педагогічної та психологічної культури;

– етична невідповідність вчителя або батька до педагогічної взаємодії.

в) Відносини в системі "педагог-сім'я-учень" повинні будуватися відповідно до вимог педагогічної етики при провідній ролі школи і активній участі батьків.

Від того, як буде обернене слово важливої людини, яким тоном, за яких обставин воно буде сказано, часто залежить результат. Вчасно і правильно знайдене слово, бажання і уміння допомогти батькам повірити у свої сили, підтримати у скрутну хвилину, дати ділову пораду, іноді значно більше зближує вчителя із сім'єю і укріплює його авторитет, ніж прочитана лекція.

Ще В.А. Сухомлинський писав: "Щоб дізнатися про дитину, треба добре знати її сім'ю – батька, матір, братів, бабусь і дідусів. Дитина – дзеркало сім'ї. Як у краплі води відбивається сонце, так і у дітях відбивається етична чистота матері і батька".

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова Г.С. Возрастная психология. – Екатеринбург: Деловая книга, 1999. – 621 с.
2. Бастун Н.А. Проблемний підліток та духовність дорослих // Ментальність. Духовність. Саморозвиток особистості. – К. – Луцьк, 1994. - Ч.2. – 442 с.
3. Бондаренко О.Ф. Психологічна допомога особистості. – Х., 1996. – 237с.
4. Василюк Ф. Е. Психология переживания: анализ преодоления критических ситуаций. – М., 1984. – 200 с.
5. Духовна мудрість древньої Русі, як тип філософської культури: Конспект матеріалів до семінару зі спекурсу "Історія філософської думки в Україні" / Київський лінгвістичний ун-т / С.С. Левицький (укл.). – К., 1995. – 36с.
6. Духовний розвиток як фактор морально-етичного формування особистості: Матеріали II Міжвуз. обл. студ. науково-практ. конф., 22 жовтня 2004 р. / Донецька обласна держ. адміністрація; Донецький держ. ін-т штучного інтелекту / А.І. Шевченко (голова ред.кол.) – Донецьк : ППШ "Наука і освіта", 2005. – 267с.
7. Кон И.С. Психология старшеклассника: Пособие для учителей. – М.: Просвещение, 1980. – 192 с.
8. Маценко В.Ф., Кісарчук З.Г., Гребінь Л.О., Журавльова Н.Ю., Онищенко Г.І. Психологічна допомога сім'ї : Посібник / Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України; Центр соціальних експертиз і прогнозів Інституту соціології НАН України / З.Г. Кісарчук (ред.). – К., 1998. – 181с.
9. Панок В.Г., Титаренко Т.М., Чепелева Н.В., Рибалка В., Маценко В. Основи практичної психології: Підручник для студ. вищих навч. закладів. – 2. вид., стер. – К. : Либідь, 2001. – 536с.
10. Помиткін Е.О. Психологія духовного розвитку особистості: Монографія.-К.: Наш час, 2005.- 208 с.
11. Психология. Словарь / Под ред. АВ. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М: Политиздат, 1990. - С.442.
12. Психология личности: тесты, опросники, методики / Н.В. Киршева, П.В. Рябчикова. – М.: Геликон, 1995. – 220 с.
13. Цінності, соціальні цінності, ціннісні орієнтації: діагностичні методики: Метод. рекомендації / Південноукраїнський держ. педагогічний ун-т ім. К.Д.Ушинського {Одеса} / Р.В. Костенко (уклад.). – О. : ПДПУ ім.К.Д.Ушинського, 2005. – 64с.
14. Чудновский В.Э. Психологические проблемы смысла жизни // Вопросы психологии. –1995. – №4. –С.147–150.

УДК 159.923.2+32

ВИХВАТЕНЬ Б.

Наук. керівник – к. психол.н. ГРИДКОВЕЦЬ Л.М.

м. Київ

МАНИПУЛЯЦІЯ В ПОЛІТИКЕ УКРАЇНИ

По научному определению, манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Слово “манипулирование, или “манипуляция”” ведет свое происхождение от латинского слова *manipulare*, в своем первоначальном содержании означает в совершенно позитивном смысле “управлять”, “управлять со знанием дела”, “оказывать помощь” и т. п. В современной литературе под манипуляцией, или манипулированием, понимается искусство управлять поведением с помощью целеустремленного воздействия на общественную психологию, на сознание и инстинкты человека. Так, немецкий социолог Г. Франке под манипуляцией понимает “своего рода психическое воздействие, которое производится тайно...”. Простейшим примером тому может служить реклама. Реклама, по его мнению, в действительности лишена той безобидности, которую за ней признают. “...Обнаруживается, что от лживого, просящего и требующего голоса рекламы исходит мягкое, спокойное давление, давление, которое бывает тем действительнее, чем оно менее осязаемо. Оно не только побуждает человека, находящегося под таким воздействием, делать то, что желают другие, но заставляет его хотеть это сделать!”

Такое определение явно недостаточно. Оно указывает только на одну характерную черту манипулирования: на его скрытый, анонимный характер, на воздействие незаметное, исподволь и совершенно не дает ответа на вопрос: кто осуществляет манипуляцию, на кого направлена эта “специфическая форма духовного воздействия”, какова его цель?

Говоря о генезисе манипулирования сознанием и поведением людей, исследователи зачастую придерживаются различных взглядов. Одни утверждают, что манипулирование так же старо, как и сам человек, что оно является выражением инстинктивной потребности человека в стабильности окружающего мира и вытекающего из нее стремления все объяснять из самого себя. Примером этого якобы является магия первобытных культур, колдовство средневековья и т.п. Да и не только в прежние времена, утверждают некоторые исследователи, но и сейчас многим людям свойственно связывать свои успехи или неудачи с действием таинственных сил и волшебных напитков.

Итак, под манипулированием следует понимать специфическую форму духовного воздействия, которое выражается в форме скрытого, анонимного господства, осуществляемого “ненасильственным” образом.

Другие авторы, в частности Х. Ортега-и-Гассет, выводят феномен “манипулирования” из фатальной необходимости духовной диктатуры во все эпохи истории. “Большинство людей,” заявляет он, – не имеет мнения”. Народ, по Ортега-и-Гассету, не обладает теоретическим пониманием бытия вещей, ему присущи только оценочные суждения. Народ никогда не имел идей о чем-нибудь, а лишь веру, эмпирический опыт, предания, поговорки. Неприспособленность к теоретическому мышлению мешает народу принимать разумные решения и составлять правильные мнения. Но без мнения человеческое общество было бы хаосом, даже более – “историческим ничто”. Поэтому мнения “следует втиснуть в людей под давлением извне, как смазочное масло в машину”. Это навязывание общественного мнения облегчается, по Ортега-и-Гассету, тем, что массе в целом присущи врожденная психическая функция подражания, инстинкт послушания и стремление к некоторому образцу. Конечно, признает он, это навязанное общественное мнение – насилие, благодаря которому в человеческом обществе возникает господство. Но без духовной власти, без кого-нибудь, кто повелевает, без манипулирования мнением и людьми в обществе водворилась бы анархия, которая привела бы к его распаду. Тем более манипуляция необходима в современную эпоху, когда масса претендует на руководство обществом, не имея на это соответствующих способностей. Современный “массовый человек” не умеет мыслить, заявляет Ортега-и-Гассет. Поэтому формирование общественного мнения, – делает он вывод, – является всеобщим законом тяготения политической истории”.

Как аксиому на сегодня надо принять то, что самый большой манипулятор в мире это Телевизор. Глобальные информационные потоки вошли в нашу жизнь. Информационно-психологическая война приобрела мировой масштаб.

Современная массовая культура направлена на порабощение психики индивида и масс с целью проведения над ними психологических опытов посредством манипуляций, и направлена, в общем и целом, на формирование соответствующих установок в массах – индивида, склонного к внушению.

Обладея высокими техническими возможностями, выносятся на рынок очень соблазнительный продукт, идеологическое содержание которого целенаправленно принижает человека, делает его мышление инфантильным и сильно повышает восприимчивость к внушению. Ле Бон выдвигает одно важное положение, которое, видимо, опережало его время и, наверное, вызывало у современников удивление. Но сегодня, с развитием радио и телевидения, оно стало очень актуальным. Суть его в том, что для образования толпы нет необходимости в физическом контакте между ее частицами. Ле Бон пишет: “Тысячи индивидов, отделенных друг от друга, могут в известные моменты подпадать одновременно под влияние некоторых сильных эмоций или какого-нибудь великого национального события и приобретать, таким образом, все черты одухотворенной толпы... Целый народ под действием известных влияний иногда становится толпой, не представляя при этом собрания в собственном смысле этого слова”.

Причины, лежащие в основе манипуляции, имеют разное происхождение и обладают различным статусом: “цивилизационный”, “общественный”, “межличностный”, “личностный” и “технологический”. Объектами манипуляции могут быть государство, общество, определенные группы внутри общества и отдельная личность.

Остановимся на таких уровнях, как манипуляционное воздействие на общество со стороны государства - на примере Украины.

Известно, что сознание развивалось от матриархального способа мышления к патриархальному и в конце-концов - к демократическому. В основе матриархального лежит “женское” начало (Мать-Земля). В то же время небо - это “мужское” (маскулинное) начало (Отец-Небо). Женское и мужское начала представляют собой основополагающую пару противоположностей, которые, с одной стороны, неразрывно связаны, а с другой - находятся в оппозиции друг к другу.

Маскулинное начало является логически-рациональным, оно отвечает за формирование оси времени и связывает прошлое и будущее, т.е. формирует историческое единство мира.

Теперь рассмотрим психологические особенности населения Украины.

В Украине исторически сложилась психологическая ситуация, обусловленная следующими факторами:

1. Украина – страна с ярко выраженной земледельческой культурой. Ее связанное с землей начало проявляется в культе богини плодородия. С женским началом связан и культ Богоматери.

2. Формирование городов - тех центров, которые способствовали разрыву связей с землей и формированию маскулинного сознания, было замедленным и не оказывало значительного влияния на фоне преобладания земледельческой культуры. В основном города функционировали на принципах самоуправ-

ления и были ориентированы на различные центры других империй, что также способствовало разрыву городской и земледельческой культур Украины.

3. Отсутствие своего государства сопровождалось постоянными сменами властей и вхождением в различные государства, представлявшие различные цивилизации. Это приводило к формированию защитно-вытесняющих механизмов Эго.

4. Наблюдался мощный отток маскулинных личностей в другие страны и империи. Этот массовый отток уникален и не имеет аналогий с другими странами. Это, наряду с общинными традициями и культом Матери-Земли, приводило к непропорционально высокой доле населения с непреодоленным комплексом Эдипа, особенно среди элиты, и, как следствие, к формированию дискретного, разрозненного сознания, в большой степени подверженного управлению, манипуляциям.

Данный краткий экскурс в психологию украинского общества, его историю, дает нам основания утверждать, что в Украине сложилось доминирование культа Матери и культа Земли, что оказывает существенное влияние на формирование сознания населения. При такой структуре сознания ее население, как и государство, крайне не защищено от воздействия со стороны других государств.

В западноевропейских странах есть прочные культурные традиции, целостное восприятие страны своими гражданами, целостное видение мира, религиозная опора, т.е. население защищено в мире светским государством, а в мире духовном – Христом.

В США общественное сознание более подвержено манипуляции, но, в то же время, американскую элиту составляют индивиды с развитым Эго и маскулинным сознанием, что позволяет США строить эффективную государственную стратегию.

Известно, что манипуляционные практики несут в себе опасность. Поскольку манипулятор апеллирует в основном к низменным мотивам, он невольно повышает их значимость в собственных глазах, то есть не развивает себя. Деформация или задержка личностного роста для манипулятора, возможно, чревата даже большими издержками, чем для адресата, поскольку в данном случае он не жертва манипуляции, а инициатор.

В случае, когда манипулятором выступает какая-то государственная структура, это приводит к росту противоречий внутри властной элиты и, как следствие, к разрушению государства, что мы неоднократно наблюдали на примере истории Украины.

Отличие от западной цивилизации, Украина социально организована на уровне семьи, и более высокий уровень социальной организации в ней отсутствовал исторически и отсутствует сейчас. Это подтверждается тем, что в Украине за небольшой период независимости очень часто меняются правительство, законодательство, а единая стратегия развития государства и вовсе отсутствует.

При этом на уровне семьи доминирует культ Матери, что в долгосрочной перспективе ограничивает возможности развития. На уровне государства остается ощутимой несамостоятельность и даже зависимость. Так стратегическое управление государством часто осуществляется извне (то со стороны России, то со стороны США).

Государство же генетически воспринимается населением как чужое. Это было бы любопытно, если бы не было столь серьезно для будущего страны и для возможностей ее развития. В виду вышеизложенной исторической и психологической предрасположенности, в Украине еще остаются достаточно уязвимые места для манипуляций извне:

1. История страны представляет ряд фрагментарных мифологических событий и набор мифологизированных личностей, что приводит к отсутствию реальной оценки народом деятельности власти.

2. Отсутствие стратегии развития страны приводит к отсутствию целостной картины прошлого страны, основ настоящего и связи с будущим.

3. Руководящая элита увеличивает свою значимость, что проявляется в множестве наград, званий, привилегий и т.д., без привязки к внешним объективным причинам, приводит к созданию благодатной почвы для различных манипуляций.

4. Оторванное от истории и оси времени отношение к символике выражается в обожествлении личностей и замене одних идолов другими с теми же функциями и одних символов на другие, что наблюдается в тиражировании новых монументов.

Так, трезубец как символ сам по себе бессмыслен, он имеет смысл как атрибут в чьих-то руках, будь то человек или животное – одухотворяющее начало.

5. Отсутствие понятия “осевого” и линейного времени и эмоционально-интуитивный тип поведения приводит к парадоксам голосования, когда, например, запад Украины практически единогласно поддерживает Президента, а через год практически единогласно поддерживает акции против него. И здесь причина не в самом Президенте, а в психологии массового сознания – предмета манипуляции.

6. Непрерывная диффузия фракций и депутатов внутри Верховного Совета. Причем в основном на Совете обсуждаются текущие, ситуационные темы и практически отсутствует внимание к темам перспективным, стратегическим.

7. Общая практика перекладывания ответственности или на другие властные структуры, или на подчиненных.

8. Неоднородность информации как следствие отсутствия “целостности” в поведении властной команды: из различных источников исходят различные сообщения, даже в рамках одной структуры, например, Кабинета министров.

Указанные выше специфические особенности властной структуры страны приводят к созданию

благодатной почвы для манипулятивного взаимодействия между ними, что не требует дополнительно разъяснения.

Мы не только не можем говорить о социальном партнерстве между ветвями власти, но даже и о социальном соперничестве, поскольку властные структуры попали в закрытую систему взаимоманипуляций. Так, если подходить к проблемам политической системы Украины психологически, то можно заметить, что за всю историю независимой Украины ее Президенты немалые усилия направляли, фактически, на разработку схем манипуляций с элементами доминирования над парламентом, – последний отвечал тем же. Шло соревнование, кому достанется больше властных полномочий при меньшей ответственности. С появлением первого состава Кабинета министров В. Ющенко создалась система взаимоманипуляций между парламентом – Президентом – Кабинетом министров. Отставка Кабмина – это как раз попытка Президента разорвать петлю манипуляций и утвердиться в роле диктатора, удовлетворяя свои амбиции и Эго.

Психологи сходятся во мнении, что эффективным критерием определения наличия манипуляции является баланс свободы и ответственности. Манипулятор старается максимизировать свободу на своем полюсе, а бремя ответственности – на полюсе оппонента, поскольку ответственность неразрывна со свободой. С этой точки зрения в манипулятивных отношениях Кучма – Ющенко безусловным победителем был В. Ющенко, поскольку ответственность за ухудшение социального положения страны осталась на Кучме как Президенте, а свобода действий – у В. Ющенко.

Особо остро манипулятивные технологии прослеживаются в начавшейся предвыборной парламентской гонке. Так, в тандеме Ющенко – Тимошенко, где за первым – желание власти, (Президент, интересующийся только вступлением в НАТО, своей пасекой и великими предками, и жалуясь на недостаток полномочий, хоть не пользуется и имеющимися), за Тимошенко – такое же желание безраздельной власти, взаимные манипулятивные отношения уже четко обозначены. Еще более ярко такие отношения выражены между провластными партиями и новыми оппозиционными, что и является основой и главным конкурентным преимуществом предвыборной борьбы, например, Партии Регионов против НСНУ, БЮТ и др.

Конечно, нет никакого сомнения, что в качестве эффективного средства в арсенале государства должна быть манипуляция. Однако это очень уж сильное и разрушительное оружие. Поэтому было бы верно, чтобы манипуляция как способ общественных отношений была контролируема и направлена на построение эффективного государства, а не на его разрушение.

Особенно опасна манипуляция между властными структурами. Но с ее помощью невозможно перейти

к более развитой стадии – соперничеству, а тем более к следующему уровню развития государства – партнерским отношениям, как между властными структурами, так и между властью и народом. А как раз последнее условие и было одним из идеалов Майдана. Учитывая вышесказанное, можно предположить, что от манипуляций в политике мы еще долго не избавимся, в связи с чем перспективы построения гражданского общества в нашей стране выглядят иллюзорными.

УДК 32

ГОЛОВАНЬ Н. Ю.

Наук. керівник ЗАМОПУЄВА С.В.

м. Вінниця

УЧАСТЬ МОЛОДІ У ПРОЦЕСАХ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Утвердження української правової держави, розвиток громадянського суспільства нерозривно пов'язані зі становленням місцевої демократії, яка повною мірою може реалізуватися лише зі становленням місцевого самоврядування, розвитком громадської ініціативи на місцевому рівні. Повноцінний розвиток місцевого самоврядування неможливий без широкого залучення громадян, в тому числі й молодого покоління, до процесів формування стратегії розвитку місцевих громад, участі їх у роботі органів місцевого самоврядування.

У контексті нашого дослідження цікавим є аналіз запровадження механізмів залучення молоді до процесів прийняття рішень та участі у житті своєї громади щодо таких аспектів: участь у діяльності інститутів громадянського суспільства місцевому рівні (громадські організації, місцеві осередки партій тощо); розвиток студентського самоврядування як складова молодіжного руху; робота в органах місцевого самоврядування; громадська активність (участь у місцевих виборах, місцевих ініціативах; співпраця молоді з владними інститутами та участь у ухваленні рішень.

Важливість залучення молоді до процесів прийняття рішень, залучення до розвитку місцевої демократії, активної участі у житті громади та місцевих громадських ініціатив обумовлена такими чинниками:

– молодь спроможна внести інноваційні, нестандартні підходи до вирішення проблем місцевих громад, сприяти запровадженню новітніх інформаційних, управлінських технологій у місцевому самоврядуванні;

– молодь є доволі великою групою громадян, тому важливим є врахування її потреб, бачення проблем розвитку українського суспільства, що може значною мірою здійснюватися через різні форми її активної участі;

Указанные выше психологические аспекты массового восприятия действительности необходимо учитывать и при разработке экономической стратегии развития страны. То есть стране для ее выживания необходимо формирование политической элиты на новых качественных принципах ответственности и целостности, что позволит разорвать петлю манипуляций и выйти на уровень соперничества (и далее партнерства) элит. А это уже признак развитого демократического государства.

– майбутнє української демократії залежить від того, наскільки сьогодні молоді фахівці будуть спроможні прийняти накопичений управлінський досвід та здійснювати управління процесами розвитку суспільства.

Оцінюючи важливість активної участі молоді у житті суспільства та в процесах творення рішень, а також умов, які забезпечують таку участь слід розглянути роль та значення молодіжного руху у розвитку суспільства. Існує багато визначень поняття "молодіжний рух". Представники вітчизняної науки пропонують розглядати такі рухи як одну з найбільш динамічних і мінливих форм соціальної активності молоді та один з механізмів участі молоді у суспільних процесах за допомогою колективних (як організованих, так і неструктурованих) форм її самореалізації на засадах спільних інтересів, і лише у вужчому розумінні – як систему молодіжних громадських об'єднань.

Сьогодні в Україні, за різними оцінками, існує понад 40 000 зареєстрованих недержавних організацій, однак їх представники зазначають, що лише близько 10 % організацій можна вважати активними і, в певній мірі, ефективними у своїй діяльності. А близько 8 % організацій – вивчають і розв'язують проблеми молоді. На регіональному та місцевому рівнях у кожній області України діє понад десятків громадських об'єднань, які реально опікуються проблемами молоді й достатньо ефективно залучають молодь до їх розв'язання. Очевидно, що така кількість реально діючих громадських об'єднань молоді замала.

Значного поширення і розвитку в Україні набув такий тип формальних організацій студентської молоді, як органи студентського самоврядування в навчальних закладах різного рівня акредитації, які поступово перетворюються із підструктур вищих навчальних закладів на самостійні організації.

Завдання студентського самоврядування полягає в тому, щоб допомогти студентам та аспірантам в їхній науковій, професійній та громадській роботі, налагодити побут та дозвілля студентів у студмістечках, посприяти в організації відпочинку тощо. А найважливіше завдання студентського самоврядування полягає в захисті інтересів студентів і аспірантів та їх узгодженні з інтересами адміністрації вищих навчальних закладів і держави.

Чому ж питання функціонування органів студентського самоврядування у вищих навчальних закладах України привертають сьогодні особливу увагу?

По-перше, інтеграція України у Європейське співтовариство та перехід до ринкової економіки, приєднання до Болонської угоди, в якій студентство розглядається як партнер, передбачають реформування всіх складових освітньої галузі.

По-друге, сьогодні відбувається активне утвердження демократичних засад в усіх секторах життєдіяльності українського суспільства. Тому і студентське самоврядування потребує подальшого розвитку і збагачення новітніми демократичними ідеями. Успішна розбудова Української держави залежить від самосвідомості, самодостатності, ініціативності, активної життєвої позиції, наполегливої праці кожного молодого громадянина України.

По-третє, студентство у всі часи виступало своєрідним "барометром" соціально-економічного та політичного стану суспільства. Молодь є тією верствою населення, яка найбільш чутливо реагує на соціальні зміни, якій притаманне негативне ставлення до порушення демократичних норм, законів, моральних принципів.

По-четверте, студентське самоврядування є важливим фактором розвитку і модернізації суспільства, виявлення потенційних лідерів, вироблення у них навичок управлінської та організаторської роботи з колективом, формування майбутньої еліти нації.

Незважаючи на те, що студентське самоврядування в українському варіанті має досить недовгу історію, за час його становлення вже встигли окреслитися певні спільні тенденції і, що найсуттєвіше, спільні проблеми, які потребують детальнішого вивчення і аналізу, а основне – напрацювання механізмів вирішення цих проблем на різних рівнях, починаючи від загальнодержавного і закінчуючи вищими навчальними закладами.

Участь молоді стосовно прийняття рішень може відбуватися на різних рівнях організації молодіжного руху і виявлятися у роботі в органах місцевого самоврядування, а саме в представницьких (місцевих радах) та виконавчих структурах. На сьогодні кількість обраних до органів місцевого самоврядування молодих людей становить 9,4%. У порівнянні з розвиненими країнами Європи він є достатньо низьким. Реальному збільшенню представництва молоді сьогодні сприяє розвиток програм молодіжних громадських

організацій щодо підготовки молодих кандидатів у місцевих виборах. Одним з першочергових завдань зміцнення молодіжного кадрового потенціалу представницьких органів місцевого самоврядування є підвищення фахового рівня молодих депутатів, переважна більшість яких обирається вперше. Важливим напрямом участі молоді в політиці є її залучення до роботи у виконавчих структурах органів місцевого самоврядування.

Щодо участі у діяльності політичних партій на місцевому рівні, то можна констатувати, що в умовах нерозвиненої партійної системи, коли кількість громадян, які перебувають у партійних лавах, становить всього декілька відсотків, чисельність та вплив молоді на місцевий розвиток через участь у діяльності партій є незначним.

Важливим виміром ступеня участі молоді у процесі прийняття рішень є рівень її електоральної активності, зокрема участь у голосуванні під час проведення виборів, участь у організації виборів та офіційному спостереженні. Слід відзначити, що рівень електоральної активності молоді доволі високий. При цьому спостерігається тенденція до зниження електоральної активності. Найменш активними є виборці, які голосують вперше та виборці з малих міст. Ще однією проблемою є мала обізнаність з програмами кандидатів до місцевих рад та мерів.

Ще одним аспектом, цікавим для розуміння впливів молоді на розвиток суспільства, є досвід співпраці з органами місцевого самоврядування та участь молоді у виробленні рішень на місцевому рівні, які прямо або опосередковано стосуються молоді. За останні роки в Україні поширився розвиток молодіжних структур як на рівні регіонів – молодіжних парламентів, молодіжних адміністрацій областей, районів, так і на рівні міст, селищ – молодіжних рад, молодіжних муніципалітетів.

Отже варто зазначити, що спільними рисами всіх вищезгаданих механізмів та форм участі, які запроваджуються в Україні, є те, що вони перебувають у зародковому стані, і окремі випадки ефективної діяльності поки що залишаються винятком із правил.

Молодіжний рух України має свої особливості, що визначаються адаптацією державної політики стосовно молоді до її безпосередніх потреб. Від цього залежить напрямок молодіжної ініціативи, рівень її радикалізму та безкомпромісності, кількість молодіжних організацій та їх політизованість. Українське суспільство перебуває у розпалі процесу соціальної диференціації, що передбачає видокремлення політико-економічних та культурних інтересів окремих верств населення. Відповідно, паралельно з цим процесом відбувається й формування молодіжного руху України. За допомогою своєї організації молоді люди отримують можливість повніше задовольнити свої інтереси, запити та потреби, тобто самоствердитися як особистості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головатий Н.Ф. Социология молодежи. – К., 1999.
2. Довідник молодого лідера // За заг. ред. Ю. Мирошниченка. – К., 2005.
3. Європейська практика студентського самоврядування в Україні. – Методичні матеріали, Під ред. Буяльської Т.Б. – Вінниця, 2005.
3. Плоский К.В. Участь молоді у розвитку місцевої демократії в Україні: проблеми та перспективи // Український соціум. – 2005. – № 1.
4. Романик А. Роль студентського самоврядування в Україні та в країнах Західної Європи // Студентське самоврядування в Україні – К., 2004.
5. Участь молоді в процесах прийняття рішень на рівні школи // За заг. ред. Л.В. Шелестової – К., 2005.
6. Ванькович У. Український досвід студентського самоврядування: тенденції, проблеми // Студентське самоврядування в Україні – К. "Молодіжна альтернатива", – 2004.

УДК 159.923

ГРИЦЕНКО К.

Науч. рук. – к. психол. н. ГРИДКОВЕЦ Л.М.

г. Киев

ПРОБЛЕМА СУИЦИДА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Суицид, умышленное самоповреждение со смертельным исходом. Исключительно человеческий акт. Встречается во всех культурах. Люди, совершающие суицид, обычно страдают от сильной душевной боли и находятся в состоянии стресса, а также чувствуют невозможность справиться со своими проблемами. Они часто страдают психическими болезнями, особенно глубокой депрессией, и смотрят в будущее без надежды.

Суицид рассматривается как ведущая причина смертей во всем мире, поэтому он является значительной общественной проблемой. Кроме того, некоторые исследователи полагают, что официальная статистика недооценивает действительное число суицидов.

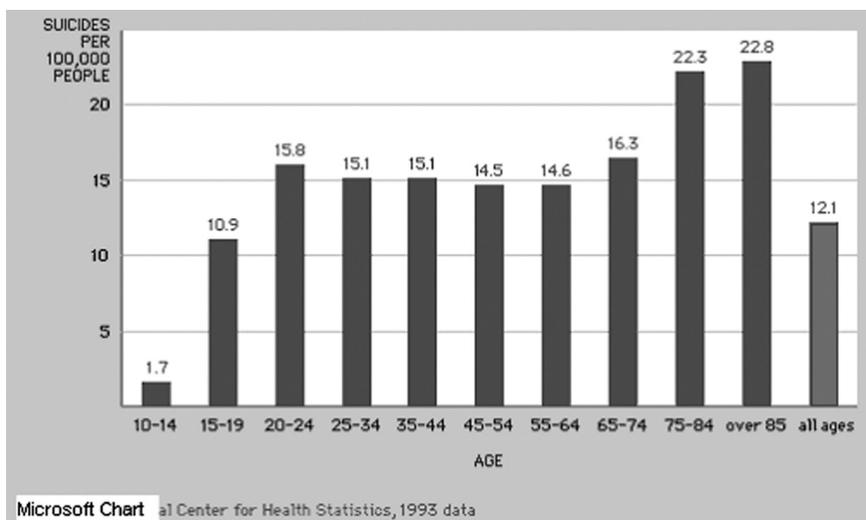
Существуют категории самоубийц с их психологическими портретами: эгоист (выпавший из общества), альтруист (слишком преданный сообществу, принимающий смерть "за компанию"), аномичный

самоубийца (в отсутствие общечеловеческих ценностей и принятых правил поведения), фаталист (в отсутствие необходимых для самовыражения свобод) [2].

Рейтинг суицида различен для разных возрастных групп. Из всех возрастных групп, пожилое население имеет самый большой риск суицида, особенно мужчины с белым цветом кожи старше 75 лет. Увеличение рейтинга суицида среди пожилых людей, по видимому, объясняется, главным образом, ослабляющими эффектами соматических заболеваний, потерей социальной роли и родственников, периодической депрессией. Рейтинг суицида для лиц от 15 до 24-х лет увеличился в 1993 году по сравнению с 1950 в три раза. Причины этого увеличения недостаточно ясны, но исследователи объясняют этот факт распространением психических болезней и злоупотреблением психоактивными веществами среди юного населения, а также наличием огнестрельного оружия дома.

Рейтинг суицида также варьирует между мужчинами и женщинами и между представителями разных этнических групп. Мужчины заканчивают около 80% всех суицидов. Однако, женщины делают попытки суицида в три раза чаще мужчин. Среди мужчин, коренные американцы имеют самый высокий риск суицида, после чего идут люди с белым цветом кожи. Белые мужчины и женщины совершают около 90% всех суицидов.

В США суицид занимает место в первой десятке при-



чин смерті, являясь причиной приблизительно 1.5 процентов всех смертей. Ежегодное число суицидов, произошедших позже 1980 года, в среднем составляет 30.000 в год, соответственно превышая ежегодное число смертей от убийств. Рейтинг суицида (число суицидов на 100.000 населения) в США остается относительно стабильным с 1950 годов, колеблясь между 10 и 13 случаями на 100.000 каждый год.

Рейтинг суицидов в Канаде исторически подобен, или несколько выше, чем в США. Около 3800 суицидов происходит в Канаде каждый год. Страны с высоким числом суицидов представлены Латвией (42.5 суицида на 100.000 населения), Литва (42.1), Эстония (38.2), Россия (37.8) и Венгрия (35.9). Страны с низким рейтингом суицидов представлены Гватемалой (0.5), Филиппинами (0.5), Албанией (1.4), Доминиканской Республикой (2.1) и Арменией (2.3). Однако, точное сравнение рейтинга суицидов среди стран провести затруднительно, так как недостоверна официальная статистика и различные методы сертификации причины смерти.

Способы суицида варьируют в разных культурах. Повешение – ведущий способ суицида во всем мире. В США около 60% всех суицидов происходят с использованием огнестрельного оружия. В Канаде, где оружие менее доступно, с его использованием происходит 30% суицидов. Отравление, например, с использованием передозировки лекарственных средств, отмечается в США в 18% всех суицидов. Исследователи предполагают, что небольшой процент из числа фатальных ДТП с единственной жертвой – фактически суициды. Только от 15% до 25% людей, налагающих на себя руки, оставляют прощальные записки.

Причины суицидального поведения очень сложны и многочисленны. Причины можно искать в биологических, генетических, психологических и социальных сферах человека. Несмотря на то, что люди обычно совершают суицид в экстремальных ситуациях, таких, как развод, потеря работы или учебы, большинство экспертов предполагает, что это скорее повод для совершения суицида, чем его причина.

Большинство людей, убивающих себя, страдают от депрессии, которая часто не диагностируется и не лечится. Так как депрессия часто лежит в основе суицида, изучение причин депрессии может помочь ученым понять причины суицида. Другие психические болезни, такие как биполярное расстройство, шизофрения и тревожные расстройства могут также способствовать суицидальному поведению.

Биологические причины:

Исследователи, указывая, что уровень суицидального поведения выше в определенных семьях, предполагают, что генетические и социальные факторы играют определенную роль в повышенном риске суицида. Среди одной общины баптистов в Пенсильвании, почти три четверти всех суицидов, которые произошли за 100 лет, случились только в четырех семьях. Если один из близнецов совершил попытку суицида,

то у второго риск самоубийства резко повышается. Этот факт также указывает на генетическое влияние при повышенном риске суицида.

Некоторые могут наследовать генетическую предрасположенность к психическим болезням, таким как шизофрения и алкоголизм, которые, в свою очередь, увеличивают риск суицида. Исследования выявили пониженный уровень серотонина в головном мозге людей, у которых отмечаются приступы неконтролируемой агрессии.

Если говорить о самом явлении суицида, то можно выделить несколько фаз.

Выделяется пресуицид, когда у человека появляются сначала недифференцированные мысли, размышления об отсутствии ценностей жизни, которые выражаются в формулировках типа “жить не стоит, устал от такой жизни” и тому подобное. Не имеется четкого представления о смерти, а имеется самоотрицание жизни. Такие суицидальные формы бывают свойственны и нормальным людям в тех или иных ситуациях. Но если процесс продолжается, то на следующем этапе пресуицида мы видим пассивные суицидальные мысли, которые характеризуются представлениями, фантазиями на тему лишения себя жизни. Например: “хорошо бы умереть, заснуть и не проснуться” и тому подобное, которое выражают внутреннюю готовность человека к суициду.

Около 80% людей, совершающих суицид, предварительно дают знать о своих намерениях другим людям, хотя способы сообщения об этом могут быть завуалированы. Это обычно происходит в форме разговора о суициде или сообщений о желании умереть, о своей никчемности, беспомощности и о своем безнадежном положении или упоминаний о суициде в картинах и литературных произведениях. Другая опасность суицида заключена в неожиданном, драматическом и необъяснимом изменении поведения, так называемом, “терминальном поведении”. При этом индивид приводит свои дела в порядок, раздаст свое имущество, при это часто заявляет о печали и отчаянии.

Человек, который увидит эти знаки суицида, должен спросить предполагаемого суицидента, что последний думает о суициде. Если ответ будет вызывать подозрение в возможности совершения суицида, следует направить этого человека к психологу для предотвращения немедленного совершения суицида и последующего решения проблем, которые могут заставить человека решиться совершить суицид. Большинство суицидов могут быть предотвращены, так как состояния, при которых субъект может совершить суицид, обычно временно.

На следующем этапе возникают суицидальные замыслы. Это активные формы суицидальности. Идет разработка плана суицида, продумывается способ, выбирается время и место действия. Следующий этап – это суицидальные намерения: когда принято решение о самоубийстве – непосредственно суждение, возни-

каєт суїцидальні дії. То єсть всі ці етапи характеризують підготовку людини до здійснення самоубийства в тій чи іншій формі.

Психологічні теорії

В початку 20го століття австрійський психіатр Зігмунд Фрейд створив першу психологічну теорію суїцида. В ній він підкреслює роль агресії, направленої на самого себе. Американський психіатр Karl Menninger детально розробив ідеї Фрейда. Він передположив, що всі суїциди мають в своїй основі три взаємопов'язані бессознательні причини: месть/ненависть (желание убить), депресія/безнадійність (желание умереть) і почуття провини (желание быть убитым).

Американський психолог, нині розглядається як піонер сучасної теорії суїцида, Edwin Schneidman, описав декілька найбільш серйозних характеристик суїцида. Сюди включається почуття нестерпимого душевного болю, почуття ізоляції від суспільства, відчуття безнадійності і безпорадності, а також переконання, що тільки смерть є єдиним способом вирішити всі проблеми. Психотерапевти когнітивної школи, які вивчають процес обробки людиною інформації, підкреслюють роль негнучкого мислення ("жизнь ужасна, альтернатива їй тільки смерть"), яке веде до неможливості виробити рішення своїх проблем. Згідно психологів, багато суїцидів символізують крик про допомогу, а також є спробою зусиль з метою привернути увагу до своїх проблем.

Загалом виділяють істинний суїцид, афективний суїцид і демонстративно – шантажне поведіння. Після того, як всі ці етапи пройдено, людина підходить до суїцидального дії, як до остаточного представлення про неможливість існування в даній ситуації. Можливо, це істинний суїцид, тоді людина приймає реальні дії, що позбавлять її життя.

Kurt Cobain, лідер американської рок-групи Nirvana, здійснив суїцид в 1994 в віці 27 років.

Незважаючи на те, що деякі дослідження передбачають, що суїциди відомих людей можуть слугувати прикладом для підрадянства, особливо в підлітковій середі, ця точка зору не є повністю доведеною.

Суїцид має руйнівний вплив на друзів і родичів суїциданта. Умислена, несподівана і насильствена смерть людини часто змушує інших відчувати відкинутість, безпорадність і відкинутість. Члени родини і друзі можуть мати додатковий стресовий фактор при виявленні трупа. Родичі часто страждають від вираженого почуття сорому і провини. Так як суїцид розглядається, як соціальна стигма, переживаючі суїцид намагаються уникати спілкування з іншими людьми, так само як і оточуючі уникати спілкування з ними. Незважаючи на ці незвичайні проблеми, дослідження показують, що переживаючі суїцид, проходячи через такі ж психологічні проблеми, як і люди, втрачаючи своїх близьких, в кінці кінців справляються зі своїми печалами. Групи підтримки можуть грати позитивну роль в психологічному відновленні жертв невдалий суїцида.

Тому в психологічній практиці ми повинні говорити про комплексну систему рішення проблеми суїцида. То єсть: примітивних методах, контрольних-діагностических і реабілітаційних.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Красенкова І. П. Якість віри, як вирішальний аргумент в рішенні проблеми подолання свідомого суїцида. // "Ідея смерті в російському менталітеті". – СПб: Видавництво "Русський гуманітарний християнський інститут", 1999.
2. Смирнов Н. Розпізнай себе. – М.: Прогрес, 1991.
3. Сладков Л. С. Плюс Мінус життя. – М.: Мол. Гвардія, 1990.
4. Александр Казанце. Росія: "Время лемминга". – М.: Наш сучасник, 2001.
5. Кони А. Ф. Самоубийство в законі і житті. – М., 1923.

УДК 159.923.2+371.31

ІВАНОВА К.

Наук. керівник – к. психол. н. ГРИДКОВЕЦЬ Л. М.

м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ КОНСУЛЬТАТИВНОЇ РОБОТИ ПРАКТИЧНОГО ПСИХОЛОГА В УМОВАХ ШКОЛИ З ДИСТАНЦІЙНОЮ ФОРМОЮ НАВЧАННЯ (НА ПРИКЛАДІ "ШКОЛИ ЕКСТЕРНІВ")

Особливості роботи психолога з підлітками визначаються проблемами розвитку особистості, типовими для вікового етапу 12–16 років.

У цьому віці відбувається швидкий психофізіологічний розвиток і перебудова соціальної активності

підлітка. В усіх сферах життєдіяльності дитини відбуваються серйозні зрушення від дитинства до дорослості: "відривання" від батьків, зміна моральних орієнтирів, правдолюбство, максималізм, драматизація переживань, бажання самоствердитись, потреба

в соціальному визнанні, поглиблення криз та труднощів, тощо.

Саме в цей період складаються, формуються і закріплюються у особистості стійкі форми поведінки, риси характеру і його “стержень”, особистісні способи емоційного реагування, “програми” соціальних контактів (знайомства, комунікації, товаришування, симпатизування, дружби, любові тощо).

Найбільш вагомим в цей період є психосексуальний розвиток: статеве дозрівання і статева ідентифікація.

На практиці, це період стрімкого нарощування знань, умінь, навичок, їх автоматизація – вмільність-майстерність-досвідченість-професіоналізм, це час відкриттів і досягнень, самовивчення й самоудосконалення, це – становлення особистості, її “Я”, це – “завоювання” нових соціальних позицій...

Вся внутрішня і зовнішня робота особистості над своїм “Я” викликає почуття тривоги, страху, незвичні, емоційні переживання, почуття психологічного дискомфорту. Це – час формування наукового світогляду молодої людини, моральної свідомості, рівня її загальної культури, культури мислення, способу життя... Це вік втрати дитячого світосприйняття. Час входження в реальний світ дорослих.

Психологи називають цей період – періодом *диспропорції розвитку*, якому притаманні:

- характерна нестійкість емоційно-вольової сфери;
- прояв високої ситуативної тривожності, комплексів, конформності;
- неадекватність самооцінки: занижена чи завищена;
- підвищення емоційності, а значить – конфліктності, агресивності;
- гіперактивізація процесів діяльності ВНС;
- формування уявлення про самоцінність людської особистості, її моральну рівність з усіма іншими;
- підвищення почуття власної гідності, уразливості;
- певні прояви некритичної залежності від мікросоціуму, комунікацій, спілкування з оточуючими;
- спроби заяви чи підвищення амбіційності, висока потреба в самореалізації;
- бажання самоствердитись та гіперсамоповаги до свого “Я”, що викликає перебільшення фізичних недоліків, хвороб, травм, взагалі – подій власного буття;
- загострення реакцій на думку оточуючих, втікання в нігілізм чи відкритої протидії;
- максималізм, що заважає реально сприймати навколишнє, викликає жадобу боротьби за справедливість, тощо...

Особливості роботи психолога із підлітками в “Школі екстернів” визначаються соціальними та економічними проблемами даного етапу розвитку держави, які впливають на дітей, що розвиваються і в нормальних, і в ускладнених, а часто – у екстремальних умовах життя.

Період диспропорції розвитку починається раніше, закінчується пізніше, протікає важче. Часто підлітки перебувають у “пограничному стані” з-за умов депривації, психотравм, посттравматичних переживань.

Тривала депривація, як вважають дослідники:

- зумовлює відставання у психічному розвитку особистості;
- негативно позначається на самосвідомості;
- призводить до гальмування адекватного самосприймання;
- викликає неадекватне сприймання навколишнього;
- спричиняє відхід від людей, сім’ї, реальності;
- служить причиною численних розладів і дисгармоній;
- шкодить психічному здоров’ю підлітка...

Нагромадження різних видів депривації веде до нівелювання індивідуально – неповторної структури особистості.

Контингент дітей, які приходять до “Школи екстернів” із середніх шкіл, гімназій та ліцеїв, відповідно до нашого дослідження, поділяється на групи: обдаровані діти, здібні діти та діти з однією обдарованістю, діти з ранньою професіоналізацією, працюючі учні та діти із психологічними проблемами.

Обдаровані діти – діти в яких психологічний вік вищий за фізіологічний, високий рівень самосвідомості, висока пізнавальна активність, цілісність “Я”, рання самореалізація – їм нецікаво із звичайними однолітками. Глибиною знань і незалежним мисленням вони дратують середнього вчителя масової переваженої школи. Вони “незручні” через постійні запитання та “некерованості й неслухняності”. При помилках чи спаді успіхів через високу уразливість їх не розуміють, їм дорікають, принижують, що викликає у цих дітей або самозахист-негативізм-нігілізм-протидію, або стан пригнічення, депривації. Психологами давно спростовано ствердження: “талант завжди проб’є собі дорогу” – таланту треба допомагати, інакше він спрямується в асоціальну позицію, буде витрачати час, зусилля та розум на “доказування”, комунікативні “дрібниці” і, згодом, здібності згаснуть, розсіються на “боротьбу” із оточуючими. У них інше мислення і світосприйняття, причому, часто вони дуже морально-правдолюбиві, відстоюють свої принципи, не гнучкі і є контрастом, чи лакмусом до етики, моралі, рівня мислення, культури, професіоналізму педагогів.

Такі діти вивчають програму глибше і швидше, на рівні узагальнених і систематизованих понять. Вони легко осмислюють будь-який матеріал по книзі, добре його запам’ятовують і відтворюють; у них увага, зосередження, пам’ять розвинені на високому рівні, хороший рівень культури мислення, добре сформована емоційно-вольова сфера, висока вмотивованість.

Вони здатні до самоконтролю й самоорганізації, а, значить, до самонавчання, самовиховання, самоудосконалення. Вони добре вписуються в екстернатну систему освіти, показують хороші результати, більше встигають, випускаються з високим рівнем самосвідомості, культури мислення, загальної культури й набагато більшим навчальним та життєвим досвідом, ніж однолітки.

Здібні діти та діти з односторонньою обдарованістю, яка поглинає всю свідомість і час особистості, від чого "страждають" інші галузі знань, інші сфери розвитку дитини, часто їй на шкоду. В масовій школі дитина відстає з "непотрібних", як вона вважає, предметів, у неї на них "не вистачає часу", або завдання виконує абияк.

У звичайній школі така обдарованість стає проблемною і для дитини, і для батьків, і для вчителів – всі важко контактують з такою дитиною, часто не розуміють її, ніхто не допоможе їй змотивувати себе на всебічний розвиток, підібрати оптимальний режим навчання і спосіб життя, сформувати організованість, наполегливість – емоційно-вольову сферу (це слабе місце таких дітей, їм потрібен лад із собою).

У них не завжди формується цілісність особистості, не відбувається гармонізації фізіологічного, фізичного, морального, інтелектуального, естетичного, трудового, комунікативного, сімейного та ін. розвитку.

Часто до "Школи екстернів" такі діти потрапляють в астенічному, депресивному, постпсихотравматичному, педагогічно запущеному, агресивному чи асоціальному станах. Спочатку вони пригнічені із заниженою самооцінкою, розгублені, розратовані, імпульсивні, з наявним дефіцитом образу "Я", з вираженою невключеністю в систему реальних сімейно-дитячих стосунків (навіть, із несформованим поняттям "родини", агресією до школи взагалі, ігноруванням вчителя, правил, законів, порядку, тощо).

У "Школі екстернів" вони виграють найбільше, якщо раніше їм треба було себе відстоювати, стверджуватись "не у тому колі", бо це діти із культурологічними та комунікативними проблемами, то в новій школі подібних проблем не виникає – діти зосереджуються тільки на навчанні (праці, творчості). Вони "розправляють плечі": стають спокійними, цілеспрямованими, часто з'являється бажання прискорити отримання атестату, собі і комусь доказати: "Можу!"

Діти з ранньою професіоналізацією:

- низький рівень мотивованості до навчання, зорієнтованість на отримання атестату;

- зосередженість на власній творчості, прагнення і в дорослому житті продовжити справу, якою займаються;

- ставлення до освіти поверхнєве, оцінку часто не цінують, про ВУЗи не думають (виключення складають "музиканти", "шахисти", проте вони настільки переважані професією, що просто не встигають, хоча і мотивація, і бажання, й інтелектуальні можливості є.)

Діти із психологічними проблемами. Такі діти мають проблеми у формуванні основних якостей особистості: характеру, потреб, соціальної орієнтації, ієрархії цінностей, культури мислення, рівня загальної культури, орієнтації на здоровий спосіб життя. Це діти у стані фрустрації, депривації, у посттравматичному періоді, із підвищеною відповідальністю та почуттям тривоги, акцентуовані підлітки, учні із несформованими комунікативними навичками, педагогічно запущені діти та ін. Діти цих груп потребують багато уваги, зусиль і допомоги з боку батьків, вчителів, корекції психолога.

Контингент вчителів відрізняється від педагогів інших шкіл своєрідністю особистісних рис. Це більша м'якість характеру, підвищена емпатійність, чуйність до дітей й розуміння їхніх проблем та потреб. Вони не переважані кількістю, тому збільшується якість. А нестандартна творча атмосфера школи сприяє хорошему професійному взаємозбагаченню педагогів.

Робота психолога також відрізняється: більше індивідуальних консультацій, необхідні сімейні консультації, необхідні години факультативів у кожному класі. Адже, діти часто плутають психолога з психіатром, або вони вже стикалися із некомпетентними психологами.

Взагалі, на кожну дитину витрачається більше часу, а ніж у звичайних школах. Далеко не всі діагностичні методи придатні до дітей, що навчаються дистанційно. Більше часу іде на діагностику – більше на корекцію.

Досить багато часу витрачається і на спілкування з батьками, які через навалу інформації із зовні мають тенденцію приписувати своїм дітям певні проблеми. І проблеми ці позиціонуються як "невирішувані". Тому, в першу чергу, існує потреба в корекції світосприйняття батьків, паралельно працюючи із дитиною. Проте не тільки батьків хвилює незрозуміла поведінка дітей – діти так само занепокоєні батьківськими вчинками.

Тож підводячи підсумки можемо цілком впевнено сказати, що школи дистанційного навчання не тільки мають право на існування в освітній системі, але й є однією з необхідних ланок середньої освіти. Ланок, які забезпечують компетентний освітньо-формульальний процес тим представникам молодого покоління, які мають певні соціальні, психологічні та професійні особливості.

УДК 159.922

КАЗЬМЕРЧУК А.

Наук. керівник: КУЛЬБІДА Н.М., к. психол. н.

м. Житомир

ЧИННИКИ КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність проблеми. Історія розвитку людства з найдавніших часів до наших днів засвідчує, що конфлікти завжди були і будуть. Кожна людина стикається з конфліктами. Часто суперечності та непорозуміння загострюються, породжуючи високий потенціал конфліктогенності особистості й середовища, зумовлюючи її неадекватну поведінку. Г. Козырев довів, що не існує соціальних груп без конфліктних відносин, і що конфлікти мають негативне і позитивне значення для функціонування суспільних систем та їх змін. Тому, конфлікт – не завжди погане явище. Конфлікти стимулюють особистість до творчості та ініціативи; змінюють систему відносин, цінностей особистості та сприймання реальності; прояснюють позиції та інтереси учасників конфлікту. Але конфлікт значно легше попередити, ніж потім розв'язати. Саме тому, досить важливим є пізнання суті і причин міжособистісних конфліктів, для можливості їх подальшого попередження та розв'язання. Для ліквідації негативних наслідків конфліктів необхідно вміти правильно виявляти причини, управляти їх перебігом, знижувати рівень конфліктного протистояння [6, 98].

Конфлікт в організації практично завжди є видимим, тому що має певні зовнішні прояви. Конфлікти визначаються природою людини, специфікою діяльності організації. В організаціях немає можливості й необхідності усунути конфлікти повністю, однак доцільно знижувати рівень конфліктного протистояння співробітників через грамотну побудову управління конфліктами. Працівники трудових колективів відрізняються один від одного віком, освітою, стажем роботи, фаховим та життєвим досвідом, цілями і завданнями, а також засобами і способами досягнення їх. Функції і обов'язки, ролі та статуси, різноманітні особисті якості, цінності настанови, погляди на проблеми що виникають у процесі роботи теж різні. У результаті всіх цих відмінностей зростає ймовірність виникнення конфліктних ситуацій і конфліктів [5, 220].

У житті кожної людини, як правило, превалюють два періоди: позитивний (коли їй добре) і негативний (коли погано). Конфлікти – це специфічні явища, які й складають переважно зміст другого періоду. Загальний розгляд конфліктів і основних способів управління ними був би неповним, обмеженим, поверхневим, а тому – невірним, адже насправді саме відношення до комунікативних протиріч як до конфліктних ситуацій (тобто адекватне, об'єктивне відношення) багато в чому визначає ефективність їх розв'язання [2, 48].

Практично кожна людина хоча б раз в житті потрапила в конфліктну ситуацію. Конфлікти одночасно схожі

та несхожі. Схожі перш за все реакцією на них. У більшості людей конфлікти викликають неприємні асоціації, емоції, переживання. Але ми тільки думаємо, що знаємо про конфлікти все. Що робити коли він виник? Як його уникнути? Що потрібно робити для того щоб конфлікти не руйнували життя. І нарешті, чи завжди конфлікт – це негатив?

Поняття “конфлікт” розуміється у дуже широкому плані і вживається в різних значеннях. Тому необхідно окреслити коло понять, важливих для соціально-психологічного аналізу конфлікту. Л. Петровська розглядає чотири основні категоріальні групи таких понять: структура конфлікту, його динаміка, функції та класифікація.

У структурі конфлікту виділяють такі основні поняття: учасники конфлікту, умови перебігу конфлікту, образи конфліктної ситуації, можливі дії учасників конфлікту, наслідки конфліктних дій. Учасниками конфлікту можуть бути окремі індивіди, соціальні групи, організації, держави [3, 26].

Конфлікт суттєво залежить від зовнішнього контексту, в якому він виникає і розвивається. Важливою складовою є соціально-психологічне середовище, що представлено різними соціальними групами з їх специфічною структурою, динамікою, нормами, цінностями.

Конфліктом в організації вважається відкрита форма існування суперечливих інтересів, що виникають у процесі взаємодії людей під час вирішення питання особистісного та виробничого характеру. У результаті суперечностей, викликаних розбіжністю інтересів, норм поведінки, цінностей членів трудового колективу виникають конфлікти в організаціях.

Вплив учасників конфлікту та умов його перебігу ніколи не здійснюється безпосередньо. Опосередковуючою ланкою є образи конфліктної ситуації, які утворюються в кожного учасника конфлікту. Ці внутрішні картини ситуації включають уявлення учасників про самих себе (свої мотиви, цілі, цінності), уявлення про протилежну сторону конфлікту та уявлення про ситуацію, в якій склалися та вирішуються конфліктні стосунки. Саме суб'єктивні образи, а не реальність є безпосередньою детермінантою конфліктної поведінки [1, 59].

У більшості випадків конфлікт зумовлений об'єктивною ситуацією. Але певний час вона може не усвідомлюватися. Тому цю стадію названо стадією потенційного конфлікту. Об'єктивізація конфлікту здійснюється лише після усвідомлення об'єктивної ситуації як конфлікту. Саме усвідомлення породжує конфліктну поведінку. Та нерідко реальний конфлікт виникає, коли об'єктивні умови його виникнення відсутні [6, 25]:

Аналіз експериментального дослідження. З метою дослідження чинників конфліктної взаємодії на підприємстві ми провели експериментальне дослідження, яке проходило в три етапи.

На першому етапі нашого дослідження ми з'ясували особливості організаційних конфліктів, де застосували методики "Дослідження схильності особистості до конфліктної поведінки" К. Томаса [7, 470] та "Діагностика готовності до переговорів і розв'язання конфліктів" (Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І.) [3, 171].

Другий етап нашого дослідження заключається в тому, щоб виявити зовнішні чинники, які впливають на виникнення міжособистісних конфліктів на підприємстві, та застосували методику діагностики міжособистісних і міжгрупових відносин ("Соціометрія") Дж. Морено [7, 476].

Третій етап заключається в дослідженні внутрішніх чинників, які впливають на виникнення міжособистісних конфліктів в організації. З метою вивчення внутрішніх чинників, ми застосували методику "Шкала тривожності" Дж. Тейлора, яка має на меті дослідити рівень особистісної тривожності [7, 64].

Дане дослідження було проведено на базі ЗАТ "Стріла" м. Бровари у II бригаді кількістю 30 чоловік, віком від 25 до 55 років, впродовж березня 2008 року.

За методикою "Діагностика схильності особистості до конфліктної поведінки" К. Томаса, ми визначили, що 40% досліджуваних надали перевагу компромісу при вирішенні конфліктних ситуацій. Це свідчить про те, що під час вирішення конфліктів, дії досліджуваних спрямовані на пошук рішень за рахунок взаємних поступок, на вироблення проміжного рішення, що задовольняє обидві сторони, при якому ніхто особливо не виграє і не втрачає. Компроміс може дати лише часткове вирішення конфліктної взаємодії, бо залишається достатньо велика зона взаємних поступок, а причини повністю не ліквідовуються.

Серед працівників підприємства 23% надали перевагу суперництву, яке супроводжується відкритою боротьбою за свої інтереси. Така стратегія обов'язково визначає того хто виграв та програв.

Працівники, які використовують дану стратегію поведінки, зазвичай активні і надають перевагу йти до вирішення конфлікту власним шляхом. Вони не зацікавлені у співпраці з іншими, дані працівники є вольовими та наполегливими у своїх намірах. Перш за все, вони задовольняють власні інтереси не думаючи про інтереси іншої людини, і змушують їх прийняти своє рішення. Суперництво може бути ефективним, якщо той хто його використовує наділений певною владою. В ситуації, коли людина не володіє достатньою владою і певним статусом для її впровадження, стиль суперництва який використовується в конфліктах, повертається в "конфліктну звичку", і викликає відчуження і не бажання продовжувати спілкування. Саме це і спостерігається в бригаді, працівники, які застосовують даний стиль поведінки не наділені владою, а да-

ний стиль поведінки застосовують як звичку, тому в колективі породжується відчуження даних працівників від спілкування, що погіршує соціально – психологічний клімат та складні відносини між працівниками.

Аналізуючи отримані дані за методикою "Діагностика готовності до переговорів і розв'язання конфліктів", ми виявили, що 37% працівників володіють середнім рівнем знань щодо ведення переговорів і розв'язання конфліктів, що свідчить про те, що дані працівники знають в певній мірі, особливості типів і видів конфліктів, основні прийоми і правила ведення спорів, основні прийоми і правила ведення переговорів.

З результатів дослідження видно, що 40% працівників мають низький рівень умінь та 37% середній, 23% вищий за середній рівень здібностей щодо ведення переговорів, тобто дані працівники не орієнтуються у визначенні і діагностиці типу і виду конкретного конфлікту, не можуть йти на розумні компроміси, не вміють установити контакти з вороже налаштованими особами, також не вміють передбачати і прогнозувати перебіг розвитку подій, пов'язаних з конфліктом. При цьому вони мають достатньо здібностей щоб виявити принциповість і гнучкість у розв'язанні конфлікту, мають середній рівень здатності установити діалог і коректно вести спори, перемовини, виявляють витримку і високоморальні якості під час загострення конфлікту.

На другому етапі ми визначали зовнішні чинники, які впливають на виникнення конфліктів в організації і застосували методику діагностики міжособистісних і міжгрупових відносин ("Соціометрія" за Дж. Морено). В результаті дослідження виявили, що індекс групової згуртованості у трудовій діяльності та сфері дозвілля низький. В колективі виявлено 4 мікрогрупи, 2 зірки та 4 особи ізольовані колективом. Характерним є те, що позитивні і негативні вибори досліджуваних у сфері дозвілля та сфері трудової діяльності відрізняються. Також зірки у сфері дозвілля та трудовій діяльності різні, знехтувані та ізольовані у різних сферах – різні. В даному колективі наявні мікрогрупи та 14% осіб відносять до категорії ізольовані, що свідчить про те, що в колективі несприятливий соціально-психологічний клімат.

На третьому етапі дослідження ми вивчали внутрішні чинники, які породжують конфлікти в колективі. За результатами дослідження методики "Шкала тривожності" Дж. Тейлора отримали наступні дані: 43% працівників мають середній рівень тривожності, 27% – високий, 17% – дуже високий та 13% – низький. Слід зазначити, що певний рівень тривожності – обов'язкова особливість активної діяльності особистості. У кожній людині існує свій оптимальний рівень тривожності. Оцінка людиною свого стану в цьому відношенні є для неї суттєвим компонентом самоконтролю та самовиховання. Тому, працівники з середнім рівнем тривожності не завжди відчувають тривогу при реагуванні на соціально – психологічні стресори, такі як сприйняття не бажаного ставлення до себе з боку оточуючих,

сприйняття загрози власній самоповазі, престижу. Така тривога не є стійкою властивістю особистості.

Високий, дуже високий та середній рівень тривожності досліджуваних може бути обумовлений тим, що працівники заводу з великою інтенсивністю та частою переживають психологічну напругу, часто роздратовані та не спокійні навіть з незначних причин, у них наявне відчуття внутрішньої скутості та нетерпимості. Такий стан виникає як емоційна реакція на стресову ситуацію, та може бути різним за інтенсивністю і динамікою у часі. Досліджувані схильні постійно сприймати загрозу власному “Я”, самооцінці та власній життєдіяльності, в самих різних ситуаціях. Тому доцільно відмітити, що працівники в значній мірі схильні провокувати конфліктні ситуації в процесі трудової діяльності. Так як, половина працівників мають високий та дуже високий рівень тривожності, при цьому в них відмічаються низький рівень знань, умінь та здібностей у готовності до ведення переговорів, та пристосування і ухилення, як стратегія поведінки в конфліктних ситуаціях.

Узагальнивши результати проведеного нами дослідження, ми дійшли висновку, що на виникнення конфліктів в колективі впливають як зовнішні так і внутрішні чинники. Дослідивши зовнішні чинники, ми визначили, що рівень групової згуртованості низький, при цьому третина працівників відноситься до категорії знехтуваних чи ізольованих колективом. На виникнення

та перебіг конфліктної взаємодії також впливають внутрішні чинники, а саме особистісна тривожність працівників. Тому можна зробити висновок, що саме поганий соціально – психологічний клімат, з одного боку, та високий рівень особистісної тривожності, з іншого, обумовлюють те, що в колективі надають перевагу суперництву та компромісу як стилям поведінки в конфліктній ситуації. При цьому у працівників відмічається середній та низький рівень знань, умінь та здібностей щодо готовності до ведення переговорів та розв’язання конфліктів. Дана проблема потребує вирішення методами тренінгових вправ, профілактичної та корекційної роботи, чим ми плануємо займатися в подальшому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гришина Н.В. Психология конфликта.– СПб.: Питер, 2003. – 464 с.
2. Козырев Г.И. Введение в конфликтологию.– М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 176 с.
3. Ложкин Г.В., Пов’якель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие.- 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2002. – 256 с.
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник. - К.: Академвидав, 2005. – 448 с.
6. Пірен М.І. Конфліктологія: Підручник. – К.: МАУП, 2003. – 360 с.
7. Райгородский Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учеб. пособие. – М. 2001. – 672с.

УДК 658.310.8(07)

КУЛИНИЧ В. М., ст. викладач
м. Біла Церква

СОЦІОНІЧНІ ТИПИ ТА ПРОФЕСІЙНА ПРИДАТНІСТЬ

У нашому суспільстві традиційно ігнорується спеціалізація здібностей різних типів особистості. Люди часто не знають своїх здібностей та нахилів до певної професійної діяльності, а тому діють навамання, методом “спроб та помилок”, змінюючи професії та сфери діяльності на протязі життя. Даний процес є неефективним, оскільки негативно відображається на самих людях, результаті їх діяльності та продуктивності виробничого процесу.

Сучасна практична психологія констатує факт, що існує 16 основних (базових) соціонічних типів обміну інформації із зовнішнім середовищем.

Науковці виділяють наступні фізіолого-психологічні функції людини: логіка (Л), етика (Е), сенсорика (С) та інтуїція (І).

Логіка – це послідовність дій для досягнення результату, етика – стосунки між людьми та виявлення емоцій, сенсорика (в перекладі) – відчуття, інтуїція – передчуття.

Усі соціотипи мають доповнюючого партнера – дуала, у якого є доповнюючі функції.

У кожного соціотипу є тільки дві достатньо розвинуті функції, а в доповнюючого партнера є дві інші функції. Принцип доповнення наступний: сенсорика – інтуїція, логіка – етика.

Соціотипи мають наступні функції: Дон Кіхот (ЛЕ), Робесп’єр (ЛШ), Джек Лондон (ЛЕ), Бальзак (ЛШ), Гамлет (ЕЕ), Єсенін (ЕЕ), Гекслі (ЕЕ), Достоевський (ЕШ), Жуков (СЛЕ), Горький (ЛС), Штірліц (ЛСЕ), Габен (СШ), Гюго (ЕСЕ), Дюма (СЕ), Цезар (СЕЕ), Драйзер (ЕСІ).

Для визначення професійної придатності працівників пропонується особлива система профорієнтації, заснована на визначенні та використанні особливостей соціонічних типів.

Усі 16 соціонічних типів поділяються за чотирма групами, які відображають характерні для них сфери діяльності, а саме:

– науково-дослідна, експериментальна діяльність, пошук нових ідей і створення різних проектів рекомендується для Дон Кіхота, Робесп’єра, Джека Лондона, Бальзака;

– конструювання та експлуатація технічного обладнання, управлінська та організаторська діяльність рекомендована для Жукова, Горького, Штірліца та Габена;

– сфера сервісу, спортивна діяльність, суспільна та менеджерська діяльність, торгівля та посередницька діяльність найбільше підходять для наступних психологічних типів – Гюго, Дюма, Цезар, Драйзер;

– творча робота, сфера культури, мистецтва, діяльність у благодійних фондах і організаціях ідентифікується із соціотипами – Гамлет, Єсенін, Гекслі, Достоевський.

Інше, більш конкретне, стисле групування за професійною придатністю соціонічних типів виглядає наступним чином.

Управлінська сфера діяльності (виробничники, технологи, управлінці): Жуков, Горький, Штірліц та Габен.

Соціальна сфера діяльності (суспільна робота, сервіс): Гюго, Дюма, Цезар, Драйзер.

Інноваційна сфера діяльності (дослідники, маркетологи, теоретики): Дон Кіхот, Робесп’єр, Джек Лондон, Бальзак.

Гуманітарна сфера: Гамлет, Єсенін, Гекслі, Достоевський.

Усі 16 соціонічних типів поділяються на 2 групи: теоретики та практики.

До групи теоретиків належать наступні психологічні типи: Дон Кіхот, Робесп’єр, Джек Лондон, Бальзак, Гамлет, Єсенін, Гекслі, Достоевський. До групи практиків належать наступні типи: Жуков, Горький, Штірліц та Габен, Гюго, Дюма, Цезар, Драйзер.

Група теоретиків може довгий час теоретично об’рунтовувати свої рішення, спілкуватися та доводити свою точку зору, вони є розробниками різних теорій, можуть довгий час працювати за ради розробки та здійснення ідей. Таку можливість надають їм функції інтуїція та логіка.

Група практиків не може теоретично об’рунтовувати свої рішення, її представники полюбують практичну діяльність і прагнуть одержати результат від неї (орієнтація на матеріальні цінності).

Саме, виходячи із вище вказаного, визначаючи власну сферу діяльності, слід враховувати свої індивідуальні особливості і зорієнтовувати їх у потрібному напрямку з метою самореалізації на благо собі, організації та суспільству в цілому. Тому основним змістом профорієнтації є – визначити свої здібності до конкретної професії і досягнути оптимальної формули:

здібності людини = вимогам до професії

УДК 159.922.8

ЛИТОШ Г.

Науч. руководитель – к. психол. н. ГРИДКОВЕЦ Л.М.

г. Киев

СОН КАК ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Что мы знаем о снах? Думаю мало кто не знает, что сон это отдых для тела, мозга и прочая благодать. На самом деле у сна намного больше функций. Сохранение информации, восстановление иммунитета, высвобождение гормонов роста и как не странно – еще и приспособление к изменению освещенности (день/ночь). Для каждого человека количество часов проведенных в койке непосредственно в состоянии сна является разным. Продолжительность сна у новорожденных, взрослых и пожилых людей составляет 12–16, 6–8 и 4–6 ч в сутки соответственно. Отсутствие сна является тяжким испытанием и рассматривается как одна и изощренных пыток. В течении нескольких бессонных дней сознание человека теряет ясность, он испытывает непреодолимое желание заснуть, периодически “вырубаясь”. Именно поэтому подобную экзекуцию используют некоторые секты для вербовки новых adeptов.

Сон – это особое состояние организма в котором циклами повторяются несколько стадий. Основные фазы это медленный и быстрый сон.

При медленном сне распознают следующие стадии:

* Первая стадия. Альфа-ритм уменьшается и появляются низкоамплитудные медленные тета- и дельта-волны. Поведение: дремота с полусонными мечтаниями и сноподобными галлюцинациями. В этой стадии могут интуитивно появляться идеи, способствующие успешному решению той или иной проблемы.

* Вторая стадия. На этой стадии появляются так называемые “сонные веретёна” – сигма-ритм, который представляет собой учащенный альфа-ритм (12–14–20 Гц). С появлением “сонных веретён” происходит отключение сознания; в паузы между веретёнами (а они возникают примерно 2–5 раз в минуту) человека легко разбудить. Повышаются пороги восприятия.

Самый чувствительный анализатор – слуховой (мать просыпается на крик ребёнка, каждый человек просыпается на название своего имени).

* Третья стадия. Характеризуется всеми чертами второй стадии, в том числе наличием “сонных веретён”, к которым добавляются медленные высокоамплитудные дельта-колебания (2 Гц).

* Четвёртая стадия. Самый глубокий сон. Преобладают дельта-колебания (2 Гц). Третью и четвёртую стадии часто объединяют под названием дельта-сна. В это время человека разбудить очень сложно; возникают 80 % сновидений, и именно на этой стадии возможны приступы лунатизма и ночные кошмары, однако человек почти ничего из этого не помнит. Первые четыре медленноволновые стадии сна в норме занимают 75–80 % всего периода сна.

Быстрый же сон был открыт сравнительно недавно, в 1953 г.: быстрые колебания электрической активности, близкие по значению к бета-волнам. Он является пятой стадией сна. Это напоминает состояние бодрствования. Вместе с тем (и это парадоксально!) в эту стадию человек находится в полной неподвижности, вследствие резкого падения мышечного тонуса. Именно в этот промежуток люди и видят сновидения.

Теперь немного о сновидениях. Наука, изучающая их, называется онейрологией. Сновидения считаются связанными с фазой быстрого движения глаз (БДГ). Эта стадия возникает примерно каждые 1,5–2 часа сна и её продолжительность постепенно удлиняется. Она характеризуется быстрым движением глаз, которые как бы следят за перемещением объектов, стимуляцией Варолиевого моста, учащённым дыханием и пульсом и временной парализацией тела. Возможно, что БДГ не является единственной фазой, в которой человек видит сны – просто при пробуждении в этой фазе их проще всего запомнить.

Считается, что все люди способны видеть сны, но не все могут о них вспомнить. Некоторым людям вспоминаются сны, как тусклые и обесцвеченные, другие, напротив, – яркие и насыщенные. Утверждение о том, что люди видят чёрно-белые сны, связано скорее с тем, что во сне они не воспринимают цветов вообще, в том числе чёрных и белых, а лишь образы предме-

тов. Красочные сны обычно свойственны детям или людям с развитым воображением. Особой разновидностью снов являются осознанные сновидения, в которых человек осознаёт, что он спит, и иногда – пытается управлять сновидением.

Люди всегда пытались понять: какой же смысл в снах. Исполнок веков существовали толкователи снов, распространённое мнение, что сны насылались людям богами и несли в себе скрытый смысл всегда делал их существование безбедным. Составлялись всевозможные сонники, по которым толковали сны жрецы. Так, целиком сохранился греческий сонник II–III века н. э. – “Онейрокритика”.

Интерес к научному изучению сновидений возник с новой силой в XIX в. в связи с бурным развитием психологии, физиологии и философии. Большое количество исследователей придерживалось мнения о том, что сновидение представляет собой бессмысленный набор фантастических образов, которые возникают в связи с ослаблением роли сознания, которое отбирает впечатления бытия для формирования цельной картины действительности и продуцирования тех или иных действий для решения различных задач. В процессе сна сознание не контролирует эти впечатления, и они хаотически перемешиваются и порождают причудливые образы и мысли. Пытаться толковать сновидения, по мнению этих учёных, не имеет смысла. В то же время работа со сновидениями – один из основных методов работы в психоанализе. По мнению З. Фрейда, сон есть широкие ворота в подсознание человека. Его нельзя воспринимать буквально, но только через ключевые образы, которые отражают истинные желания человека, как активированные так и вытесненные.

Относиться к снам серьёзно или нет, пытаться разгадать их смысл или воспринимать то что сны это работа подсознания, это выбор каждого и этот выбор каждый делает сам.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Александров А.А. Психогенетика.– Питер, 2004.– 192с.
2. Волков Е.Н. (ред.) Исцеление от “рая”. – С.-Петербург: Речь, 2008. – 385с.
3. Фрейд З. Психология бессознательного / составитель М.Г. Ярошевский. – М.: Просвещение, 1990.– 448с.

УДК 159.923.2

НОСОВА В.

Наук. керівник: КУЛЬБИДА Н.М., к. психол. н.

м. Житомир

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність проблеми. Соціально-психологічний клімат будь-якої установи породжується міжособистісною взаємодією, яка опосередковує не тільки міжособистісні впливи, а й вплив навколишнього фізично-

го середовища: речей, предметів, явищ природи тощо. Настрій однієї людини впливає на настрій іншої, позначається на різноманітних актах поведінки, діяльності, життя людини. Психологічний клімат колективу ство-

рюється і проявляється в процесі спілкування, на фоні якого реалізуються групові потреби, виникають і вирішуються міжособистісні і групові конфлікти. В цьому процесі набуває чіткий характер приховані змістовні ситуації взаємодії між людьми: змагання або таємне суперництво, дружня згуртованість або кругова порука. А тому актуальність вивчення психологічних особливостей соціально-психологічного клімату в організації є очевидною.

Стан вивчення проблеми. Р. Шакуров пропонує розглядати соціально-психологічний клімат з урахуванням трьох особливостей: психологічної, соціальної та соціально-психологічної. "Психологічна форма клімату розкривається в емоційних, вольових та інтелектуальних станах і властивостях групи (так, можна говорити про атмосферу оптимізму, страху, цілеспрямованості або вольової розслабленості, творчого пошуку та інтелектуальної активності людини тощо)" [1, 5]. На його думку, якщо в інтелекті, емоціях, волі фіксувати їхній соціальний зміст, то тут виявлятиметься соціальний аспект, а соціально-психологічний аспект проявляється в єдності, згоді, задоволенні, дружбі, згуртованості.

Соціально-психологічний клімат – якісний бік стосунків, що виявляється у вигляді сукупності психологічних умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності та всебічному розвитку особистості в групі. Такий клімат може бути сприятливим, несприятливим, нейтральним, позитивно чи негативно впливати на самопочуття людини.

Найважливішими ознаками соціально-психологічного клімату групи (колективу), на думку А. Коломінського [2, 127] є:

Суб'єктивні ознаки:

- довіра та взаємовимогливість членів групи один до одного;
- доброзичливість і ділові претензії;
- вільне висловлювання думок щодо справ колективу чи поведінки окремих осіб;
- відсутність тиску з боку керівництва на підлеглих і визнання за ними права приймати рішення, значущі для справ колективу;
- достатня поінформованість членів колективу про завдання та стан справ у колективі;
- високий ступінь емоційного включення та взаємодопомоги у ситуаціях, якщо є у цьому потреба;
- усвідомлення і взяття відповідальності на себе за стан справ у групі кожним із її членів.

Об'єктивні ознаки:

- високі показники результатів діяльності;
- низька плинність кадрів;
- високий рівень трудової дисципліни;
- відсутність напруженості й конфліктності в колективі тощо.

І хоча кожен колектив має своє, неповторне обличчя, стиль, інтереси, згадані ознаки майже універсальні для будь-якого колективу.

Т. Кабаченко виділяє такі загальні фактори формування соціально-психологічного клімату:

- характер виробничих відносин того суспільства, складовою частиною якого є група;
- організація й умови трудової діяльності;
- специфіка й особливості роботи органів управління та самоврядування;
- стиль і характерологічні форми керівництва;
- соціально-психологічні, тендерні та демографічні особливості групи;
- чисельність групи тощо.

Видрізняють такі основні фактори формування соціально-психологічного клімату:

- фактори макросередовища;
- фактори мікросередовища.

Говорячи про фактори макросередовища, які впливають на психологічний клімат ззовні, необхідно враховувати те, що жодна група не може існувати, а тим більше розвиватися ізольовано від навколишнього світу [4, 92]. До таких факторів належать:

- соціально-психологічні тенденції науково-технічного прогресу;
- особливості суспільно-економічної формації на конкретному етапі розвитку суспільства;
- особливості діяльності органів управління, вищих за рівнем;
- соціально-психологічні особливості територіального району, в якому функціонує організація, тощо.

Значно більше впливають на соціально-психологічний клімат колективу фактори мікросередовища, основні з них такі:

- особливості матеріально-економічних, технологічних та організаційно-управлінських умов праці в колективі та ступінь задоволення людей цими факторами;
- особливості формальної структури в колективі та її співвідношення з неформальною;
- стиль керівництва керівника колективу;
- рівень психологічної культури керівника та співробітників тощо.

На основі узагальнення наукових джерел ми дійшли до висновку, що основними факторами, які впливають на стан соціально-психологічного клімату в колективі, є зміст праці, ступінь задоволення людей роботою, умови праці та побуту, задоволеність ними; ступінь задоволення характером міжособистісних стосунків зі співробітниками; стиль керівництва, особистість керівника, а також те, чи задоволений він співробітниками.

Обговорення експериментального дослідження. З метою вивчення психологічних особливостей соціально-психологічного клімату в організації ми провели експериментальне дослідження на базі КП Житомирське виробниче управління водовідно-каналізаційного господарства (група №1) та ТОВ "Рембудкомплекс" (група №2) впродовж січня-березня 2008 року.

Ми застосували ряд психодіагностичних методик: "Аналіз та оцінка соціально-психологічного клімату

в колективі”, “Визначення стилю керівництва трудовим колективом”, розроблену В. Захаровим на основі опитувальника А. Журавльова, “Визначення соціально-психологічної самооцінки колективу”.

За результатами методики “Аналіз та оцінка соціально-психологічного клімату в колективі”, порівнюючи показники двох груп, ми можемо сказати, що в групі № 1 несприятливий соціально-психологічний клімат, а в групі № 2 – сприятливий. Проаналізувавши результати дослідження двох груп на предмет виявлення стилю керівництва в організації, ми можемо сказати, що в групі № 1 переважає авторитарний стиль керівництва, а в групі № 2 – демократичний.

В результаті визначення соціально-психологічної самооцінки колективу виявлено, що в групі № 1, спілкуючись і взаємодіючи з іншими, працівники характеризують свій колектив як безвідповідальний, неорганізований, неконтактний під час виконання спільних завдань. Групі № 2 властиві риси відповідальності, колективізму, згуртованості, що супроводжується бажанням працівників виконувати поставлені на них завдання в тісній інтеграції та єдності між собою.

За результатами кореляційного аналізу, ми встановили, що у групі № 1 авторитарний стиль керівництва прямо корелює з рівнем прояву нервового напруження у працівників ($r_s = 0,66$ (при $p > 0,01$). У групі № 2 існують прямі зв'язки між задоволеністю сто-

сунками з керівником та демократичним стилем керівництва. Це свідчить про те, що колективу даної групи властиві гарні стосунки з керівництвом, оскільки вони репрезентують і відстоюють інтереси співробітників перед вищим керівництвом, враховують інтереси підлеглих, обирають адекватні засоби впливу на них.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що соціально-психологічний клімат залежить від стилю керівництва: демократичний стиль керівництва визначає сприятливий клімат у групі, авторитарний стиль – несприятливий.

Перспективу подальшої роботи ми вбачаємо у розробці тренінгової програми, спрямованої на покращення соціально-психологічного клімату у колективі в умовах авторитарного стилю керівництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. 224 с.
2. Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами. Учебное пособие – СПб.: Питер, 2003. – С. 90–102.
3. Карамушка Л.М. Психология управления. Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003. – С. 290–294.
4. Коломинський Психология взаимоотношений в малых группах (общин и возрастные особенности). Учебное пособие. – МН.: Тетра-Системе, 2001. – С. 127–164.
5. Парыгин В.Д. Климат коллектива как предмет диагностического исследования // Психол. журн. – 1982. – №3. – С. 15–24.
6. Парыгин В.Д. Социально-психологический климат коллектива. – Л.: Наука, 1981. – С. 16–21.

УДК 159.9+347.963

ОЗЕРСЬКИЙ І.В., ХАРУТА В.В.

м. Київ

СЛУЖБА ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ОРГАНІВ ПРОКУРАТУРИ: ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Служба психологічного забезпечення в системі органів прокуратури України (далі – Служба) являє собою централізовану систему спеціальних структурних підрозділів та посад спеціалістів (практичних психологів), які здійснюють цілеспрямовану роботу по психологічному забезпеченню діяльності прокурорсько-слідчих працівників з метою підвищення ефективності здійснення ними професійної діяльності.

Працівники Служби у своїй діяльності повинні керуватися Конституцією України, Декларацією з прав людини, Законом України “Про прокуратуру”, наказами Генерального прокурора України, чинним законодавством України, цим Положенням та іншими нормативно-правовими актами, які стосуються їх діяльності.

Структура і штат Служби затверджуються Генеральним прокурором України. Діяльність Служби забезпечується практичними психологами, які мають вищу спеціальну освіту та відповідають затвердженим

кваліфікаційним вимогам. Серед кандидатів на посади перевага віддається особам, які мають досвід роботи в органах прокуратури чи пройшли спеціальну підготовку (навчання) перед вступом на посаду.

Чисельність фахівців Служби пропорційно залежить від загальної чисельності персонального складу органів прокуратури України та установлюється відповідно до рекомендованих норм навантаження.

Свою роботу Служба організовує на підставі перспективних і поточних планів з урахуванням науково-методичних рекомендацій, передового досвіду в галузі юридичної психології та відповідно до вимог нормативно-правових актів Генеральної прокуратури України. Діяльність Служби психологічного забезпечення здійснюється на основі чіткої відповідальності кожного працівника за напрямок діяльності та виконання окремих службових та професійних завдань.

Вважаємо за необхідне розглянути основні завдання, напрями діяльності та функції Служби. Служба

психологічного забезпечення в системі органів прокуратури України функціонує на трьох рівнях:

- науково-методичному, на якому вивчає психологічні особливості прокурорсько-слідчої діяльності з метою розробки методів і методик професійного застосування психологічних знань у сучасних умовах;
- прикладному, на якому здійснює соціально-психологічне забезпечення процесу успішного виконання професійних завдань, професійну підготовку і підвищення кваліфікації прокурорсько-слідчих кадрів;
- практичному, на якому забезпечує безпосередню роботу практичних психологів при здійсненні ними професійної діяльності.

Основними напрямками діяльності Служби виступають:

- психологічна діагностика – цілеспрямоване вивчення індивідуальних особливостей особистості і соціально-психологічних явищ у групах (колективах, неформальних об'єднаннях). Психологічна діагностика проводиться з метою професійного добору, атестації (переміщення, підвищення та звільнення з посади), проведення психологічного консультування, розстановки кадрів, психокорекційної роботи і розвитку особистості працівника органів прокуратури України;
- психологічна корекція – психологічний вплив на особистість працівника органів прокуратури з метою усунення негативних тенденцій у її розвитку (акцентуації, стресових станів, суїцидальних установок і ін.);
- психологічна підготовка – цілеспрямована робота психолога по формуванню професійно-вольових якостей і психологічних умінь прокурорсько-слідчих працівників, що здійснюється в процесі професійної діяльності, проведення соціально-психологічних тренінгів, саморозвитку особистості.
- психологічна профілактика – цілеспрямована систематична робота психолога разом з керівниками підрозділів органів прокуратури по попередженню негативних явищ серед особового складу, виявленню груп ризику (за різними підставами) і проведенню з ними психокорекційної роботи.
- психологічна просвіта – підвищення компетентності та культури співробітників органів прокуратури при вирішенні психологічних складнощів при здійсненні професійної діяльності.
- психологічне консультування – надання конкретної допомоги працівникам органів прокуратури в усвідомленні ними природи їхніх ускладнень та аналізі психологічних проблем. Психологічне консультування здійснюється у формі індивідуальних і групових консультацій у прокурорському колективі.

Безпосередніми функціями Служби є:

- Проведення поглибленого психологічного вивчення кандидатів на керівні посади в системі органів прокуратури України, професійна орієнтація та професійно-психологічний відбір кандидатів на службу в органах прокуратури України, навчання в Національній академії прокуратури України та інших

навчальних закладах органів прокуратури, з метою визначення їх психологічних характеристик та прогнозування психологічної готовності до виконання певних професійних завдань.

- Виявлення за допомогою психологічних та соціологічних методів чинників, що сприяють виникненню соціально-психологічних проблем у професійній діяльності працівників органів прокуратури України.

· Здійснення заходів щодо оптимізації соціально-психологічного клімату в колективах. Психологічне консультування керівників структурних підрозділів органів прокуратури України щодо психологічних аспектів роботи з персоналом.

· Здійснення заходів психологічного забезпечення професійної діяльності прокурорсько-слідчих працівників відповідно до функціональних обов'язків.

· Навчання працівників органів прокуратури України психологічно-об'єднаній тактиці забезпечення особистої безпеки та формування в них психологічної готовності до успішного виконання професійних завдань.

· Проведення психопрофілактичної роботи, спрямованої на зміцнення й відновлення соціально-психологічного добробуту та здоров'я працівників органів прокуратури України, запобігання виникненню соціально-психологічної та особистісної дезадаптації.

· Психологічне супроводження процесу адаптації молодих працівників до нових умов професійної діяльності при вступі на посаду.

· Підготовка висновків щодо можливості атестації працівників органів прокуратури України, визначення можливостей їх кваліфікаційного зростання при формуванні резерву на висування згідно з кваліфікаційними характеристиками посади.

· Впровадження новітніх автоматизованих психодіагностичних комплексів з метою забезпечення психологічної та психофізіологічної надійності персоналу органів прокуратури України.

· Організація та проведення інструктивних нарад та семінарів з методологічних, методичних та практичних аспектів психологічного забезпечення професійної діяльності працівників органів прокуратури.

· Випуск буклетів, експрес-інформації і бюлетенів психологічного спрямування, з метою можливості отримання працівниками необхідної інформації в зручній для них час та самоосвіти.

· Розвиток у працівників органів прокуратури України особистої дисциплінованості, культури спілкування та чуйного ставлення до людей.

· Сприяння підвищенню рівня психологічної культури працівників органів прокуратури України, взаємоповаги та взаємовиручки в прокурорському колективі, психологічної компетентності керівників.

· Надання консультативної та практичної допомоги працівникам органів прокуратури України з питань взаємодії з різними верствами населення, представниками засобів масової інформації.

Слід зауважити, що професійне втручання в роботу психолога можливе лише з боку Голови Служби за умови поваги до окремої думки фахівця психолога. Залучення працівників Служби до інших видів діяльності, що виключають або ускладнюють виконання їх професійних завдань, не допускається.

Тепер розглянемо питання щодо системи та управління Службою. Систему Служби становить Служба психологічного забезпечення в системі органів прокуратури при Головному управлінні кадрового забезпечення Генеральної прокуратури України, та практичні психологи при відділах роботи з кадрами прокуратур Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, військових прокуратур регіонів та військової прокуратури ВМС України. Службу очолює Голова Служби психологічного забезпечення в системі органів прокуратури при Головному управлінні кадрового забезпечення Генеральної прокуратури України, який здійснює загальне керівництво і координацію діяльності співробітників Служби.

Голова Служби призначається на посаду і звільняється з посади наказом Генерального прокурора України за поданням начальника Головного управління кадрового забезпечення, якому він безпосередньо підпорядковується. Інші працівники Служби призначаються на посади та звільняються з посад у встановленому порядку.

Працівники служби при відділах роботи з кадрами прокуратур Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, військових прокуратур регіонів та військової прокуратури Військово-Морських Сил України безпосередньо підпорядковуються начальникам відділів кадрів цих прокуратур, а в питаннях організації професійної діяльності перебувають у прямому підпорядкуванні Голови служби психологічного забезпечення при Головному управлінні кадрового забезпечення Генеральної прокуратури України.

Призначення на посади працівників Служби при відділах роботи з кадрами прокуратур Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, військових прокуратур регіонів та військової прокуратури Військово-Морських Сил України здійснюється з обов'язковим погодженням кандидатури з Головою служби психологічного забезпечення, начальником Головного управління кадрового забезпечення та першим заступником Генерального прокурора України.

На базі Служби створюються: кабінети професійної психодіагностики; кабінети психологічної корекції та регуляції; психотренінгові комплекси; кабінети психологічного розвантаження.

Обов'язки Голови Служби:

- Здійснює загальне керівництво та координацію діяльності підпорядкованих співробітників Служби та забезпечує роботу щодо якісного та ефективного виконання покладених на Службу завдань та вимог

керівництва Генеральної прокуратури України з питань організації психологічного забезпечення професійної діяльності, несе за це персональну відповідальність.

- Розробляє та затверджує функціональні обов'язки працівників служби психологічного забезпечення в системі органів прокуратури України.

- Перевіряє рівень фахових та професійних знань, наявність практичних навичок та вмій кандидатів на заміщення посад в Службі, за результатами чого приймає рішення про доцільність призначення фахівців на відповідні посади.

- Проводить розстановку і навчання працівників Служби та відповідає за організацію індивідуальної роботи з підлеглими.

- Контролює дотримання співробітниками Служби службової дисципліни і законності, етичних стандартів психологів, а також якість надання психологічних послуг. Несе персональну відповідальність за стан виконавчої та службової дисципліни.

- Розглядає кореспонденцію, скарги, заяви, листи, а також забезпечує особистий прийом працівників органів прокуратури України та громадян, які звертаються до органів прокуратури України різного рівня з питань, що входять до компетенції психолога, організовує їх своєчасне та об'єктивне розв'язання.

- Забезпечує режим таємності, у тому числі конфіденційності психологічної інформації, отриманої в результаті роботи психолога з прокурорсько-слідчими працівниками.

- Ініціює впровадження новітніх форм та методів психологічного забезпечення оперативно-службової діяльності прокурорсько-слідчих працівників.

- Керує роботою Служби психологічного забезпечення в системі органів прокуратури України з питань вивчення, узагальнення та поширення позитивного досвіду.

- Організовує роботу з підготовки матеріалів на засідання колегій, оперативні наради керівництва Генеральної прокуратури України.

- Доповідає начальнику Головного управління кадрового забезпечення Генеральної прокуратури України про стан психологічного забезпечення оперативно-службової діяльності в підпорядкованих органах та підрозділах.

Голова Служби має право:

- Готувати та вносити на розгляд керівництва Генеральної прокуратури України проекти наказів та інших управлінських рішень, які стосуються питань психологічного забезпечення службової діяльності прокурорсько-слідчих працівників, підписувати та затверджувати документи Служби.

- Отримувати в установленому порядку від структурних підрозділів органів прокуратури України, навчальних закладів прокуратури України необхідну інформацію, необхідну для психологічного забезпечення службової діяльності працівників органів прокуратури України.

- Встановлювати зв'язки та здійснювати співробітництво з підрозділами, службами психологічного забезпечення інших органів, міністерств, відомств та організацій, у межах повноважень з питань, що належать до компетенції Служби.

- Вносити в установленому порядку Начальнику Головного управління кадрового забезпечення Генеральної прокуратури України пропозиції щодо призначення, переміщення та звільнення з посад працівників Служби, а також щодо їх атестації, присвоєння класних чинів, заохочення чи накладення дисциплінарного стягнення.

- Вносити пропозиції щодо встановлення та зміни працівникам Служби посадових окладів, передбачених у мінімальних і максимальних розмірах, премій та надбавок у межах фонду заробітної плати.

- Організовувати наради, семінари, "круглі столи", за участю особового складу Служби, представників відомчих науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів прокуратури України.

- Здійснювати перевірку організації та результатів роботи Служби.

Основні завдання та функціональні обов'язки працівника Служби:

- Складає щомісячні плани психологічного супроводження оперативно-службової прокурорсько-слідчих працівників відповідних прокуратур, затверджує їх у керівництва та погоджує з Головою Служби.

- Здійснює професійно-психологічний відбір кандидатів на службу в органах прокуратури та кандидатів на навчання у вищих навчальних закладах прокуратури України та Національній академії прокуратури України.

- Здійснює поглиблене психологічне вивчення прокурорсько-слідчих працівників при формуванні кадрового резерву для висунення на вищі посади, а також при переміщенні або призначенні на іншу посаду, проведенні атестації, надає експертний висновок.

- Складає і веде карту психологічного супроводження працівника органів прокуратури України (окремо на кожного).

- Організовує та безпосередньо проводить заняття з психологічної підготовки прокурорсько-слідчих працівників.

- Вживає заходів щодо вивчення та підтримки на належному рівні соціально-психологічного клімату в прокурорських колективах, надає консультативну допомогу керівництву та безпосередньо бере участь в організації психопрофілактичної роботи або в розв'язанні конфліктів.

- Здійснює заходи щодо виявлення ознак девіантної поведінки, вивчає актуальні проблемні ситуації, проводить психокорекційні заходи.

- Бере участь в підборі наставників та надає їм рекомендації щодо оптимальної адаптації молодих прокурорсько-слідчих працівників нових умов професійної діяльності при вступі на посаду відповідно до їх індивідуально-психологічних властивостей.

- Здійснює психологічне супроводження процесу адаптації молодих прокурорсько-слідчих працівників, а також надання їм індивідуальної психокорекційної допомоги. Після закінчення термінів наставництва проводить аналіз та узагальнює результати адаптації молодих прокурорсько-слідчих працівників до нових умов службової діяльності, готує відповідні пропозиції та рекомендації керівництву органу, підрозділу щодо поліпшення даного напрямку роботи.

- Сприяє підвищенню рівня психологічної культури працівників органів прокуратури України.

- Виходячи із специфіки службової діяльності Голова Служби може включати до функціональних обов'язків практичного психолога інші питання, що не суперечать основним завданням психологічного забезпечення.

УДК 37.013.43

ПАНЧЕНКО В.

м. Київ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КУЛЬТУРА ПЕДАГОГА ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Резюме

В роботі актуалізується значення культурологічного підходу в сучасній педагогічній діяльності. Зокрема, піднімається роль інтелектуальної культури педагогічної праці як визначальної основи в навчально-виховній підготовці сучасної молоді до життя

Summari

The meaning of culturalological approach is actualized for present pedagogics. The role of pedagogy's intellectual culture is raised as determinated base for teaching and educational schooling of youth for life.

Наш Розум, наша свідомість постійно і плавно змінюються в процесі свого індивідуального і суспільного розвитку: від тотемних ситуативних вірувань, або

"дитинства цивілізації", до формально-логічного, матеріалістично-структурованого розуміння періодизації існування навколишнього світу – "юності циві-

лізації” (класична картина світу); від простих і зрозумілих матеріалістичних систем до науково-абстрактних синергетичних (“система систем”) – “зрілість цивілізації” (некласична картина світу), і зрештою, – до розуміння алогічності і непередбачуваності загальної картини Життя і Всесвіту (постнекласична картина світу). На сучасному етапі свого розвитку ми розуміємо, – людині неможливо створити таку теорію, що цілісно може пояснити всі явища, які відбуваються з нею і в навколишньому світі. Цілком можливо, що надходить “час толерантності” різноманітних науково-методологічних поглядів, інтуїтивних вірувань і переконань, час “презумпції Розуму і Духу”, час відновлення Віри у всемогутність і самодостатність внутрішньої самоорганізації людського індивіда – час “мудрості Цивілізації”, а не тільки прозріння краєвих її представників.

Саме тому проблема *Розуму і Душі, свідомості і волі, інтелектуально-духовного піднесення людства*, що впродовж багатьох тисячоліть була в центрі уваги видатних особистостей людства: мислителів, філософів, педагогів, богословів, поетів, багатьох інших геніїв культури минулих поколінь (Лао-Цзи, Конфуцій, Піфагор, Сократ, Платон, Аристотель, Демокріт, Фома Аквінський, Леонардо да Вінчі, Ібн-Сіна, О.Хайям, І. Кант, Р. Декарт, К. Савкович, І. Гізель, Г. Сковорода, І. Котляревський, М. Гоголь, Т. Шевченко, Л.Українка, П. Юркевич, П’єр де Шарден, В. Вернадський і ін.), – сьогодні виходить на поверхню сучасного людинознавства, все більше і більше привертаючи до себе увагу серед незацікненого на матеріальному субстраті населення планети Земля.

Людський індивід, споглядаючи оточуючий світ, оцінюючи різнобічні впливи соціуму, не просто формує своє внутрішнє ставлення до навколишнього середовища, він створює зрозумілу для нього свою природу, свій світ – *свою культуру*. Фактично ця створена ним культура і є його життєвим середовищем, в якому людина, як вид, проявляє свої індивідуальні та загальні *запити, потенції, можливості*. Різні умови існування, взаємодія (чи ізоляція) з іншими народами накладають свій специфічний вплив на побут і самовираження людини: різні віддалені групи, нації, народи мають притаманну тільки їм, *свою, самобутню культуру*. Тобто, в першу чергу, *культура – це і духовне, і інтелектуальне, і матеріальне напластування людського існування*, що проявляється в методах і результатах взаємозалежної діяльності кожної людини: як *особистості - представника людського співтовариства, як індивіда – специфічного носія цієї культури*.

Існуючий в наш час традиційний підхід до навчання і виховання, загальної і професійної підготовки майбутніх спеціалістів педагогічної ниви, що прямо пов’язаний з наповненням їх спеціальними знаннями, більш-менш формує фахівців-предметників своєї справи, та, на жаль, не *Педагогів*, не “ведучих за собою” творчих особистостей. В планах і методах навчально-

виховної діяльності педагогічних колективів все менше місце займає функція *виховання*, зникають більшість форм гурткової роботи, культурно-екскурсійна діяльність, все менше часу приділяється еколого-натуралістичній роботі, а про що говорить вкрай незадовільний стан фізичного і морального здоров’я підростаючої молоді? Фактично сучасний педагог все ще залишається *заручником* старої адміністративно-командної системи, *ретранслятором* застарілих предметних знань, а його особистість вже давно перестала бути *взірцем, виховним зразком, ідеалом для наслідування* підростаючого покоління. Значною мірою провина тут лежить на державі, адже існуючий статус педагогічного працівника сьогодні дуже далекий від акмеологічної вершини його духовної і професійної суті в суспільстві. Це тим більше непокоїть, що коли порівнювати ставлення держави до педагогічної праці в таких розвинених країнах, як Японія, США, Англія, Німеччина та ін., то ми дуже відстаємо в цьому відношенні. Крім того, в зв’язку з переходом до Болонської системи значного удосконалення потребують також зміст, форми і методи викладання загальноосвітніх і спеціальних дисциплін системи вищої і професійно-технічної освіти України. Реально існуючий стан розвитку українського суспільства вже досить давно вказує на наявність значних диспропорцій між системою вищої і спеціальної освіти та соціальними умовами життя населення. На думку таких фахівців психолого-педагогічної науки, як С.У. Гончаренко, І.А. Зязюн, В.О. Кудін, Н.Г. Ничкало, Н.А. Побірченко, Т.П. Усатенко, Л.О.Хомич та ін., українська педагогіка має на сьогодні два головних чинника кризової ситуації: *перший – все більш поглиблюється розрив між якістю навчання і особистими потребами та професійними запитамі учнівської молоді; другий – різко зростає загострення світоглядних, духовних і соціальних проблем життя населення*.

Крім всього іншого в умовах проголошеного переходу до нової економічної і політичної парадигми розвитку України державний підхід до педагогічної освіти потребує кардинальної зміни не тільки суспільного статусу педагогів, але і самої методології процесу професійної підготовки педагогів як *порадників* сучасної молоді, як *наставників творчих особистостей*.

Саме наукове розуміння поняття *творчої особистості* виступає однією з умов формування у майбутнього педагога особистісної готовності до *творчої і інноваційної діяльності* на професійній ниві. Подібний підхід в процесі навчально-виховної роботи, наприклад, з студентами ВУЗу, мав би створити належні умови для підтримки їх обопільного з викладачами творчого розвитку. Як на наш погляд, то одним із ефективних чинників зростання внутрішньої цінності педагогічної професії для майбутніх студентів має стати концентрація уваги педагогічного співтовариства на гармонізації розвитку *психологічної куль-*

тури кожного майбутнього педагога. Адже для того, щоб внутрішня гуманістична культура і спрямування кожного педагога стали ціннісним резервом і інструментом його діяльності, мало мати тільки певні професійні знання, уміння та навички. Сучасний педагог, в першу чергу, має бути *духовно спрямованою, психологічно грамотною людиною, невпинно і творчо працювати над собою на шляху саморозвитку, самовиховання, самоактуалізації*. Надзвичайно важливим аксіологічним засобом передачі гуманістичної культури підростаючій особистості є *неповторна індивідуальність самого педагога як носія і суб'єкта навчально-виховного процесу у діалогічній взаємодії "Вчитель – Учень"*.

Психологічна культура також, як елемент еколого-гуманістичного підходу до Людини, Природи, Всесвіту, має свою специфіку структурної побудови: 1) *духовно-історичну основу*; 2) *ціннісні орієнтації*; 3) *особистісну установку*; 4) *психологічну грамотність*; 5) *психологічну компетентність*; 6) *рефлексивну самоусвідомленість*; 7) *особистісну культурологічну спрямованість* та 8) *інтелект здоров'я (психофізіологічний, валеологічний аспект культури людини)*. Якщо коротко охарактеризувати деякі з них, то:

- *духовно-історична основа* - це той родючий ґрунт, духовно-національний субстрат, серед якого має зрости нова психологічна культура сучасного індивіда;

- *психологічно-ціннісні орієнтації* – показують головні інтереси та уподобання молоді людини;

- *особистісна установка* – першооснова розвитку психологічної культури, енергетичне джерело пошуку потрібних знань, прикладених зусиль, скріплюючий магніт підспудного синтезу накопиченого життєвого і професійного досвіду;

- *психологічна грамотність* – це фундамент психологічної культури, він включає в себе не тільки оволодіння певною кількістю знань, умінь, правил та норм поведінки, навичок спілкування в людському середовищі. Як правило, вона проявляється в ерудованості молоді людини, глибині і широті її внутрішніх знань і переконань щодо духовних і психічних явищ навколишнього світу;

- *психологічна компетентність* – формується на основі психологічної грамотності як "особливий тип організації предметно-специфічних знань, що дозволяють приймати ефективні рішення у відповідному виді діяльності". Головна відміна психологічно грамотної особи від психологічно компетентної полягає в тому, що психологічно грамотна знає і розуміє як себе вести в тій чи іншій ситуації, а психологічно компетентна – на основі знань, умінь і навичок вміє і вирішує поставі перед нею завдання, психологічні проблеми. "Мудрий не той, хто багато знає, а той, хто знає потрібне!";

- *інтелект здоров'я (принцип ековідповідності, валеологічний аспект)* психологічної культури знач-

но глибше розкриваючи суть особистості, відкриває перед молоді людиною нові обрії пізнання природного середовища, можливості взаємного їх діалогічного спілкування і духовного збагачення, джерела здорової "симбіотичності" їх існування. При такому погляді тип взаємовідношень між Людиною і Природою істотно змінюється, переростає в рівноправні, взаємоповажачі форми і постає як "суб'єкт-суб'єктна" форма на протигагу існуючій формі типу "суб'єкт-об'єкт". Впровадження *екогуманістичного принципу ековідповідності*, який розуміється нами як гармонійний симбіотичний зв'язок людини з природним довкіллям, вимагає врівноваження у навчально-виховному процесі учнівської молоді існуючої антропоцентричної спрямованості з майбутньою фаховою діяльністю.

Крім всього іншого, загальна психологічна культура особистості педагога має включати і інші свої важливі і різноманітні складові, головними серед яких ми вважаємо: *інтелектуальну, екогігієнічну, комунікативну, мотиваційно-сміслову та психофізіологічну її види*. Кожна з цих, на наш погляд, базових складових відіграє свою особливу роль в життєдіяльності педагога як наставника "*homo sapiens*", має свої психологічні рівні і трансформується через специфіку професійної діяльності. Важливість і цінність різних видів психологічної культури педагога носить умовний характер, але всі вони активно впливають на результативність професійної діяльності, на розвиток особистісних якостей і цінність педагогічної праці в суспільстві і самого педагога. Саме *психологічна культура педагогічної праці*, як одна з головних складових загальної культури людського соціуму, поступово торує шлях розвитку прошарків суспільства, що прямо відбивається в різних епохах. Особливо цінними для подальшого творчого поступу українського суспільства, як на нашу думку, мають стати *інтелектуальна і екогігієнічна психологічна культура для педагогів*, як представників гуманістичного спрямування підростаючого покоління. Адже саме педагогам давно відомо, що "*Розумне, Добре і Вічне*" декларативними методами, за допомогою прямої ретрансляції знань, умінь і навичок не передати, вони не засвоюються учнями автоматично. Як вказують сучасні дослідження, ці знання, в кращому випадку, стануть *маскою або ширмою* для досягнення якогось показово-тимчасового успіху (*грамот, регалій, чинів, підвищення зарплати* тощо). *Життєвим призначенням справжнього Вчителя може бути тільки творча підтримка і допомога самобутній і неповторній підростаючій особистості*.

Науковцям давно відомо, що головний шлях до предметного втілення науки в соціум лежить через *інтелектуальну самоорганізацію* кожного фахівця, через розвиток його світоглядних особистісних якостей, здібностей, бажання та вміння здобувати і використовувати нові знання, тобто – через розвиненість

його інтелекту у співдружності з волею, духовними якостями, науковим мисленням, професійними вміннями та комунікативними навичками або **високоякісну інтелектуальну культуру**. Саме поняття “інтелектуальна культура” досить неоднозначне, так, наприклад, в філософському словнику поняття “інтелект” розкривається як *розум, здатність до мислення, мисленеві особливості людини*. За звичай дослідники виділяють три головні підходи до розуміння поняття інтелект: 1) *біологічний* – як здібність усвідомлено пристосовуватись до будь-якої нової ситуації; 2) *педагогічний* – як здібність до навчання; 3) *структурний* – інтелект розглядається як *здатність адаптації засобів до мети* (за А. Боне), тобто як сукупність тих або інших здібностей індивіда. Звідси – *інтелектуальна культура* виступає як *індивідуально-адаптаційне вміння (здібності і можливості) людського індивіда адаптуватись до змін зовнішнього середовища, як передані в процесі засвоєння культури попередніх поколінь знання, уміння і навички по вирішенню життєво важливих особистісних адаптаційних завдань*.

Важливе значення у розвитку інтелектуальної культури особистості мають не тільки її здібності до засвоєння теоретичних і практичних, логічних і спонтанних компонентів досвіду, але і її *переконання, життєві цілі, цінності і стосунки з внутрішнім і навколишнім середовищем*. Розглядаючи в цьому розрізі інтелектуальну психологічну культуру як *динамічний і активний процес адаптації кожної людини до постійно змінних зовнішніх умов її життєдіяльності, як процес засвоєння (інтеріоризації) суспільних людських цінностей (духовних, термінальних, ментальних тощо), необхідно відмітити, що цей процес в більшості випадків проходить як індивідуалізована здатність, як особливе психічне утворення з подальшою його актуалізацією в особистому житті і професійної діяльності особистості*. Ефективність і варіативність адаптованості кожної людської особи більшою мірою залежить від внутрішньо гармонізованих особистісних чинників, що певним чином впливають на її вчинкову діяльність в навколишньому просторі. В багатьох випадках від цього утворення і залежить майстерність професійної діяльності кожного спеціаліста.

Саме в інтелектуально-духовному багатстві засвоєних педагогом *моральних і гуманістичних принципів* закладається основа для подальшого ефективного духовного і професійного зростання і його особистості, і особистості учня. Але вказані засади потребують належного фундаменту у вигляді високого рівня розвитку інтелектуальної психологічної культури самого педагога.

Проведений аналіз даних наукової літератури з цього питання (*Г. Сковорода, В.И. Вернадский, Тейяр де Шарден, С.Л. Франк, А. Швейцер, О. Шпенглер, Г.С. Костюк, В.О. Сухомлинський, І.В. Бойченко, С.У. Гончаренко, І.А. Зязюн, Т.В. Иванова, В.О. Кудін,*

М.М. Моисеев, Н.Г. Ничкало, Н.А. Побірченко, О.В. Романенко, С.О. Сисоєва, М.Л. Смольсон, Т.П. Усатенко, Л.О.Хомич та ін.) вказує на те, що у високоінформаційному суспільстві на сьогодні перед вищими навчальними закладами постає надзвичайно важлива проблема з розробки і впровадження головних засад психолого-педагогічної культури у існуючий процес навчально-виховної роботи. Перш за все, це стосується саме вузівської підготовки сучасних педагогічних кадрів. Як на нашу думку, то поряд з оволодінням предметно-професійними навичками, значна увага в цій підготовці має приділятися *основним принципам розвитку інтелектуальної психологічної культури майбутніх педагогів*.

Необхідно відмітити, що індивідуально інтелектуальний розвиток підростаючої особистості обумовлений *специфікою існуючих умов її виховання в суспільстві*. Так, напрямок і якісний склад виховання в сім'ї, в дошкільних і молодших шкільних закладах ведуть за собою неоднорідність рівнів виховного процесу. Наприклад, саме від *індивідуального стилю і інтелектуальної психологічної культури першого педагога (як вихователя)* багато в чому залежить вектор спрямованості і подальше зростання (*ефективність навчання і виховання*) підростаючої особистості. А без успішного проходження цього першого етапу добитись надалі вершин особистісного зростання учнівської молоді в рамках простої передачі певної суми знань дуже важко.

На думку відомих педагогів і дослідників, творчий педагогічний процес в своїй основі, і перш за все, має ґрунтуватись на принципах *свободи вибору, дружнього діалогу, взаємопартнерства* між вчителем і учнем, де всі сторони *незалежні і вільні*, а значить – і *відповідальні* за свій особистий вибір. Педагог, як більш зрілий, професійно і духовно розвинений суб'єкт комунікації, поступово має скеровувати напрямок загального розвитку молодшої людини в русло її неповторності, цілісності особистісного зростання, враховуючи і підтримуючи внутрішню цінність детермінант її індивідуальності. Вказані фактори складають *ядро педагогічної майстерності педагога*. Але підкреслюємо, подібна індивідуально спрямована педагогічна підтримка абсолютно неможлива без наявності високого рівня розвитку одного із головних видів психологічної культури педагога, а саме – *інтелектуально-духовного компоненту*.

Не так давно В.О.Сухомлинський в “Листах до сина” передрікав, що “*Якщо не поліпшиться в країні процес виховання, то ми наплачемся з математикою, електронікою і космосом... Найголовніший засіб самовиховання Душі – Краса. Краса в широкому розумінні – і мистецтво, і музика, і сердечні стосунки з людьми*”. За V віків до н.е. давньогрецький філософ Платон стверджував, що *сутність ідеї Життя полягає у Гармонії нерозривності існування людини і Всесвіту*. Існуюча багатомірність форм

Життя, унікальність і неповторність кожної його форми в своїй суті відкидає "розумову сплячку", в якій, на жаль, знаходиться на сьогодні більшість нашого українського населення.

І все ж, як на наш погляд, – дорогу суспільства в майбутнє торують Особистості. Видатних Особистостей творить присутність високої Духовності, Розум і Праця над собою. Майстерність людської праці невіддільна від ефективності роботи інтелектуальних і вольових якостей самого індивіда, наявності в ньому особистісної Відповідальності за прагнення, вчинки і результати своєї діяльності, що поступово прививається процесом виховання його Інтелектуально-Духовної Культури як Особистості.

Висновок: визначальною умовою високого рівня інтелектуальної і духовної культури людського індивіда, як представника "homo sapiens" є не тільки наявність в нього високих розумових здібностей від природи і отриманої високої загальної освіченості, але й глибоко усвідомлене, творче сприйняття в процесі індивідуального особистісного розвитку інтелектуально-духовної культури свого народу і свого Вчителя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. – М.: Наука, 1991;
2. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни, М.: Сов. Россия, 1989, с.133;
3. Зязюн І.А. Педагогіка добра: ідеали і реалії: Науково-методичний посібник.- К.: МАУП, 2000.- 312 с.;
4. Зязюн І.А. Філософія педагогічної дії: Монографія. – Черкаси: Вид. Від ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2008. – 608 с.
5. Иванова Т.В. Культурологическая подготовка будущего учителя: Монография. – К.: ЦВП, 2005. – 282 с.
6. Костюк Г.С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості. / За ред. Л.М.Проколієнко. К.: "Радянська школа", 1989. – 609 с.;
7. Костюк Г.С. Проблема личности в философском и психологическом аспектах // Избранные психологические труды. – М.: Педагогика, 1988.
8. Концепція гуманізму в становленні та розвитку професійної освіти. Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. 1–2 жовтня 1997 р. / За ред. І.А.Зязюна, Н.Г.Ничкало та ін. – Одеса, 1997. – 164 с.;
9. Кудін В.О. Освіта в інформаційному суспільстві. – Київ, 1998. – 151 с.;
10. Моисеев Н.Н. Человек и ноосфера. – М., 1990.
11. Ничкало Н.Г. Вступ. Педагогіка вищої школи: крок у майбутнє //Сучасна вища школа: психолого-педагогічний аспект. / За ред. академіка АПН України Н.Г. Ничкало, – К., 1999.
12. Сковорода Г. Твори. К.:Веселка, 1996. – 272 с.;
13. Сухомлинський В.О. Серце віддаю дітям. – К.;
14. Тейяр де Шарден Пьер. Феномен человека. – М.: Наука, 1987;
15. Франк С.Л. Духовные основы общества.- М.: Республика, 1992. – 511 с.- (Мыслители XX века).
16. Хомич Л.О. Підготовка майбутніх вчителів в умовах особистісно орієнтованого навчання /Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми // Зб. наук. пр. У 2-х част. –Ч-1. / Редкол.: І.А.Зязюн (голова) та ін.– Київ-Вінниця: ДОВ Вінниця, 2002.- С.97-102
17. Цивілізація: структура і динаміка: Монографія /І.В.Бойченко, О.В.Романенко, М.І. Бойченко та ін. За ред. І.В. Бойченка та О.В. Романенко, – К.: Видавець Купріянова О.О., 2003.– 448 с.
18. Швейцер Альберт. Письма из Ламбарене. – Л.: Наука, 1978;
19. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Т. I: Гештальт и действительность. – М.: Мысль, 1993.

УДК 159.922

ПАШУН С.

Наук. керівник: КУЛЬБІДА Н.М., к. психол. наук
м. Житомир

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

Актуальність проблеми. Перехідний період, який нині переживає суспільство, супроводжується конфліктними ситуаціями, які виникають в результаті агресивної поведінки людей. Викликані вони соціальними недугами, які охопили економіку, політику, культуру та інші сфери суспільного життя, де змінюються ціннісні орієнтації, комунікативні структури. Усі ці зміни позначаються на системі людських відносин досить складно і проблемно.

Наше суспільство та суспільні науки тривалий час ігнорували вивчення агресивної поведінки як такої, що може спричинити серйозні проблеми у суспільстві.

Саме тому актуальність проблеми дослідження соціально-психологічних факторів агресивної поведінки пов'язана з вирішенням практичних потреб суспільства щодо проблем, які виникають в результаті агресивної поведінки сучасної молоді.

Стан вивчення проблеми. В психологічній науці існує чотири основних методологічних напрямки в вивченні етіології агресії. Один з них розглядає агресію як вроджений інстинкт (З. Фрейд, К. Лоренц). Другий обумовлює агресію спадковістю (генами), рівнем гормонів або специфікою функціонування ЦНС людини, тобто біохімічними факторами. Третій напрямок

пов'язує агресію з фрустрацією, тобто тут вже враховується можливість зовнішнього (соціального) впливу (Д. Доллард, Н. Міллер, Л. Берковітц). Четвертий напрямок вважає агресію продуктом соціального навчання (А. Бандура). В останній час все більше вчених пропонують розглядати агресію, її витoki з урахуванням різних теоретичних підходів.

Певні особливості підліткового та юнацького віку обумовлюють специфіку молодіжної агресії, форм її прояву, мотивації та ін. До основних особливостей підлітково-молодіжної агресії можна віднести імпульсивність та неадекватність цього типу поведінкових реакцій, перевагу групових форм агресії над індивідуальними.

Соціально-психологічні фактори агресивної поведінки в цілому співпадають з факторами становлення та розвитку особистості людини. Вони складаються як з факторів, універсальних для молоді будь-якого суспільства (сім'я, система освіти, група однолітків, засоби масової комунікації), так і специфічних, притаманних конкретному суспільству, що знаходиться в певному соціально-економічному становищі; сюди також відноситься фактор конкретної соціальної ситуації, в якій знаходиться людина.

Обговорення експериментальної частини дослідження. З метою вивчення соціально-психологічних факторів агресивної поведінки сучасної молоді нами було проведено дослідження під час якого ми використали такі методики: "Діагностика показників і форм агресії" А. Басса і А. Дарки (адаптація А.К. Осницького), "Діагностика агресивності" А. Ассінгера, "Діагностика схильності особистості до конфліктної поведінки" (методика К. Томаса, адаптований варіант Н. Грішиної).

Дослідження проводилося на базі Київського інституту бізнесу і технологій (Житомирська філія) впродовж лютого – березня 2008 р. Вибірка складала 20 студентів другого курсу спеціальності "Менеджмент".

Аналіз результатів дослідження за методикою А. Басса і А. Дарки показав, що 5% студентів властиве почуття провини, що свідчить про переконання самого досліджуваного в тому, що він є поганою людиною, чинить погано, злобно, безсовісно по відношенню до себе та інших, 10% осіб властива непряма агресія, яка характеризується використанням обхідних шляхів звернених до інших осіб пліток, жартів і прояв непорядкованих вибухів ярості (в кричі, тупанні ніг і ін.), 15% досліджуваних властива роздратованість, яка супроводжується здатністю при найменшому збудженні проявляти різкість, грубість, та образа, яка проявляється у заздрості до оточуючих, їх несприйнятті, 25% досліджуваних притаманна вербальна агресія, що свідчить про вираження негативних почуттів як через форму (крик і ін.), так і через зміст словесних звернень до інших осіб (погроз, проклять, нецензурного вираження). Такий же відсоток займає і показник фізичної агресії, що говорить про можливість викори-

стання фізичної сили проти іншої особи. У 30% досліджуваної молоді виражений негативізм, тобто позиційна форма поведінки, спрямована проти авторитета і керівництва, яка може зростати від пасивного протистояння до активних дій проти потреб, правил, законів. Найбільший відсоток, 50%, займає показник підозрливості, що говорить про схильність до недовіри і обережного відношення до людей, які виникають з переконань, що оточуючі мають намір причинити шкоду.

При проведенні наступної методики "Діагностика агресивності" були отримані такі результати: 70% досліджуваним притаманна помірна агресивність, що говорить про досить успішний хід їхнього життя, оскільки у таких людей достатньо здорового честолюбства і самовпевненості. 20% – надміру миролюбиві студенти, що може бути обумовлено недостатньою впевненістю у власних силах і можливостях. 10% досліджуваним студентам властива надмірна агресивність, що говорить про те, що дані студенти нерідко бувають невірніваженими і надміру жорстокими по відношенню до інших людей. Їм властива боротьба, яка веде до управлінських "верхів", і при цьому вони розраховують лише на власні методи, у більшості випадків не звертаючи уваги на своє оточення, родичів, колег. Тому, зазвичай, таких людей не дивує вороже ставлення до них, але при найменшій можливості, вони намагаються наказати їх за це.

За результатами проведення методики, спрямованої на виявлення превалюючих способів поведінки у конфліктних ситуаціях, ми отримали такі дані: 5% осіб властиве уникнення, тобто дані студенти намагаються обходити вирішення проблем, що в результаті призводить лише до накопичення та загострення проблем, а не їх вирішення. 10% підтримують співпрацю, що характеризується орієнтацією на максимальне задоволення як власних зацікавлень, так і зацікавлень іншої сторони. 20% досліджуваних у конфліктних ситуаціях переважно використовують пристосування, що характеризується нехтуванням своїми інтересами заради збереження стосунків. 25% опитаної молоді притаманний компроміс, тобто такі особи намагаються знайти баланс, взаємні поступки, вгамувати суперечності і підкреслити спільні інтереси. 40% досліджуваним властиве суперництво. Ці особи покладаються на силу для забезпечення своєї переваги, намагаються нав'язати іншим свій варіант вирішення спірних питань. Власна перемога бачиться як поразка суперника.

Для підтвердження висунутої на початку дослідження гіпотези, яка полягала у тому, що існує тісний взаємозв'язок між видом агресії і стилем поведінки людини у конфліктній ситуації, на останньому етапі нашої роботи ми здійснили статистичну обробку отриманих результатів. Здійснивши кореляційний аналіз, ми виявили наявність значимих зв'язків, зокрема, між фізичною агресією і образою ($r_{xy}=0,657$, $p<0,05$), між фізичною агресією і індексом ворожості ($r_{xy}=0,538$, $p<0,05$), між вербальною агресією та негативізмом

($r_{xy}=0,516$, $p<0,05$), між почуттям провини і суперництвом ($r_{xy}=0,452$, $p<0,05$), між почуттям провини і образою ($r_{xy}=0,520$, $p<0,05$).

Виходячи з результатів нашого дослідження, можна зробити висновок, що прояв агресії визначає відповідний стиль поведінки молоді у конфліктних ситуаціях. Тому висунута на початку дослідження гіпотеза повністю підтвердилася.

Перспективу подальшої роботи ми вбачаємо у розробці і апробації тренінгової програми, спрямованої

на зменшення прояву агресивності, що приведе до адекватного реагування молоді на конфліктні ситуації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Орлянський. В.С. Конфліктологія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 160с.
2. Пірен М.І. Конфліктологія. - К.: МАУП, 2003. – 230 с.
3. Скібіцька Л.І. Конфліктологія. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 384с.
4. Трихін. І. О. Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 336с.

УДК 159.923+159.964.3

ПИОНТКОВСКАЯ Н.

Науч. руководитель – ПАНЧЕНКО В.И.

г. Киев

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В ТЕОРИИ А.Б. ПОДВОДНОГО

“Мыслитель не говорит ничего нового.

Он несколько по иному расставляет акценты”

Законы природы обязательны для всех. Независимо от того, знаем мы закон тяготения или нет, поскольку мы падаем. Последнее обстоятельство известно давно, задолго до того, как оно получило надлежащую интерпретацию в форме закона тяготения Ньютона.

Закон духовного роста играет в жизни человека не меньшую роль, чем закон тяготения, хотя часто его проявления рассматриваются как случайности или как следствия совершенно других законов. На духовном пути развития каждого человека встречаются знаки, как положительные, свидетельствующие о духовном росте, так и отрицательные, знаки падения (о последнем, впрочем, можно говорить лишь условно).

Но имеется несколько “вечных” тем и проблем (любовь, смысл жизни, взаимопонимание и т.д.), которые возникают в обыденной жизни и порой очень сильно отравляют эту самую жизнь. Однако только очень молодые и наивные личности открыто говорят об этом, в надежде, что ученые и специалисты научат их, как поступать и как жить. Обычно за советом обращаются к лицам, умудренным жизненным опытом, и эти последние действительно дают совет. Он основан на богатом опыте и грамотен в смысле Д. Карнеги, т.е. учитывает то обстоятельство, что никого перевоспитать или убедить в чем-либо нельзя, и надо не злиться и ругаться, а улыбаться и льстить.

Маленькая неприятность заключается в том, что следуя подобным советам, можно действительно решить данную конкретную проблему, но она вскоре вернется, в еще, быть может, существенно менее приятном виде.

Что же до дипломированных специалистов-философов, социологов, психологов, психотерапевтов, то они, как правило, выскажут несколько известных со школьных времен истин, слегка пожурят, что нужно быть добрее (а как?) и больше любить людей вообще (за что, собственно?) и близких в частности (тебе бы таких близких!), и добавят в заключение: “А впрочем, в таких делах рецептов нет, делайте как знаете, и Бог (или совесть) Вам судья”.

Получается, что философия, религия, этика суть вещи, может быть достойные сами по себе, но к жизни неприменимые. Есть, однако, надежда, что это не так, а просто не хватает промежуточного звена между теорией и практикой, а в таком случае его нужно искать.

С того самого момента, как человек осознал себя, т.е. отделил себя от мира, он стремится найти в этом мире свое место и включить себя в мир обратно. Для того чтобы это сделать, ему нужно постичь единство мира и постичь себя.

В настоящее время не существует общепринятого мнения о том, какой подход следует применять к изучению личности для объяснения основных аспектов человека. Фактически на данной стадии развития существуют альтернативные теории, описывающие личность как интегрированное целое и вместе с тем объясняющие различия между людьми. Теория – это система взаимосвязанных идей, построений и принципов, имеющая своей целью объяснение определенных наблюдений над реальностью. Теория по своей сути всегда умозрительна и поэтому, не может быть “правильной” или “неправильной”. Если бы поведение человека было совершенно понятным с точки

зрения обыденного здравого смысла, не было бы необходимости в создании теорий личности. Теории личности – это тщательно выверенные умозаключения или гипотезы о том, что представляют собой люди, как они себя ведут и почему они поступают именно так, а не иначе. Предмет нашего интереса – природа человека; наша цель – понимание уникальности и сложности функционирования целостного человека в реальном мире.

Теории выполняют две основные функции: они объясняют и предсказывают поведение. Теория личности является объяснительной в том смысле, что она представляет поведение как бы организованное, благодаря чему оно становится понятным. Другими словами, теория обеспечивает смысловой каркас или схему, позволяющую упрощать или интерпретировать все, что нам известно о соответствующих событиях.

Объяснительная функция теории приобретает особое значение, когда мы имеем дело с огромным количеством фактов и наблюдений, связанных с поведением.

Теория должна не только объяснять прошлые и настоящие события, но также и предсказывать будущие. Она должна обеспечивать основу для прогнозирования результатов и событий, которые пока еще не наступили. Хорошая теория личности напрямую стимулирует психологические исследования.

Теории личности выполняют разные функции в психологии. Они дают нам возможность объяснить, что собой представляют люди (выявить относительно постоянные личностные характеристики и способ их взаимодействия), понять, каким образом эти характеристики развиваются во времени и почему люди ведут себя определенным образом. Однако, чрезвычайно важно то обстоятельство, что все теории поведения человека создаются самими людьми. Так, например, Абрахам Маслоу был убежден в том, что большинство наших поступков является следствием сознательного и свободного выбора. Таким образом, его теория сфокусирована на “высших” аспектах природы человека в его понимании – на том, кем человек мог бы стать. В соответствии с этим исходным положением и построена его теория личности.

С другой стороны, Зигмунд Фрейд утверждал, что поведение в значимой степени обусловлено неосознаваемыми факторами.

Маслоу и Фрейд высказывали в корне противоположные воззрения на фундаментальную основу человеческой сущности.

Проблемой теории личности занимались такие ученые как: Фрейд, Маслоу, Адлер, Юнг, Эриксон, Фромм, Роттер, Келли, Роджерс и др.

В последнее время в современном обществе широко востребована консультация психологов.

А. Б. Подводный предлагает классификацию, включающую в себя пять уровней личности.

Разработанная А. Б. Подводным структура личности позволяет классифицировать проблему человека в конкретной подструктуре.

Переход с уровня на уровень личности не обусловлен возрастными категориями. Человек может прожить жизнь находясь в подростковом или юношеском уровне личности. Каждая личность имеет свои: самоощущения и самосознание, самоидентификацию, самоощущение и самооценку, свой референтный круг, самооценку, самопознание, свое отношение к миру, свою этику, свое самовыражение, свою самореализацию, внешний и внутренний мир, любимые сюжеты, любимые герои и образы, личную волю, комплексы и зажимы, проблемы, свое саморазвитие, социальные контакты.

Первый уровень развития личности называется: “инфантильная личность”, второй “подростковая личность”, третий – “юношеская личность”, четвертый “зрелая личность” и пятый “интегрированная личность”.

Первые два уровня личности – отличаются тем, что здесь есть лишь иллюзия “Я”. Это означает что на следующих уровнях развития человек обнаруживает, что его истинное “Я” это совсем не то, что он понимал под этим словом раньше, в то же время представление о “Я”, которое формируется у юношеской личности, в дальнейшем уточняется и конкретизируется. Юношеская личность имеет индивидуальное самоощущение и свой особый взгляд на мир. У зрелой личности “Я” выступает как основной центр притяжения всех жизненных программ человека. У интегрированной личности нет сложностей с взаимодействием различных жизненных программ и, соответственно, нет сложностей, связанных с противоречиями между его ценностями.

У **инфантильной** личности все перечисленные уровни, не идентифицированы, у него нет устойчивой самоидентификации.

У **подростковой** личности, все перечисленные уровни, только начинают проявляться, человек определяет свою личность своими поступками, а не событиями, которые с ним случаются. Он идентифицирует себя со своими ценностями

У **юношеской** личности, на всех перечисленных уровнях, появляется внутреннее глубинное “я” – то, которое впоследствии будет осмысленно человеком как его истинная личность. Эта личность имеет свой особый взгляд на мир.

У **зрелой** личности на всех перечисленных уровнях – “я” выступает как основной фокус жизни, осознание своих потребностей, создание планов на будущее.

Однако не бывает так, чтобы утром вы просыпались подростковой личностью, днем деградировали до инфантильной, а к вечеру собирались и интегрировались. Переход с уровня на уровень – это очень сильное переживание, стресс, после которого чело-

век видит и себя, и мир совершенно по другому. Психолог тем и отличается от клиента, что помнит о различиях в уровнях личности и не ставит диагноза до того, как увидит пациента.

У **интегрированной** личности, на всех перечисленных уровнях, идет полное осознание своей личности, ценностных ориентации, целей в жизни, происходит осознанный выбор творческой деятельности.

Главная задача психолога, зная уровни личности по А.Б. Подводному, в процессе общения с клиентом по специфическим характеристикам уровней определить уровень клиента и говорить с ним на том языке, который он способен понять, помочь пройти этот уровень и подняться на более высокие уровни развития [1].

Именно теория А.Б. Подводного позволяет идентифицировать личности методом наблюдения за самоощущением, мироощущением, самосознанием, самоидентификацией, самооценкой, сомнением, самовыражением, его референтным кругом, самореализацией и этикой личности. Теория позволяет нам прогнозировать появление новых взаимосвязей, не изучавшихся ранее. Сознательность человека неразрывно связана с действительностью, а действительность с сознательностью.

Личность должна развиваться свободно, и свобода ее развития на практике означает неподвластность любой высшей силе или цели, кроме самосовершенствования личности.

Уровень психического развития зависит с одной стороны от генетики человека, а с другой стороны от влияния окружающих, на это указывал так же и А. Лазурский. Формирование интегрированной личности приводит человека к душевному единению отдельного индивида. [2]

Психология – это всегда скорее “как”, нежели “что”. И к этому очень трудно привыкнуть. Все мы сознательно всегда смотрим на то, что происходит. А опытный психотерапевт всегда смотрит на то, как это происходит, и видит очень много обертонов и оттенков там, где обычный человек их не замечает. Терапевт выступает как инструмент. Если у хирурга инструмент –

это его скальпель, то у психотерапевта инструмент – это он сам: его собственное мировоззрение, его мироощущение, его этика, его искусство вести разговор, умение держать клиента, устанавливать с ним доверительные отношения и впоследствии оправдывать это доверие.

Поэтому для психотерапевта чрезвычайно важно, гораздо важнее, может быть, чем для других профессий, работа над собственной личностью, ее осознание, осознание своих комплексов, своих глубинных проблем, формирования себя как особенного представителя человеческого рода (помня при этом, что особенный не значит идеальный). Теория личности А.Б. Подводного хорошо в этом помогает.

В основе понимания личности А.Б. Подводный положил принцип самосознания, и процесс познания человеком самого себя, своих ценностей.

В настоящее время не существует общепринятого мнения о том, какой подход следует применять к изучению личности для объяснения основных аспектов человека. Фактически на данной стадии развития существуют альтернативные теории, описывающие личность как интегрированное целое и вместе с тем объясняющие различия между людьми. Теория – это система взаимосвязанных идей, построений и принципов, имеющая своей целью объяснение определенных наблюдений над реальностью. По своей сути теория всегда умозрительна и поэтому, не может быть “правильной” или “неправильной”. Если бы поведение человека было совершенно понятным с точки зрения обыденного здравого смысла, не было бы необходимости в создании теорий личности [3]. Теории личности – это выверенные умозаключения или гипотезы о том, что представляют собой люди, как они себя ведут и почему они поступают именно так, а не иначе.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.Б.Подводный “Эволюция личности” том 2, М., 2001г.
2. Лазурский А.Ф. “Избранные труды по психологии” М., 1997.
3. Куликов Л.В. “Психология личности в трудах отечественных психологов” СПб-6 Питер, 2000.

УДК 159.923

ПИОНТКОВСКАЯ Н.

Науч. руководитель – ГРИДКОВЕЦ Л.М., к. психол. н.

г. Киев

РОЛЬ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ СТАНОВЛЕНИИ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА РАННЕГО ВОЗРАСТА

Большую роль в процессе постепенного формирования личности ребенка играет поведение окружающих его людей, их эмоциональное отношение к нему.

Это, в первую очередь, поведение его родителей. Мать оказывает особенно большое влияние на развитие психики ребенка, на формирование его внутреннего

мира. Мы даже еще до конца не осознаем, как велико это влияние. Однако мы знаем, что нередко только гораздо позднее в проявлениях характера ребенка мы обнаруживаем последствия неблагоприятного влияния. Особенно большое значение на развитие ребенка оказывает мать, независимо от того, кто эта женщина – родившая этого ребенка или взявшая на воспитание.

Значение эмоционального воздействия и эмоционального отношения в воспитании ребенка только недавно получило соответствующую оценку. Есть специалисты, которые считают этот момент настолько решающим, что, по их мнению, совершенно безразлично, как мать воспитывает ребенка, важно лишь полное и глубоко эмоциональное отношение к нему. Они даже предостерегают от критики воспитательных действий матери, поскольку она может внести в эти действия сомнения и привести к потере уверенности в себе, необходимой при воспитании ребенка.

Гораздо труднее контролировать и изменять результаты неосознаваемого воспитательного воздействия матери или других членов семьи. То, что позднее мы назовем “воспитание примером”, – это влияния поведения матери и других лиц, участвующих в воспитании ребенка, влияния неосознанные, действующие на формирование личности ребенка. Это как раз те влияния, которые потом формируют характер ребенка, нередко считающийся унаследованным. Поэтому гораздо важнее для воспитания ребенка не психологическая и педагогическая подготовка родителей, а их самовоспитание. Родители должны сами подготовить себя к воспитанию своего ребенка, их самовоспитание должно непрерывно продолжаться вместе с его развитием. Наблюдение за потребностями ребенка требует постоянной критики собственной жизни, собственного поведения, критики честной и беспощадной. Это впоследствии поможет избежать возникновения конфликтов между родителями и детьми.

Постоянная работа по воспитанию и формированию собственной личности путем самовоспитания ценна и полезна для обеих сторон. Она обогащает жизнь родителей. Они учатся смотреть на свои действия глазами ребенка, видеть в детях своего судью и оценивать свое поведение, свои мысли согласно тому, какими бы они хотели быть в глазах ребенка. На эту сторону его духовного развития, поступки и чувства они имеют возможность повлиять только через самих себя, через свое воздействие на них, которое не всегда поддается контролю, но зато очень эффективно. Это самое ценное “наследство”, которое они могут передать детям. Твердость характера, надежность и честность в поступках, душевная чуткость по отношению к ребенку – все это

характеризует очень широкое понятие материнской и родительской любви. На этой благодатной почве в детской душе закладывается эмоциональный и моральный фундамент, который является решающим в дальнейших отношениях ребенка с окружающими, в решении своих собственных проблем и конфликтов.

Честность и полное любви отношение родителей к своей воспитательной задаче, разумеется, оказывают большое влияние и на сознание ребенка. Воспитательные влияния родителей сливаются и зависят друг от друга, создание правильных условий для воспитания ребенка раннего возраста в большей степени зависит от родителей, прежде всего от матери, которая с момента рождения ребенка находится при нем.

Если мать хочет добиться наилучших результатов в воспитании, она должна прежде всего по возможности яснее осознать свое большое значение для ребенка. Мать с самого начала должна руководствоваться рекомендациями опытных специалистов, чтобы в своей воспитательной деятельности допустить как можно меньше ошибок (избежать их полностью не удастся даже при оптимальных условиях).

Каждую мать, особенно в первые месяцы после рождения ребенка, мучит опасение, правильно ли она с ним обращается? Поэтому она настойчиво ищет совета и поддержки от окружающих. Раньше в роли советчика выступала бабушка ребенка. Она всегда была очень важным членом семьи, хранительницей семейных традиций. Нельзя сказать, что это было всегда хорошо, поскольку и традиции не всегда бывают хорошими. Поэтому очень часто возникали конфликты в вопросах воспитания между матерью ребенка и бабушкой, которые отрицательно сказывались на психическом развитии ребенка. Такие конфликты происходят и сейчас в семьях, где бабушка стремится играть решающую роль в воспитании ребенка. Сейчас трудно считать бабушку компетентным советчиком и помощником в воспитании ребенка. Невозможность для бабушек выполнять эту роль чем далее, тем очевиднее, потому что, даже если отбросить фактор быстрого изменения общественных отношений, у современных бабушек мало опыта в воспитании, поскольку они сами воспитали только одного или двух детей.

Если же бабушка участвует в воспитании ребенка, она должна принять воспитательную линию матери, являясь только ее заменой, помощником и опорой в воспитании. Нормальное развитие ребенка становится наградой за ее уступчивость, а иногда и самоотречение, в этом случае также необходимо, чтобы бабушка следила за собой и контролировала себя в том смысле, не нарушает ли она психический

настрой ребенка, созданный на основе воспитательного метода матери. Если бабушка примет на себя роль помощницы в воспитании ребенка, то ей следует полностью признать ведущую роль матери, а за собой – роль вспомогательную.

Если же, однако, мать по каким-либо причинам отказывается или неспособна выполнять ведущую роль в воспитании, то она должна полностью передать ее бабушке, оставить за ней право выбора метода воспитания, а сама принять на себя вспомогательную роль. Но даже если бабушка ребенка будет очень опытной и добросовестной воспитательницей, заменить ребенку мать она полностью не сможет.

Потеря ведущей роли в воспитании ребенка – тяжелая утрата для матери, не позволяющая создать прочные эмоциональные связи с ребенком, которые очень важны для обеих сторон.

В первые два года жизни ребенка роль отца в его воспитании является вспомогательной. Он помогает матери воспитывать малыша, поддерживает в ней чувство надежности, уверенности и безопасности, может осуществлять свои воспитательные цели через нее. Его взгляды должны пройти через эмоциональную ценку матери и могут быть осуществлены только с ее помощью. Отец не вправе нарушать воспитательную систему матери, а должен, наоборот, ее поддерживать и не только своей деятельностью, но и своим уважением. Это семейное единство по отношению к малышу является гарантией его спокойного нормального развития. В такой спокойной обстановке женщина может отдать все свои способности и любовь ребенку. В настоящее время часто говорят о необходимости воспитывать у ребенка способность к семейной жизни и выполнению функции родителя. Основы этого воспитания закладываются в раннем возрасте. Возникает вопрос, не оставляет ли гармония отношений между родителями именно в этот период отпечаток на всю дальнейшую жизнь ребенка?

Только на втором, а особенно на третьем году жизни ребенка, отец начинает непосредственно выполнять свою воспитательную функцию. Он становится учителем в различных жизненных навыках, примером для подражания в глазах ребенка, живущего в мире фантазий и сказок. Но при этом не должно быть нарушено отношение ребенка к матери как к центру эмоций и защитнице. В этой роли отец может только заменить ее при необходимости.

В семье дети выполняют воспитательную роль по отношению друг к другу, разумеется, совершенно бессознательно. Замечено, что появление сестренки или братишки пробуждает у старших детей, с одной стороны, агрессивные наклонности, а с другой – желание защитить малыша в случае необходимости. Обе эти наклонности развиваются параллельно,

которая из них возьмет верх – зависит от родителей. Иногда старший ребенок очень болезненно переживает рождение малыша, страхается потерять любовь родителей, в особенности если они открыто выражают свою радость по поводу появления новорожденного. Особенно раздражающе на него может действовать картина кормления младенца грудью. В этих случаях необходима большая осторожность. Но если ребенок преодолет этот период, у него появится потребность взять под защиту младшего брата или сестру. Это явится большим шагом в его развитии, шагом к самостоятельной и активной жизни. У девочек на третьем году жизни вдруг обнаруживаются проявления материнского отношения к младшему брату или сестре, заимствованные от матери. Для младшего ребенка старший становится авторитетом, защитником, другом, который хорошо его понимает, и нередко с помощью старшего ребенка можно легче, чем прямым воздействием, достичь воспитательных целей.

Мать должна ухаживать за ребенком без особых проявлений нежности. Когда она гуляет с малышом, лучше, если она не будет сосредоточивать на нем всего внимания. И дома, работая, мать должна сосредоточиться на работе. Ребенок наблюдает за ней. Его внимание направлено на нее и, поскольку он находится вне ее внимания, поведение уравнивается. При этом он учится накапливать опыт из окружения. В дальнейшем ребенок начинает осознавать деятельность матери, уважение к ней растет и если затем мать поучает ребенка, делает ему замечания, он реагирует на это гораздо спокойнее, потому что ее сознательное поучение является только продолжением предшествующего непроизвольного, неосознанного поучения.

Необходимо, чтобы сознательные, преднамеренные проявления матери по отношению к ребенку служили как бы зарядкой для создания хорошего настроения (например, ласковые взгляды или прикосновения) утром, перед кормлением в первой половине дня, во время прогулки в послеобеденное время. Но непосредственно при кормлении мать должна быть деловой и “необщительной”, чтобы ребенок не отвлекался посторонними занятиями от сосредоточенного приема пищи. Особенно важно такое поведение после вечернего купания, когда не следует возбуждать у ребенка интерес к окружению, чтобы он мог сосредоточиться и успокоиться перед сном.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гридковець Л.М. Світ подружнього життя. – К., 2004. – 178 с.
2. Сухомлинський В.О. Батьківська педагогіка. – К., 1978. – 192 с.
3. Спок Б. Ваш ребенок. – М., 1993. – 456 с.

УДК 159.923

САЄНКО Г.М.

Наук.керівник – к.психол.н. ГРИДКОВЕЦЬ Л.М.

м. Київ

КОРЕКЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ НАВЧАННЯ ДІТЕЙ З ОБМЕЖЕНИМИ РОЗУМОВИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ

Однією із пріоритетних освітніх проблем сьогодення є освіта та виховання дітей з обмеженими розумовими можливостями. Корекційні заходи навчально-виховного процесу посідають особливе місце в дефектологічній науці і практиці.

Спеціальним завданням освітнього закладу для дітей з обмеженими розумовими можливостями є корекція вад психічного розвитку. Важливим для розуміння шляхів колекційного процесу є теоретичне положення Л.Виготського про принципову можливість розвитку таких дітей завдяки формуванню в них вищих психічних функцій. Вищі психічні функції – та сфера, що має вирішальне значення для вирівнювання наслідків вродженого дефекту і створення можливостей для подальшого педагогічного впливу. Становлення нижчих психічних функцій у дитини відбувається за рахунок утворення вищих, а їх формування – лише завдяки її психічному розвитку. Саме корекція є головною сферою, завдяки якій можливий розвиток компенсаційних механізмів у дитини, що має обмежені розумові можливості, і відкриває безмежний шлях для її зростання і розвитку.

Психічний розвиток дитини з обмеженими розумовими можливостями характеризується рядом особливостей. Це несформованість вищих психічних функцій та уповільненість темпів психічного розвитку. Необхідно відмітити, що психічний розвиток дитини, під час якого формуються вищі інтелектуальні функції (мислення поняттями, логічна пам'ять, довільна увага тощо) та характерологічні утворення, які відбуваються передусім у процесі педагогічного виховання. Саме воно дозволить попередити дисгармонійність і уповільненість психічного розвитку такої дитини. Чим раніше розпочнеться педагогічна та психологічна робота, тим вагомішими будуть її результати. При умові відсутності необхідного цілеспрямованого впливу з боку вчителя діти з обмеженими розумовими можливостями не підпорядковують своїх окремих дій поставленому перед ними завданню. Такі учні виконують завдання у відповідності з тим, як вони його усвідомлюють [1].

Основа спеціального виховання для дітей з обмеженими розумовими можливостями – це корекція вад розвитку. Без цілеспрямованого виправлення недоліків знижується ефективність навчання і виховання дітей, ускладнюється процес опанування

знаннями, вміннями та навичками. У спеціалізованій школі корекція навчання та виховання – єдиний психолого-педагогічний процес. Корекцію здійснюють під час навчально-виховної роботи, а всі аспекти навчання (організація, зміст, методика) корекційно спрямовані й допомагають виправляти вади і впливати на психічний розвиток учня. Саме корекційно спрямоване навчання є провідним фактором у розвитку дитини та подолання її вад. Втім, корекція і навчання, як розвиток і навчання, – поняття нетотожні. Відмінність полягає в меті, особливостях педагогічного процесу та показниках його ефективності. Мета навчання – озброєння учнів знаннями, вміннями та навичками, а корекції – виправлення вад психічної та фізичної сфер, розвиток дитини в цілому. Їх реалізації сприяють усі ланки педагогічного процесу. Однак від того, що саме має виправлятися і розвиватися, залежить специфіка організації педагогічного процесу, пошук відповідних методичних засобів і добір змісту навчання. Це передбачає створення умов, необхідних не лише для засвоєння учнями програмного матеріалу, а й для подолання недоліків розвитку відповідно до заздалегідь визначеної спеціальної мети заняття та предмету корекції (вад мовлення чи навчально-практичної діяльності, інтелекту чи особистості тощо) [2]. Організація такої роботи має широкий діапазон: визначення оптимальної форми навчання (урок, екскурсія, практичне заняття – індивідуальне чи групове, типу і структури уроку, підбору методів і прийомів навчання тощо). Цілеспрямований добір змісту навчання та використання його можливостей має особливе значення для проведення корекційної роботи. Виправлення вад дитини та її навчання можна здійснювати на тому самому програмному матеріалі. Проте не будь-який навчальний матеріал накладається корекційне значення [3]. Наприклад, аби сформувати розумові дії, треба створити умови для усвідомлення навчання. Спеціально дібраний зміст навчання сприяє цьому. Тут слід звернути увагу на те, яке важливе значення має підбір виробів, які виготовляються на уроках столлярної справи, адже результати будуть тоді, коли буде відповідна мотивація і дитина усвідомить практичне значення цієї роботи.

Для формування розумових дій на уроках застосовують спеціальні навчально-практичні завдання (для уяви – пояснення, супроводжувані певними

уточненнями, набуттям чуттєвого досвіду тощо). Для перевірки результативності роботи визначають її показники. Якщо про ефективність навчання свідчать засвоєння учнями знання і способи дій, то дієвість корекції вимірюється за параметрами їх розвитку. Загальні ознаки розвитку особистості – це формування всіх структурних компонентів діяльності (ігрової, навчальної, особистісних творинь). Показником розвитку дитини є усвідомлення знань і способів дій, які вона опанувала в процесі навчання і може використовувати на практиці. Основа усвідомлення – діяльність мислення, спрямована на розуміння змісту предмета, виділення в ньому істотних властивостей і зв'язків. Результат – здатність словесно відтворити, пояснити й об'рунтувати сутність предмета та застосувати усвідомлені в практичній діяльності. Усвідомленість учіння можлива за умови виконання і засвоєння дитиною цієї діяльності: осмислюється лише те, що здійснюється. Усвідомлення навчання – не лише один з найзагальніших показників ефективності корекційного впливу на школяра, а й важливий його предмет.

Успішних результатів у цьому можна досягти лише за умови включення у методику навчання певних ігрових моментів, елементів драматизації, введення в систему занять практичних дій з предметами [4].

Особливістю психічного розвитку дітей з обмеженими розумовими можливостями є недорозвиненість мотивації мовлення. З цього приводу, відомий швейцарський дитячий психолог Жан Піаже висунув ідею егоцентричного мовлення. На його думку дитина спочатку розвиває мовлення для себе, і лише потім, під тиском дорослих перетворює його в соціалізоване мовлення для інших [6, Піаже, 1997]. Виготський висловлює іншу думку, стверджуючи, що мовлення у дитини з самого початку соціалізоване. Він писав: "Не поступова соціалізація, яка вноситься в дитину із зовні, але поступова індивідуалізація, яка виникає на основі внутрішньої соціальності дитини являється головним трактом дитячого розвитку" [5, Виготський, 1982]. Складання речень із даних слів, розв'язання кросвордів чи ребусів, розповідь чи опис виконання роботи або послідовності виконання, повторення – все це сприяє розвитку мовлення.

Велику роль у психічному розвитку дітей з обмеженими розумовими обмеженнями відіграють правильні навички самоконтролю. Не контролюючи своїх дій у відповідності з об'єктивно поставленим перед ними завданням, вони контролюють їх у відповідності із власним завданням, яке ставлять перед собою на тому чи іншому етапі діяльності. Формування навичок самоконтролю у дітей повинно проводитись у тісному зв'язку з роботою, спрямованою на подолання особливостей побудови мотивації їх діяльності. Враховуючи обмежені мож-

ливості та вроджені дефекти дітей, поєднання освітньої роботи з навичками самоконтролю створює необхідні передумови для формування у дітей готовності до свідомого засвоєння знань. У дітей, що не мають обмежень психічного розвитку у дітей з розумовими вадами, провідне місце в процесі навчання і практичної діяльності займають процеси довільного запам'ятовування і відтворення. На відміну від них, у дітей з розумовими вадами не спостерігається довільного удосконалення цих процесів, якщо систематично не проводити з ними спеціальної корекційної роботи. Без спеціальної корекційно-виховної роботи діти не можуть оволодіти раціональними і економічними прийомами запам'ятовування і відтворення. З літературних джерел відомо, що діти з розумовими вадами володіють вкрай обмеженим колом уявлень і понять. Це не може не позначатись на процесі запам'ятовування. Для того, щоб діти осмислено запам'ятали навчальний матеріал, вони повинні мати чітке уявлення про ті предмети і явища, про які у ньому говоряться. Необхідно також, щоб діти правильно називали ці предмети і явища. Як уже зазначалось, діти з обмеженими розумовими можливостями схильні розпочати виконання завдання без попередньої орієнтації в ньому. Ця тенденція позначається і на процесі запам'ятовування. Якщо у процесі навчання не давати учневі відповідних роз'яснень, він не навчиться осмислено запам'ятовувати матеріал згідно поставлених завдань. При умові відсутності спеціальної корекційно-виховної роботи діти не можуть оволодіти прийомами осмисленого матеріалу, запам'ятовувати, не роблять спроб порівнювати, встановлювати зв'язки між частинами матеріалу. Тому вони потребують спеціальної допомоги, спрямованої на формування у них раціональних прийомів запам'ятовування. Велика роль у процесі запам'ятовування учнями з обмеженими розумовими вадами належить повторенню. Повторення має для дітей з розумовими вадами більше значення, ніж для нормальних. У результаті повторення у дітей з розумовими вадами не тільки збільшується кількість відтворених думок, а й покращується якість запам'ятовування відтворення, збагачується пасивний словник, який з часом переходить у активний.

Корекційна спрямованість навчання дітей з обмеженими розумовими вадами дозволяє створити реальним їх участь в суспільному житті і праці. Важливо, щоб трудовий процес захоплював дітей, викликав у них позитивні емоції, бажання швидко в них включатись. Навколо кожного трудового завдання потрібно створити хороши настрої, позитивну атмосферу. Трудова естетика – це вміння гарно працювати, правильно організувати своє робоче місце, правильно використовувати інструменти і матеріали. Необхідно також, залучувати дітей до художнього

оформлення стендів та власних виробів. В цьому випадку активно розвивається художня уява, пам'ять, мислення. Виконана робота викликає в учнів з обмеженими розумовими вадами відчуття задоволення, радості, особливо якщо робота приносить радість іншим (батькам, малятам, знаходиться на виставці). Однак, діти з розумовими вадами, навіть після добре проведеного уроку, незважаючи на запровадження ряду корекційних засобів, не завжди повністю і якісно засвоюють знання. З часом окремі елементи засвоєних знань здобуваються, абстрактні послаблюються, руйнуються зв'язки між окремими фактами, явищами, процесами, подіями, прийомами роботи, відображеними в раніше сприйнятих знаннях. У цих умовах недоцільно відразу переходити до закріплення щойно поданого навчального матеріалу. Потрібна додаткова робота для уточнення, внесення поправок, поповнення і відтворення знань, особливо тоді, коли одна й та сама тема вивчається протягом багатьох уроків. Сутність корекційної роботи на цих спеціальних уроках полягає в тому, що відбувається повторення раніше вивченого матеріалу з метою його уточнення і доповнення. Для цього матеріал заново поділяється на частини, кожна з яких вивчають окремо. Отже, на психічний розвиток дітей з розумовими вадами дуже позитивно впливає трудове навчання. Саме тут дитина діє в системі розгорнутих та зовні фіксованих вимог: виготовити кожний предмет за визначеними етапами діяльності, осмислити і зрозуміти сутність і значення кожного з них для ефективності праці. Важливою умовою формування діяльності в учнів на заняттях з трудового навчання є керівництво процесом засвоєння кожного етапу (аналізу,

планування, організації, практичного виконання, самоконтролю), послідовного їх здійснення під час виготовлення будь-яких об'єктів праці, а це і є основою корекції та розвитку всіх основних сфер психофізичного розвитку учнів з особливими потребами у навчанні та вихованні. Трудове навчання і виховання в допоміжній школі ефективно використовуються для формування в учнів таких важливих якостей особистості, як уміння працювати в колективі (зважати на інтереси його членів, узгоджувати їх з власними інтересами), уміння керувати собою в процесі праці [7].

ЛІТЕРАТУРА

1. Выготский Л.С. Собр. Соч.: В 6 т., Т.2. – М., 1982. – С. 23–79.
2. Дульнев Г.М. Психолого-педагогічні та методичні проблеми розвивального навчання// Збірник статей. – М., 1969.
3. Єременко І.Г. Основи спеціальної дидактики. – К.: Рад. Школа, 1986. – 200 с.
4. Кириленко В.В. Психолінгвістичні дослідження мовлення дітей дошкільного віку// Вісник Вінницького державного медичного університету ім. М. Коцюбинського. – 2001. – 288 с.
5. Пінський Б.І. Психологічні особливості діяльності розумово відсталих школярів. Спеціальна психологія, тексти. – М., 1962.
6. Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. – СПб: СОЮЗ, 1997. – С. 37–46.
7. Синьов М. Корекційно-виховна спрямованість навчально-виховного процесу допоміжної школи. – Донецьк: ТОВ "Либідь", 1996. – С. 10–20.
8. Хохліна О.П. Корекційна спрямованість навчання дітей з обмеженими розумовими можливостями // Дефектологія. – 1998. – №2. – С. 2–3.
9. Мерсіянова Г.М. Хохліна О.П. Корекційна спрямованість трудової підготовки дітей з недоліками розумового розвитку// Педагогіка і психологія. – 1994. – Вип. 2. – С. 77–84.

УДК 159.39

СЕМЕНЮК К.С. – к.ф.н.

ШЕВЧЕНКО В.Л.

г.Київ

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ САМОВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Возникшая в нашей стране новая социально-экономическая и политическая ситуация, переход к рыночным отношениям невозможны без пересмотра социально-педагогических и психологических проблем воспитания молодежи. Сегодня акцент в воспитании должен быть сделан на саморазвитии личности, на признание того объективного обстоятельства, что формирование личности немислимо вне единства воспитания и саморазвития, так как человек не пас-

сивный продукт общественного развития, а его активный участник.

Организация самовоспитания студентов встречает немало трудностей, среди которых следует отметить: психологическую и практическую неподготовленность кураторов студенческих групп руководить этим процессом, непонимание ими места и роли этого процесса в системе воспитания будущего специалиста. Чтобы преодолеть эти неправильные взгляды, необ-

ходимо познакомиться с теорией самовоспитания, уяснить его роль в развитии личности.

Что же такое самовоспитание?

Под самовоспитанием понимается сознательная, целенаправленная и систематическая работа личности над собой в целях формирования и совершенствования положительных и устранения отрицательных качеств в соответствии с требованиями общества, личными потребностями и сложившимися идеалами.

Следует заметить, что человек – саморегулируемая, саморазвивающаяся система со всем комплексом его врожденных, наследственных, приобретенных и развитых в процессе жизни качеств. Самовоспитание – управляемое самой личностью саморазвитие. Но самовоспитание – процесс объективный, не зависящий от разума и воли человека, т.е. саморазвитие становится подконтрольным сознанию, когда личность все более сознательно начинает участвовать в совершенствовании своего "Я". В учебном заведении молодой человек накапливает опыт и знания, идет формирование убеждений в определении линии его поведения. Под влиянием воспитания личность становится все более автономной, самостоятельной.

Самовоспитание одновременно и социальное, и психологическое, и педагогическое явление, причем решающая роль в нем принадлежит социальным факторам, т.к. человек живет в обществе и не может быть свободным от него. Сегодня, когда в обществе происходят поистине революционные изменения, требуется новое отношение молодого человека к себе, способность перестраиваться, самосовершенствоваться, что является залогом обновления общества.

Если в школьном возрасте процесс самовоспитания подростков, как правило, протекает стихийно, неосознанно, то у студента уже начинает складываться система самовоспитания, в которой важную роль приобретают такие мотивы, как: стремление к самостоятельности, необходимость самоутверждения, стремление к самовыражению, формированию качеств, требуемых новым социальным окружением. В этом возрасте доминирует профессиональная направленность самовоспитания.

Таким образом, с развития личности происходит постепенный переход: от стихийных и неосознанных актов самовоспитания к осознанной систематической работе над собой; от простых к более сложным формам (от развития отдельных качеств – к целостному самосовершенствованию личности. А затем к профессиональному направленному самовоспитанию); от саморегуляции поведения к саморазвитию, а затем и самовоспитанию; от подросткового максимализма в работе над собой к более взрослому субъективному реализму, к самовоспитанию.

Куратору студенческой группы при планировании воспитательной работы необходимо учитывать:

– степень сформированности потребности к самосовершенствованию, направленности и жизненных (профессиональных) интересов студента;

– наличие черт характера, необходимых для занятия самовоспитанием, достигнутый уровень воспитанности как исходной базы для самосовершенствования личности;

– уровень практической и методической подготовленности личности к работе над собой.

Эффективность самовоспитания во многом зависит от уровня воспитанности студента. Чем выше уровень воспитанности, тем охотнее и легче студент начинает заниматься самосовершенствованием. Для организации самовоспитания перво-степенное значение имеет степень развития таких черт характера, как самостоятельность, организованность, активность, умение контролировать свое поведение и управлять им при достижении поставленных целей. Иметь такие черты важно потому, что результаты работы по совершенствованию сказываются не сразу, а у личностей неустойчивых и не отличающихся настойчивостью могут вызывать упадок духа при временных неудачах и срывы в поведении.

Уровни воспитания могут быть разные (чрезвычайно низкий, низкий, удовлетворительный, надлежащий, высокий), каждый из них требует от куратора студенческой группы дифференцированного подхода в организации самовоспитания студентов и руководстве им.

Не менее важным наряду с уровнем воспитанности является уровень подготовленности личности к работе над собой. Сюда можно отнести: выработку нравственного идеала, знаний требований к личности и собственных возможностей, соответствие адекватной самооценки.

От нравственного идеала зависит направленность и общественная значимость работы личности над собой.

У одних студентов нравственный идеал – положительный, у других – отрицательный, а у третьих – еще не сформировался. Стимулирующая роль положительного нравственного идеала так же различна: у одних он – действительный, а у других – созерцательный. Куратору группы следует изучить и знать идеалы конкретных студентов, правильно их оценивать и использовать в стимулировании самовоспитания.

Для организации самовоспитания студент должен знать требования общества к личности и собственные возможности, видеть свои положительные и отрицательные качества. Объективно их оценивать. Не допускать недооценки или переоценки своих возможностей. В зависимости от степени самокритичности, объективности самооценки, от отношения

к своим недостаткам, понимания необходимости работы над собой можно выделить следующие группы студентов:

- лиц, у которых самооценка адекватная, они знают свои недостатки, стремятся их устранить, знают пути преодоления и умеют практически преодолевать выявленные недостатки;
- лиц, у которых самооценка адекватная, они, осознавая свои недостатки, объективно стремятся их ликвидировать, но не знают как это сделать;
- лиц с неадекватной, часто завышенной самооценкой;
- лиц с заниженной самооценкой. Они склонны к “самокопанию”, но не принимают мер к ликвидации своих недостатков;
- лиц, не умеющих оценивать свои положительные качества и недостатки, безразлично относящихся к самосовершенствованию;
- лиц с адекватной самооценкой, знающих свои достоинства, но не умеющих их полностью реализовать.

В последнее время большое значение придается развитию студенческого самоуправления, которое связано с участием студентов в управлении делами группы, учебного заведения, другими людьми. Но, чтобы участвовать в этом процессе, человеку необходимо прежде всего уметь управлять собой. Поэтому самовоспитание может быть рассмотрено и как самоуправление, но в другом смысле – в смысле управления собой, своим поведением, а также внутренним состоянием. Для самовоспитания характерны те же задачи, что и для управления: необходимость выбора и достижения цели, планирование образа жизни, деятельности, организация этой деятельности, контроль и оценка хода и результатов.

Процесс самовоспитания студента во многом зависит от его воли. Чем сильнее у него развита воля, тем эффективнее и самовоспитание. Но в тоже время, с помощью самовоспитания можно развивать в себе волю.

По каким признакам куратор студенческой группы может узнать, занимаются ли его студенты самовоспитанием, что их побуждает к этому, в каких направлениях, как? К числу этих признаков можно отнести следующие:

- осознание студентами своего образа жизни, своих достоинств и недостатков, адекватность самооценки;
- требовательность к себе, недовольство собой, стремление стать лучше, осознание необходимости самовоспитания;
- умение самостоятельно ставить перед собой определенные цели и задачи;
- наличие идеала;
- наличие определенной программы или плана по достижению поставленных перед собой целей и задач;

– знание методики самовоспитания, средств и способов работы над собой, владения ими;

– конкретная деятельность в одном или нескольких направлениях своего развития, разносторонность самовоспитания;

– устойчивость и результативность самовоспитания.

Для получения интересующей информации, характеризующей самовоспитание студентов можно использовать различные диагностические методы (тестирование, анкетирование, беседы, опросы, монографические наблюдения, анализ поведения в конкретных ситуациях и т.п.).

Куратор должен постоянно помнить, что руководить самовоспитанием следует постоянно, чтобы обеспечить последовательность и систематичность занятия студентов самосовершенствованием. Специфика самовоспитания заключается в том, что его результаты достигаются путем постепенного развития личностных качеств студента. Накопления опыта определенного типа поведения т.к. положительные качества личности не могут возникнуть вдруг, в результате одного положительного поступка, а требуют длительного упражнения в нравственном поведении. Не сразу исчезают и отрицательные качества, проявление которых может давать рецидив. Опытные педагоги и психологи знают, что самовоспитание может иметь и отрицательную направленность. Те, кто связывает самовоспитание с выработкой у себя положительных качеств, конечно же, имеют в виду под таковыми те, которые положительными считают они сами, не задумываясь над тем, что студенты могут считать для себя положительными совершенно другие, в том числе и отрицательные с педагогической точки зрения, качества. От этого их работа над собой, очевидно, не перестанет быть самовоспитанием. И это необходимо учитывать в педагогической практике. Роль куратора студенческой группы в руководстве процессом самовоспитания велика. Здесь необходимо основное внимание обращать на объективность контроля за его ходом, своевременное подведение итогов, достигнутых результатов каждым студентом в работе над собой, преодоление односторонней увлеченности формированием лиц отдельных качеств или сторон личности, изжитие формализма или неприемлемых методов самосовершенствования, вовлечение в эту работу актива группы, организацию своевременного и правильного стимулирования лиц, достигших наибольших результатов.

Как видим, несмотря на почти всеобщее признание необходимости самовоспитания, не все студенты целенаправленно и регулярно им занимаются и достигают значимых результатов. К тому же для определенной части юношей и девушек характерно невладение социально приемлемыми средствами достижения поставленных целей. Они хотят занять достойное место, но не знают как это сделать.

Таким образом, практическое претворение требований педагогической науки об организации самовоспитания в вузе требует применения определенной системы нравственной, педагогической и практической подготовки кураторов, педагогов, психологов и студентов к самовоспитанию, создания благоприятного социально-психологического климата для занятий самовоспитанием, повседневного руководства этим процессом со стороны вос-

питательной службы вуза, всего педагогического коллектива.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шевченко В.Л. Некоторые особенности самовоспитания подростков. –К.:СИЕТ, 2002/ - 136 с.
2. Шевченко В.Л. Воспитание воли. –К.: ЛЕДА, 2002. – 246 с.
3. Шевченко В.Л. Психолого-педагогические аспекты самовоспитания подростков. Херсон: ХДПУ, 2003. – 234 с.

УДК 159.923

СТЕПАНЕНКО Н.

Наук. керівник: КУЛЬБИДА Н.М., к. психол. н.

м. Житомир

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНО ЗНАЧУЩИХ ЯКОСТЕЙ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Актуальність проблеми. Дедалі більш наполегливо й активно пробивають собі шлях у нашій країні соціальні та економічні процеси, які породжують новий прошарок людей, що професійно займаються підприємницькою та управлінською діяльністю. Сьогодні все більша кількість студентів вищих навчальних закладів здобувають освіту менеджера. Це пов'язано з радикальним соціально-економічним перетворенням в Україні і з потребою суспільства у підготовці висококваліфікованих спеціалістів у сфері управління. Проте спеціаліст буде вважатися висококваліфікованим лише при наявності в нього професійно значущих якостей, які, передусім, здобуваються в процесі навчання [1]. Тому актуальність проблеми вивчення особливостей становлення професійно значущих якостей майбутніх менеджерів у процесі професійної підготовки є очевидною.

Стан вивчення проблеми. Різні психологи пропонують свій набір професійно значущих якостей менеджера. Ф. Тейлор, досліджуючи якості ідеального керівника, виділив наступні: розум, освіта, спеціальні й технічні знання, фізична спритність або сила, такт, енергія або рішучість, чесність, поміркованість і здоровий глузд, міцне здоров'я [2, 7].

Дещо подібний підхід до визначення професійно значущих якостей менеджера проглядається і в роботах А. Файоля. Він стверджує, що перша умова, якій повинен відповідати керівник великого підприємства – бути хорошим адміністратором, тобто бути спроможним передбачити, організувати, узгоджувати та контролювати. Друга умова полягає в тому, щоб голова підприємства був компетентним у спеціальній технічній функції, яка характерна для даного підприємства. Інші якості та знання, які бажано було бачити в усіх найважливіших керівників підприємства, полягають у наступному: здо-

ров'я та фізична сила; інтелектуальність та розумне мислення; моральні якості: розміркована воля, твердість та наполегливість, якщо необхідно сміливість, почуття відповідальності, почуття обов'язку та загальний інтерес; високий рівень загальної культури; загальне управління по всіма найбільш суттєвими функціями [2, 8].

На основі проведеного контент-аналізу літературних джерел [1], [2], [3], [4], [8], ми визначили, що у різних авторів найчастіше зустрічаються наступні професійно значущі якості менеджера: компетентність, висока відповідальність, відчуття нового та вміння йти на розумний ризик, комунікабельність, впевненість в своїх силах, сміливість у прийнятті рішень.

Обговорення результатів експериментального дослідження. З метою вивчення особливостей розвитку професійно значущих якостей майбутніх менеджерів у процесі професійної підготовки ми провели дослідження, під час якого використали наступні методики: методику дослідження рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера, методику оцінки комунікативних і організаторських здібностей, опитувальник обмеження управлінського потенціалу, методику оцінки впевненості в собі.

Дослідження проводилось на базі Житомирської філії Київського інституту бізнесу та технологій впродовж листопада-грудня 2007року. Вибірка складає 17 студентів II курсу спеціальності "Менеджмент організацій".

При вивченні рівня суб'єктивного контролю було виявлено, що 100% досліджуваних мають інтернальний локус контролю. Це свідчить, що студенти приписують відповідальність за результати своєї діяльності власним здібностям і зусиллям. Щодо рівня локусу контролю, то 94% досліджуваних мають

середній рівень інтернальності, 6% досліджуваних мають високий рівень інтернальності. У студентів з середнім рівнем інтернальності суб'єктивний контроль може дещо змінюватися залежно від того, чи здається їм ситуація складною або простою, приємною або неприємною тощо. Хоча їхня поведінка і психологічне почуття відповідальності за неї залежить від конкретних соціальних ситуацій, усе ж можна і в них встановити перевагу того чи іншого локусу контролю. Студенти, які мають високий рівень інтернальності, вважають, що більшість важливих подій в їхньому житті – результат їхніх власних дій, що вони можуть ними керувати і відчують відповідальність і за ці події, і за те, як складається їхнє життя в цілому. “Інтерналі” з високими показниками суб'єктивного контролю мають емоційну стабільність, вони впertі, рішучі, відрізняються комунікабельністю, значним самоконтролем і стриманістю.

При дослідженні комунікативних здібностей найбільша кількість студентів (41,17%) отримали високий рівень розвитку комунікативних здібностей. А це свідчить про високий рівень комунікативності. Студенти допитливі, охоче слухають цікавого співбесідника, досить терплячі в спілкуванні з іншими, вмiють тактовно відстоювати свою точку зору. Вони люблять зустрічатися та знайомитися з новими людьми, мають хороших друзів, з якими охоче проводять час, обговорюють проблеми.

Дуже високий рівень розвитку комунікативних здібностей виявлено у 23,52% студентів. Це говорить про їх товариськість. Вони допитливі, люблять поговорити, висловлюють свої думки з різних питань, що іноді викликає роздратування в оточуючих. Досліджувані дуже охоче знайомляться з новими людьми, люблять брати участь у всіх дискусіях, з задоволенням включається в розмову з будь-якого питання, навіть якщо не має уявлення про нього.

Середній рівень розвитку комунікативних здібностей у 17,62% студентів. А це означає, що дані досліджувані проявляють комунікабельність залежно від ситуації. Вони вмiють почувати себе впевненою в незнайомому середовищі, нові проблеми не лякають їх. Але все-таки з новими людьми студенти сходяться не швидко, довго придивляючись до них.

Низький рівень комунікабельності виявлено у 11,76% досліджуваних. Це свідчить про те, що дані студенти явно некомунікабельні і, можливо, страждають від цього. Вони не прагнуть до спілкування, в більшості випадків почувати себе сковано в компанії малознайомих людей, не люблять розкриватися перед людьми.

Під час дослідження було виявлено, що 35,29% студентів мають низький рівень розвитку організаторських здібностей. А це означає, що для них організувати свою роботу чи роботу інших – нездоланна проблема. Коли під їх керівництвом група виконує певну роботу, то вона гальмується нескінченними

узгодженнями та обговоренням ініціативи інших працівників. Таким людям важко прийняти самостійне рішення, особливо якщо воно стосується інших людей.

В результаті проведення дослідження у 23,52% студентів виявлено дуже високий рівень розвитку організаторських здібностей. Це досить організовані і рішучі люди, яким легко організувати як себе, так і своїх товаришів на виконання спільної справи. Вони легко беруть на себе ініціативу, відповідальність за прийняте рішення від імені групи. Студенти люблять працювати з людьми, спільно вирішуючи проблеми, контролюючи при цьому виконання рішень. Вони вважають організованість обов'язковою частиною роботи. Тому це сприяє вчасному виконанню справи, відсутності великої кількості накопиченої роботи. До вирішення проблеми студенти підходять послідовно, обмірковуючи при цьому кожен крок.

Результати дослідження свідчать, що у 11,76% досліджуваних рівень розвитку організаторських здібностей є нижче середнього. Ініціативність та організованість таким студентам в роботі не властива. Тільки при крайній необхідності вони можуть проявити ці якості. Організувати інших їм важко і нецікаво.

Середній рівень розвитку організаторських здібностей мають 5,88% студентів. Оточення та стиль життя таких студентів навчили їх бути організованими лише в деяких випадках. Організованість то з'являється в їх діях, то зникає. Це є ознакою відсутності чіткої системи організації самих себе.

Дослідивши студентів менеджерів за допомогою опитувальника обмежень управлінського потенціалу ми виявили, що сильними сторонами управлінського потенціалу студентів-менеджерів є: здатність управляти собою 5,88%; чіткі цінності 23,52%; чіткі особистісні цілі 58,82%; продовження саморозвитку 41,17%; творчий підхід 17,64%; уміння впливати на оточуючих 23,52%; розуміння особливостей управлінської праці 17,64%; здатність керувати 58,82%; уміння навчати 29,41%; уміння налагоджувати групову роботу 29,41%.

У найбільшій кількості студентів (58,82%) сильними сторонами управлінського потенціалу є наявність чітких особистісних цілей і здатність керувати. Це означає, що дані досліджувані мають чіткі цілі, які відповідають умовам сучасного ділового життя. Студенти-менеджери володіють здібностями до управління іншими людьми.

У 41,17% студентів сильною стороною є продовження саморозвитку. Це означає, що досліджувані налаштовані на нові ситуації і можливості.

Слабкими сторонами управлінського потенціалу у студентів менеджерів є: невміння управляти собою (29,41%); нечіткість особистісних цінностей (29,41%); нечіткість особистісних цілей (11,76%); зупинка само-

розвитку (11,76%); недостатні навички вирішення проблем (64,7%); недостатній творчий підхід (41,17%); не вміння впливати на людей (23,52%); недостатнє розуміння особливостей управлінської праці (29,41%); слабкі навички керівництва (23,52%); невміння навчати (17,64%); низька здатність формувати колектив (23,52%).

Під час дослідження виявлено, що у найбільшій кількості досліджуваних слабою стороною управлінського потенціалу є недостатні навички вирішення проблем. Це означає, що у студентів відсутня стратегія, яка необхідна при прийнятті рішень, відсутня здібність вирішувати сучасні проблеми. Недостатній творчий підхід виявлений у 41,17% студентів. Це свідчить про відсутність здібностей генерувати достатньо нових ідей, невміння використовувати нові ідеї.

Найбільша кількість студентів (76,4%) мають середній рівень впевненості в собі. Це свідчить про те, що на досліджуваних завжди можна покластися, хоч у них вже є потреба почувати себе впевнено. 17,64% досліджуваних отримали високий рівень впевненості в собі, а це говорить про те, що вони є досить впевненим в собі.

Низький рівень впевненості в собі мають 5,88% студентів. У досліджуваних потреба бути впевненим в собі є настільки сильною, що їм загрожує небезпека часто бачити речі не такими, як вони є в дійсності, а такими, якими вони відповідають уявленням досліджуваного.

УДК 159.923: 922.8

ТРОФИМУК К.

Науч.руководитель – к.психол.н. ГРИДКОВЕЦ Л.М.

г. Киев

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПРИСОЕДИНЕНИЯ ЛИЧНОСТИ К НЕФОРМАЛЬНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ КУЛЬТУРЕ НА ПРИМЕРЕ "ГОТОВ"

Молодежь – это социальная возрастная группа молодых людей. Жизненный опыт этой группы не богат, представление о морально-этических ценностях часто окончательно не определены. Сегодня юноша рано перестает быть ребенком (по своему физиологическому развитию), но по социальному статусу еще долгое время не принадлежит миру взрослых. Юношеский возраст – время, когда экономическая активность и самостоятельность еще не достигнуты в полном объеме. Психологически молодежь относит себя к миру взрослых, а ее возрастной статус – мир отрочества. Любая современная молодежная культура, в своей основе, ориентирована на эмоционально-

Отже, провівши експериментально-психологічне дослідження було виявлено, що більшість студентів-менеджерів мають низький рівень розвитку організаторських здібностей, їхніми слабкими сторонами є: невміння управляти собою; нечіткість особистісних цінностей; нечіткість особистісних цілей; зупинка саморозвитку; недостатні навички вирішення проблем; недостатній творчий підхід; невміння впливати на людей; недостатнє розуміння особливостей управлінської праці; слабкі навички керівництва; невміння навчати; низька здатність формувати колектив. Більшість студентів-менеджерів мають середній рівень впевненості в собі.

Узагальнюючи результати проведеного нами дослідження, ми дійшли висновку, що виявлені нами достатньо низькі загальні показники розвитку професійно значущих якостей менеджера не відповідають загальним вимогам успішної професійної підготовки майбутніх менеджерів.

Перспективу подальшої роботи ми вбачаємо у розробці і апробації соціально-психологічного тренінгу, який буде спрямований на розвиток організаторських здібностей, підвищення рівня впевненості в собі студентів-менеджерів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Батаршев А.В., Алексеева И.Ю., Майорова Е.В. Диагностика профессионально важных качеств. – СПб.: Питер, 2007. – 192с.: ил. – (Серия "Практическая психология").
2. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкапова О. М. Організація праці менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. вузів. – К.: Кондор – 2003. – 414с.

нравственное самоутверждение молодежи в сочетании с ее стремлением к поискам развлекательного характера под воздействием групповых стереотипов отношений, установок и интересов.

Представителями одной из молодёжных субкультур являются готы.

Готы – представители готической субкультуры, вдохновлённые эстетикой готического романа, эстетикой смерти, готической музыки и относящие себя к готик-сцене. Зачатки движения появились в 1979 году на волне пост-панка. Панковский эпатаж готы направили в русло пристрастия к вампирской эстетике, к тёмному взгляду на мир. Однако встречаются люди,

слушающие готическую музыку и придерживающиеся готического стиля, при этом отрицая то, что они готы.

Изначально готами римляне называли варварское, безкультурное германское племя. Позднее слово “готика” стало употребляться для обозначения средневекового архитектурного стиля, характеризующегося возвышенностью и стремлением человека к трансцендентности.

По отношению к музыке термин “готика” был применен впервые около 1979 года. Когда термин “готика” стали применять к пост-панк музыкальному движению точно не ясно. До 1979 года Joy Division, Siouxsie and the Banshees журналисты зачисляли к пост-панку, после 1979 те же журналисты уже используют в описании этих групп термин “готика”. В 1981 году Abbo из UK DeCaу обозначает словом “готика” новые группы п-п движения. Позднее, в 1982 году Ian Astbury называет “готами” фанатов группы Sex Gang Children. Однако не так все просто и как такового готического движения до 1983 года не было. Первое использования термина “готы” в контексте субкультуры относится к октябрю 1983. Именно в статье Tom Vague была поднята тема взаимосвязи молодежной субкультуры и готики.

Изначально готы выглядели, как обычные панки, правда предпочтение отдавалось черному цвету волос и одежды с редкими вставками, красного, белого, фиолетового, плюс серебряные украшения. Особенности стиля: взлохмоченные или завитые прически волос, подведенные черным глаза, очень белые лица. Поначалу у мужчин были более популярны короткие, взерошенные кверху прически. К концу середине 80-х в моду входят длинные черные волосы, часто с выбритыми висками. Меняется и форма одежды, предпочтение отдается костюмам в стиле 18–19хх веков, сетчатым тканям, коже, мятому вельвету и шелку.

Готическая эстетика крайне эклектична по набору используемых и популярных символов, можно встретить и египетскую и христианскую и кельтскую символику. Основным готическим символом является египетский “Анх” (Анкх), символ вечной жизни. Вошел в субкультуру после выхода на экраны “вампирского” фильма “Голод” (с Дэвидом Боуи). Также часто употребляются и другие египетские символы – такие как “Глаз Ра”. Христианская символика используется менее обильно, по большей части в виде обычных распятий (только з элементами соответственного дизайна). Кельтская символика встречается в виде обильного использования кельтских крестов и различных кельтских орнаментов. Достаточно широко представлена оккультная символика – используются пентаграммы (как обычные, так и перевернутые), перевернутые кресты, восьмиконечные звезды (символы хаоса). К чисто готическим символам можно отнести летучих мышей – различные изображения летучих мышей (связь с вампирами).

В целом готы характеризуют свое мировоззрение как “романтично-депрессивный взгляд на жизнь”. Эталонному образу гота присущи: замкнутость, “частые депрессии”, меланхолия, мизантропия, эстетство, мистицизм, неприятие стереотипов поведения и стандартов внешнего вида.

Также характерной чертой большинства готов является восприятие смерти как фетиша. В контексте готической культуры часто употребляется слово “танатофилия”. Сами готы дают ему следующее толкование: “этот термин (танатофилия) следует рассматривать как стремление индивида к использованию практик и сюжетов, связанных со смертью и умирающим, а именно посещение кладбищ и руин, заимствование некоторых элементов декадентской эстетики, игры в вампиров (не мертвых и не живых).

Молодежь стремится выделить свою культуру и свою субкультуру. Но само это выделение базируется на неопределенности социальных ролей, неуверенностью в собственном социальном статусе.

Юношеский возраст (15–18 лет), а в какой-то мере и весь период взросления, отличают черты порывистости, неустойчивости желаний, нетерпимости, дерзости, усугубляемые переживаниями амбивалентности социального статуса (уже не ребенок, еще не взрослый). Именно эта специфика приводит юношей в однородные по возрасту и социальной принадлежности группы сверстников, которые удовлетворяют типичные юношеские потребности в стиле поведения, моде, досуге, межличностном общении. Группы сверстников выполняют социально-психологическую терапевтическую функцию – преодоления социального отчуждения. Естественно, в подобных группах складываются собственные культурные нормы и установки, обусловленные в первую очередь эмоционально-чувственным восприятием действительности и юношеским нонконформизмом.

Известно, что юношеству ближе событийные, динамические сюжеты, действующие, а не рассуждающие герои. Лишь с возрастом интерес к сюжету сменяется истинным проникновением в философские глубины этого великого русского романа.

В юношеской психологии кроется причина и того, что молодежь предпочитает зрелищные виды искусства (кино, телевидение), ведь даже художественная литература воспринимается молодыми людьми как бы в картинках (давно ли они зачитывались сказками – самыми зрелищными из словесных жанров!).

И в более широком плане контекст культурной жизни, культурная атмосфера становятся для юношества возможностью для эмоциональной самореализации и предметом чувственного обожания. В этом одна из причин экстремального, недопустимого с точки зрения общественных норм поведения части молодежной публики на концертах рок-звезд или на стадионах (ведь и посещение спортивных зрелищ есть своего рода эмоциональная разрядка для

юного фаната). Все це психологічно закономірна черта молодіжної субкультури, сприйнята зрелими людьми (нередко вповне правомірно) як вираження контркультури і свого роду суцільний виклик.

Суцільне сприйняття культури, прагнення до однозначного протиставленню "добра" і "зла", очікування неперемінної і безумовної перемоги "своїх" над "чужими" приводять у молодіжці, особливо в юнацькому віці, до переобладнання моральних оцінок над мистецтвими.

Пошуки емоційно-морального, з однієї сторони, і розважального змісту, з іншої, в культурній сфері супроводжуються у молодіжці виникненням групового стереотипу і групового поведіння в межах свого покоління.

Як часто можна чути від молодіжці запальне: "Ви нас не розумієте", і це "нас" набуває значення поколісного: нас – значить "всіх моїх ровесників". Звичайно, цей феномен носить більш універсальний характер, ніж одне лише ставлення до сфери мистецтва або навіть культурної. Тут проявляється страх самотності, відчуження від ровесників (не випадково постійні відвідувачі дискотек називають їх "середом від самотності"),

наконець, спотворене уявлення про колективізм – почуття "толпи", "компанії", "команди" вповне несправді розуміється як почуття колективу, але зазвичай груповий стереотип пояснюється недостатнім рівнем сформованості самої особистості в період проходження соціалізації, індивід не набув ще особистісної визначеності і завершеності. А ця "розмитість" в толпі не так помітна.

Парадокс подібного явища полягає в тому, що протиставляючи себе світу дорослих, молодий чоловік все одно залишається по суті "однаковим", тільки ця "однаковість" – всередині свого покоління і тому їм самим не сприймається. Молодіжна мода – найкращий тому приклад. Вибір одягу молодий чоловік орієнтується, зазвичай, на своє оточення, щоб відповідати, не бути гірше або недостатньо модно одягненим.

Для індивіда приєднання до субкультури може стати важливим кроком до самореалізації, особливо творчої, але це може мати і серйозні негативні наслідки, особливо для не сформованих підлітків. Головне необхідно пам'ятати, що розвиток – це постійний процес і важливо не зафіксуватися на якомусь етапі, а знаходити нові зрілі форми власної реалізації.

УДК: 373.2.035.6: 821.161.2

ШКРЕБТІЄНКО Л.

м. Київ

КАЗКА ЯК ЗАСІБ ВИХОВАННЯ ПАТРІОТИЧНИХ ПОЧУТТІВ ДІТЕЙ СТАРШОГО ДОШКІЛЬНОГО ВІКУ

Пріоритетним напрямком виховання в державній системі освіти є реалізація завдань дошкільної освіти, зокрема, патріотичного виховання. Реалізація його завдань у дошкільному закладі передбачає використання різних засобів, таких, як музика, мистецтво, художня література тощо.

Перші початки патріотичного виховання закладаються у дошкільному віці під впливом рідної мови, маминої колискової та бабусиної казки. Природним для цього віку характерне не завжди серйозне ставлення до реального світу, сприйняття себе та подій відбувається через призму казкових образів, що представлені в українській народній казці. Відбувається процес екстраполяції на основі казкових подій, що є вихованням перших уявлень про сім'ю, родину, рідну природу, Батьківщину.

Українські народні казки образністю не лише збуджують психічні процеси, вони допомагають у ролях краще уявити суть твору, ідейний зміст. Насиченість художніми засобами посилює емоційність твору за допомогою алегорій, гіперболізації, повторів, зачину та

кінцівки ("Жили-були дід та баба...", "Де-не-де у далекому царстві, далекому державстві жив собі цар та цариця", "За сімою горами, за сімою рікою жив цар...", "...і ми там були, мед-пиво пили, по вузлах текло, а в рот не попало", "...от вам казочка, а мені бубликів в'язочка", "...і тут нашої байці кінець", "...розбився горнець – нашої казці кінець"). Казка є джерелом народної мудрості, яка у простій та доступній формі вчить уявляти, розуміти, осмислювати. Це яскраво видно, коли дошкільник реагує співчуттям та переживаннями за долю позитивного героя, який викликає позитивні емоції. Дитина таким чином вчиться відрізняти характер вчинків і намагатися діяти в житті, наслідуючи добро. Твір, в основу якого покладено високохудожній зміст, у якому відбиваються загальнолюдські моральні, етичні цінності, збагачені національним колоритом може мати вплив на дитину, на формування її поглядів, ідеалів, переконань, виховання високоморальної, не байдужої до долі своєї країни особистості, адже брак патріотичних почуттів породжує невіру в свої сили, бездуховність і це є не на користь процесу державотворення в цілому.

За словами В.Сухомлинського, перші образні та емоційні казочки, які почує дитина, сприятимуть вихованню любові до матері, батька, а пізніше до народу, держави.

Казки за допомогою образної мови, персоніфікації вчать моральним вчинкам, викривають позитивні та негативні риси героїв (І.Франко “Лис Микита”, О.Пчілка “Журавель та чапля”), діти вчать наслідувати прекрасне: “вони не тільки широко співчують улюбленим персонажам казок чи розповідей, вболівають за виграш або бурхливо реагують на порушення правил у грі, але й довше залишаються під впливом своїх переживань. Здатність дітей до співпереживання пояснює великий виховний вплив на них художніх образів”. [2, с.25]

Значення української народної казки для дітей дошкільного віку досліджувалося у різних напрямках: методичні прийоми роботи з казкою (В. Алієва, І.М. Нарулаєва, Л.І. Феєсенко); драматизація та інсценування казки (М.Є. Львова, Н.С. Карпінська, О.В. Кубасова); морально-естетичне виховання (Г.С. Арязмова, Л.Г. Байкієва, Н.С. Салімханова, Н.М. Светловська), **виховний потенціал казки** (М.М. Коніна, С.А. Литвиненко, Л.П. Стрількова, О.І. Соловійова, О.П. Усова).

Літературний, казковий твір впливає на емоційно-почуттєву сферу: “...під впливом почуттів, що пробуджуються казковими образами, дитина вчиться мислити словами”, “без казки – живої, яскравої, що оволоділа свідомістю і почуттями дитини, – неможливо уявити дитячого мислення і дитячої мови...”, “завдяки казці дитина пізнає світ не тільки розумом, а і серцем”. [4, с.176] Зокрема, він відзначав значення казкової мови, образної і багатой, насиченої високим ідейним змістом, що у грайливій та доступній формі вчить дитину жити, “через казкові образи в свідомість дітей входить слово з його найтоншими відтінками; воно стає сферою духовного життя дитини, засобом виховання думок і почуттів – живою реальністю мислення. Під впливом почуттів, що пробуджуються казковими образами, дитина вчиться мислити словами. Без казки – живої, яскравої, що оволоділа свідомістю і почуттями дитини, – неможливо уявити дитячого мислення і дитячої мови, як певного ступеня людського мислення і мови”. [5, с. 177] За словами педагога, емоційне ядро твору бере початок із казки, за допомогою якої пізнає світ. У творах “не тільки мудра думка, а й найтонше емоційне забарвлення слова, емоційна схвильованість, радість або смуток, захоплення чи подив, викликані яскравим повнокровним образом народної казки, – ті найтонші душевні порухи, які ми пробуджуємо в дитині... [5, с.522].

Василь Олександрович ставить питання: “А чи ускладнить казка пізнання істинних закономірностей природи? Ні, навпаки – полегшить. Діти розуміють, що грудочка землі не стане живою істиною, як розуміють і те, що немає Ковалів-велетнів, Баби Яги,

Кошія. Та якби в дітей не було всього цього, якби вони не пережили боротьби добра і зла, не відчули, що в казці відтворені уявлення людини про честь, правду, красу, – їхній світ був би тісним і незатишним” [6, с.70].

Казка приходиться у дитячі душі в ранньому дитинстві, яку вони чують ще з колиски: “Людина, що не вихована належним чином у цій колісці, людина, низька в глибоко особистому, не може бути справжнім сином Вітчизни в громадському. Людська особистість, гармонія етичного Я неподільні й нерозривні. Той, хто забув колиску, з якої піднявся, щоб піти по землі, той, хто байдужий до матері, яка вигодувала і виховала його, – нездатний пережити високі патріотичні почуття” [11, с.137].

У казці відображається життя народу, звичаї, традиції, наприклад, готування українського борщу (“Лисичка й журавель”), національний одяг, червоні чоботи, переплетіння прозового та віршованого мовного колориту (“Коза-дереза”), намисто, взуття, вишите вбрання (“сорочка-вишиванка“, (“червоні чоботи“).

За К.Д.Ушинським народна педагогіка навчає легко, доступно і зрозуміло, за “незвичайним” методом. Суть такого методу полягає в казкових образах, віршах, прислів'ях, у яких відбито ідеали людини, сповнені добра, чесності, справедливості, глибокого патріотизму. Він визначав: “Я рішуче ставлю народну казку недосяжно вище від усіх оповідань, написаних для дітей освіченою літературою” [7, с.359].

У художній літературі І.Я.Франко вбачав великий потенціал виховної сили. У його творчості налічується багато творів які розраховані для дітей дошкільного віку. Зокрема, у передмові до збірки “Коли ще звірі говорили” він відзначає: “Відси вони винесуть перші і міцні основи замилювання до чесноти, правдомовності і справедливості, а надто любов до природи і охоту – придивлятися близько її твором...” [8] Спочатку дитина засвоює знання про добро та зло через почуття, а пізніше через поняття (розуміючи їх сутність дитина ще не здатна пов'язати їх з реальним життям). І в цьому допомагає казка: “Діти люблять звірів, відчувають себе близькими до них, розмовляють з ними і розуміють їх: от тим-то й казки про звірів їм такі цікаві, особливо коли ті звірі ще починають говорити, думати і поводитися як люди...” [9, с.167] Характеризуючи казку для дітей письменник відзначає: “...вона буде не лише цікавою, але і пожиточною лектурою, даючи їм у казковій одежі немало фактів з історії розвою та культури людей і природи” [8, с.511].

У своїй публікації “Женщина-мати” (1875–1876) І.Я.Франко дає рекомендації щодо того, які художні твори потрібно давати дітям, наголошує на важливості коротеньких за змістом казок, оповідань, легенд, що мають такий великий виховний потенціал: “...вибирати твори, які формують розум, облагород-

жують почуття, будять рівночасно розум і дух і являють собою, таким чином, здоровий корм душі. Найотвітніші до того малі оповідання з подорожей та історії з народного і родинного життя, де уявлення живе і ясне, спосіб вираження короткий, простий і зрозумілий" [10].

Про давність та значення казки, її виховне значення відзначав Г.Булашев у книзі "Український народ у своїх легендах, релігійних поглядах та віруваннях" де наголошував: "... український народ не пам'ятає початку своїм казкам і пісням. Так споконвіку ведеться, що переповідаються вони усно з роду в рід, з покоління в покоління, як священний заповіт старовини... "старим людям – на слухання, а молодим – для пам'яті..." [1, с. 25–26].

Казка наділена національними цінностями, формою і змістом і це важливо враховувати у відповідності з віковими особливостями. Як зазначає у своєму дослідженні Пабат В.В. (1997) вивчаючи українську народну казку як засіб формування естетичних почуттів дітей дошкільного віку: "Ознайомлюючи дітей з казкою, дорослі мають замислитися: що ж лежить в основі її змісту, з якою метою вона створена першим автором (чогоось навчити, здивувати чи розважити?). А ще – зрозуміти, завдяки яким ціннісним орієнтаціям ця казка є цікавою і для сучасної дитини. Для практичної роботи необхідні знання з фольклористики народної казки, щоб методично грамотно

розкривати дітям багатство національної культури" [3, с.43].

Таким чином, казка має великий виховний потенціал емоційного впливу на психіку дитини, оскільки збігається з її потребами та можливостями у вихованні перших патріотичних почуттів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Булашев Г. Український народ у своїх легендах, релігійних поглядах та віруваннях. – К.: Довіра, 1992. – 414с.
2. Навчання і виховання дітей дошкільного віку за ред. Л.В. Артемової К.: Рад. Школа, 1974. – 223с.
3. Пабат В.В. Формування естетичних почуттів дітей дошкільного віку засобами української народної казки: Дис. ... канд. пед. наук. – К., 1997. – 216с.
4. Сухомлинский В.А. Сердце отдаю детям. / Избранные произведения в 5-ти т. – К.: Рад. Школа, 1980. – Т.3.
5. Сухомлинський В.О. Вибрані твори: В 5-т. – К.: Рад. Школа, 1976. – т.3. – 670с.
6. Сухомлинський В.О. Вибрані твори: В 5-т. – К.: Рад. шк., 1976. – Т.1. – 654с.
7. Ушинський К.Д. Вибрані педагогічні твори: В 2-х т. Т.2. – К.: Рад. шк., 1983. – 428с.
8. Франко І.Я. Твори в 20-ти томах, Т.4, – К.: Держлітвидав, 1950.
9. Франко І.Я. Коли ще звірі говорили: Казки для дітей // Повне зібрання творів в 50 т. – К.: Український письменник, 1979, Т.20. – 312с.
10. Франко І.Я. Жінчина-мати // "Друг", №4.
11. Сухомлинський В.О. Вибрані твори: В 5-т. – К.: Рад. шк., 1987. – Т.3. – 650с.

УДК 159.923

ЮСИБОВА Е.

Науч. руководитель – к.психол.н. ГРИДКОВЕЦ Л.М.

г. Киев

ПЕРВАЯ ЛЮБОВЬ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АКТИВАТОР ЛИЧНОСТИ

Переходный возраст считается одним из наиболее сложных периодов в жизни человека: хочется почувствовать себя независимым, самостоятельным, взрослым, но при этом ощущается недостаток жизненного опыта, что нередко приводит к серьезным ошибкам и сложным проблемам. Можно ли их избежать? Без осложнений, пожалуй, не обойдется. Но сгладить их, смягчить, облегчить решение многих вопросов наверняка возможно.

Извечный конфликт отцов и детей, разрешить который не удалось ни одному поколению, обостряется именно в этот период, когда дети взрослеют, постигают азы взрослой жизни. Но именно в это время дети-подростки становятся особенно уязвимыми, ранимыми, чувствительными, хотя и пытаются это всячески скрывать. Вместе со стремлением к независимости и свободе подросток сталкивается с неизвест-

ностью и незнанием. А ведь в этом возрасте приходит первое, волнующее, пока еще незнакомое чувство – любовь.

К сожалению, любовь и для взрослых далеко не всегда связана с ощущением счастья, радости, переживанием положительных эмоций. А уж подростки по своей неопытности могут совершить непоправимые ошибки, поступки, о которых, быть может, придется жалеть долгие годы. Кто же, как не родители, которые лучше и ближе всех знают своих детей, должны помочь хотя и взрослому, но все же ребенку разобраться в таких непростых чувствах? Игры подростков будут серьезнее тех, в которые они играли, будучи, скажем, шестилетками.

Физиологические перемены, происходящие в организме подростка, неизбежно вызывают интерес к противоположному полу. У мальчиков влечение к девоч-

кам нередко выражается в грубой форме. Но за внешней грубостью часто скрывается противоположное чувство. Происходит это от незнания, неумения выразить свои симпатии к девочке, от боязни выглядеть смешным перед сверстниками своего пола. Именно поэтому мальчишки стараются показать себя хуже, чем они есть на самом деле: дергают девчонок за волосы, щиплют, толкают, бросают в них бумажками и проч., обзывают, чтобы привлечь к себе внимание. Все это, чаще всего, лишь попытка замаскировать новые, неизвестные пока чувства нежности.

Девочки, на которых мальчишки не обращают внимания даже таким грубым образом, чувствуют себя так, будто их обделили, обидели, и стараются сами обратить на себя внимание, спровоцировать мальчиков на ответную реакцию.

Дети, естественно, чувствуют симпатию друг к другу, что часто приводит к началу дружеских отношений между мальчиком и девочкой. Эта дружба, которой так боятся некоторые родители, может многое дать детям: опыт общения с противоположным полом, что будет особенно важным в более зрелом возрасте, проявление нежности, заботы, внимания к близкому человеку, умение ради него поступиться своими желаниями.

Влюбленность в школьном возрасте носит массовый, быстро распространяющийся характер. Особенно часто это явление достигает своего пика весной. Пора школьной любви, наверняка, осталась в памяти каждого человека, несмотря на его возраст. Если в классе появляются мальчик и девочка, серьезно увлеченные друг другом, эта новость сразу же облетает всю школу. Реакция на нее будет у всех разной: учителя с беспокойством и тревогой поспешат сообщить новость родителям и вызовут ребят поодиночке после уроков для “доверительной беседы” – как бы чего не вышло. Мальчишки-одноклассники придумают по этому поводу новые шуточки и дразнилки. Девочки же почти все будут завидовать и втайне мечтать о таком же школьном романе. Хотя внешне большинство из них могут и вида не подать, что завидуют: одни, возможно, будут смотреть пренебрежительно, свысока, другие вспомнят о важности учебы, третьи даже будут осуждать. Не избежать влюбленным и традиционной дразнилки “жених и невеста”, смешков, хихиканий исподтишка и вообще какого-то особого отношения, как бы дающего понять, что “мы-то все про вас знаем”.

Но в скором времени обнаружится, что влюбленных парочек стало гораздо больше, и не столько потому, что для этого уже настала пора. Просто так можно возвыситься в собственных глазах, почувствовать себя более значительной фигурой, о чем говорят завистливые взгляды подружек и приятелей, у которых этого еще не было, так бывает у всех, рано или поздно. Но истинные чувства и любовные переживания в большинстве случаев еще неизвестны этим взрослым детям.

Очень многие вопросы начинают волновать подростков в этот период. Как подойти? О чем разговаривать? Что он (она) обо мне подумает? Не покажется ли ей (ему) со мной скучно и неинтересно? Конечно, для взрослых эти вопросы кажутся наивными и смешными, но ведь каждому когда-то довелось пережить беспокойство по этому поводу.

В юном возрасте опыт общения с противоположным полом еще очень невелик, отсюда волнение и тревога.

Да все ли взрослые умеют легко общаться? Некоторые и в достаточно зрелом возрасте при этом не смеют, краснеют и испытывают сильную закомплексованность. Стоит ли ожидать большего от подростков?

На первый взгляд, взаимоотношения молодежи разного пола стали сейчас проще и демократичнее. Но, тем не менее, никаких правил для этого не существует, что создает массу проблем, неопределенность, особенно на начальном этапе общения. Кроме отрицательной реакции родителей (о чем далее), учителей и сверстников, существует не менее важное препятствие – собственные психологические преграды. Подростки поначалу испытывают неуверенность в себе, дискомфорт, волнение. Как нужно ухаживать за девочкой? Как принимать знаки внимания от мальчика? С какого возраста можно назначать свидания? Когда можно и нужно целоваться?

Иногда беспокойство “правильно ли я веду себя?” бывает настолько сильным, что это отвлекает друг от друга и даже от собственных чувств. Но все это лучше пережить раньше, чем позже, когда многим уже придется перешагивать через психологический барьер и избавляться от лишних комплексов, вырастающих до величины серьезной проблемы.

Настоящая любовь в подростковом возрасте встречается крайне редко, поскольку физиологическое взросление наступает быстрее интеллектуального. Чаще у подростков случается влюбленность или увлечение. Стремление выглядеть взрослыми вызывает соответствующее поведение: ухаживание и проявление интереса к противоположному полу, записки, первое свидание, первый поцелуй. Но далеко не всегда это поведение диктуется собственными потребностями, тем более духовными.

Многие подростки начинают встречаться с кем-то только потому, что боятся остаться в одиночестве. Но это не принесет ничего, кроме беспокойства и плохих воспоминаний, и вряд ли будет приятным. В этом возрасте часто боятся чужого мнения, особенно мнения сверстников. Опасаются быть “каким-то не таким” (“не такой”). Лучшее, наиболее подходящее время для начала взаимоотношений с противоположным полом подросток должен определить для себя сам, вернее, почувствовать. Если ему действительно нравится кто-то из ровесников и хочется

узнать о нем (о ней) больше, можно считать, что это время наступило.

Какие еще сложности может встретить подросток, испытывая первую влюбленность? Представления о том, каким должен быть любимый человек, часто расходятся с реальностью. Идеальный образ обычно содержит много завышенных, несуществующих требований, а другие важные качества не осознаются, остаются незамеченными.

Такая идеализация свойственна влюбленным обоим полов, но девушки склонны к этому в большей степени, чем юноши. Чем моложе и неопытнее влюбленные, тем чаще их чувства окружены ореолом романтики. Конечно, разочарования неизбежны, но они не должны восприниматься как трагедия и решительный разрыв отношений.

Попытка спастись от одиночества

Подростковый период – это время не только беспечное и беззаботное, но зачастую и время переживаний, волнений, разочарований и первых жизненных трагедий. Часто им, 14–16-летним, кажется, что они никому не нужны. Их никто не понимает, их проблемы уникальны и никто никогда в жизни не испытывал ничего подобного. Порой они чувствуют себя настолько одинокими и несчастными, что скорее готовы выдумать красивую историю, в которой они популярны и любимы, и рассказывать ее близким друзьям, чем признаться в том, что на самом деле им так одиноко и тоскливо. А уж если вдруг девушка знакомится с симпатичным юношей, который говорит, что она ему нравится, она уже готова верить ему и рада, что нашла человека, которому небезразлична. И конечно, если он предлагает ей “переспать”, она скорее ответит “да”, чем “нет”, чаще потому, что не хочет снова остаться одна. К сожалению, именно так в большинстве случаев и происходит. Она опять одинока, покинута, несмотря на факт физической близости. Желание чувствовать себя популярной снова и снова толкает ее в самые разные объятия, но в результате оказывается, что секс, секс без духовной близости, не спасает от одиночества, а наоборот, приносит разочарование. Такое поведение к тому же приносит ущерб ее репутации. Попытка спастись от одиночества при помощи секса оказывается неудачной.

Попытка удержать любовь

Девушка, встречающаяся с парнем, вдруг начинает замечать его холодность, отчужденность и равнодушие. Она в тревоге: “Как же так? Я могу потерять его, а ведь я так его люблю... Что же мне делать?” Тем более, что тот, кто сейчас для нее важнее всего на свете – ее “любимый” – предупредил ее: “Если ты, наконец, на это не решишься, нам придется расстаться”.

Наивные и влюбленные по уши девчонки решаются на все, лишь бы не потерять Его, и совершают очередную ошибку: отношения, построенные на

сексе без духовного взаимопонимания, обречены на недолгое существование. Когда новизна интимной связи исчезнет, ничего общего у партнеров не останется.

“Как все” (давление сверстников)

Порой девушка решается на “это” только потому, что все ее подружки уже это попробовали. Конечно, свою роль здесь играет и некоторая доля любопытства, а еще – не хочется выделяться, отставать от других. Прежде чем принять такое серьезное решение, нужно знать, что темпы полового созревания подростков разные, поэтому если желание еще не пришло, совсем не обязательно спешить за другими. Это не только не доставит удовольствия, но даже может принести серьезный вред. Кроме того, не исключено, что захватывающие истории некоторых подружек – лишь плод их воображения, желание “прихватнуть”, чтобы почувствовать превосходство над другими.

Сопротивляться давлению сверстников трудно, особенно если это давление исходит от молодого человека. Его мотивы могут быть самые разные, например: “Докажи, что ты любишь меня”; необходимость проверки на сексуальную совместимость (после которой он исчезает); угроза, что найдет другую; давление на самолюбие: “Ты несовременная”, “больная” и т. д.; обещание сделать подарок и др. Быть может, после таких уговоров и давления девушка будет близка к согласию, тем более что отказать тому, кого любишь, очень сложно, особенно для юной девушки. Парень, настаивающий на интимном контакте, будет пользоваться этим, хотя на самом деле вряд ли любит девушку. Скорее всего, секс интересует его как спорт, удовлетворение физических потребностей.

В подобных ситуациях нужно учиться отказывать, учиться твердо и решительно говорить слово “нет”. Не нужно поступать подобно другим, надо больше ценить свои чувства и свои желания.

Независимость от родителей

Часто, особенно если в семье неблагоприятные отношения, родители подозревают дочь в том, что она живет половой жизнью, хотя на самом деле это не так. В итоге постоянные подозрения, недоверие и оскорбления толкают ее на сексуальные связи, вызванные желанием мести, чувством обиды и несправедливого отношения к себе. Конечно, такие половые отношения не принесут ни физического, ни эмоционального удовлетворения, поскольку мотивируются враждебными чувствами, а не подлинным желанием.

Чем меньше возраст половых партнеров, тем меньше вероятность того, что причиной их связи будет являться любовь. В настоящее время любовь, к сожалению, является далеко не самой главной причиной для начала половой жизни. Во-первых, подростки еще окончательно не сформировались не только в физиологическом плане, но и, что особенно важ-

но, в інтелектуальному і духовному. Это является необходимым, чтобы испытать действительно настоящие сильные чувства. Во-вторых, и это распространено не только в среде подростков, в большинстве случаев на тех, кто в любви ищет чего-то большего, чем физическое удовлетворение, смотрят с насмешкой, как на “белых ворон”. Поэтому даже многие из тех, кто воспринимает любовь серьезно, как возвышенное романтическое чувство, стараются держать себя так, чтобы никто не заподозрил их в этом, не раскрыл их способностей к тонким чувственным любовным переживаниям. Особенно это свойственно парням, которые, стараясь скрыть свои волнения, связанные с первой влюбленностью, намеренно используют резкий, грубый тон, уличный жаргон и развязные манеры. Им кажется, что такое нарочито пренебрежительное поведение свойственно самоуверенным, бывалым знатокам, донжуанам, знающим толк в любви.

Но если нет духовного контакта с партнером, то половая близость, особенно первая, не принесет удовлетворения. А именно первая интимная связь особенно важна, поскольку накладывает отпечаток на всю дальнейшую сексуальную жизнь, и на личность человека.

Расставание

Когда первая любовь, едва начавшись, терпит неудачу, когда подросток узнает о том, что его бросили, это всегда очень больно. Тяжесть переживания от разрыва отношений будет зависеть от многих причин: от темперамента подростка, от обстоятельств, от того, в какой форме об этом было сказано.

Если подросток не слишком впечатлителен, а чувства к противоположному полу воспринимались им не столь серьезно, расставание пройдет для него безболезненно и вскоре будет забыто. Но если неудача в любви постигла натуру тонкую, чувствительную, восприимчивую, слова “я тебя больше не люблю” будут равнозначны смертному приговору, настоящей жизненной трагедии (чаще это бывает свойственно девочкам). В этом случае расставание будет сопровождаться болью, смятением, отчаянием, чувством одиночества, потерей веры в дальнейшие благоприятные отношения с противоположным полом.

Что посоветовать сыну или дочери, если желание расстаться исходит именно от них, но они не знают, как это лучше сделать? Не каждый может сказать об этом откровенно, но чересчур прямолинейно: “Нам нужно расстаться” или “Я тебя больше не люблю”. И это хорошо. Следовательно, ваш ребенок умеет щадить чувства другого человека. Но молчание или откладывание необходимого объяснения заведет отношения в еще больший тупик и только осложнит ситуацию, а другого человека будет держать в неведении, что в дальнейшем приведет к разочарованию и может послужить поводом для обвинения: “А что же ты раньше молчал (а)? Зачем ты меня обманывал (а)?”

Если решение расстаться принято, лучше сообщить об этом сразу. Но как?

Конечно, можно написать письмо, сообщить по телефону или попросить друга (подругу) передать это страшное известие. Но это будет не самым красивым и благородным поступком. Лучше набраться смелости и поговорить об этом откровенно, с глазу на глаз, но так, чтобы не нанести душевную травму. Возможно, в этом поможет упоминание о достоинствах собеседника в разговоре. В любом случае это будет малоприятный разговор, но этот опыт еще неоднократно может пригодиться в жизни.

Нелюбимые, или в ожидании любви

По темпам полового созревания, по эмоциональному развитию и по формированию характера и личностных качеств подростки очень разные. Одни общительные, энергичные, жизнерадостные, другие тихие, скромные, застенчивые.

И если первые находятся в центре всех событий благодаря своему темпераменту и стилю поведения и, соответственно, получают все знаки внимания со стороны противоположного пола, то вторые чаще остаются в стороне и вниманием сверстников не избалованы. До какого-то момента это будет незамеченным, поскольку до начала полового созревания подростки предпочитают однополые компании.

Но когда эпидемия влюбленности заразит сначала одного члена компании, потом другого, третьего, оставшиеся “тихони” окажутся в одиночестве и почувствуют острую необходимость в общении, в потребности иметь близкого друга противоположного пола (а именно с дружбы чаще начинается влюбленность). Если “тихони” и “скромники” не выносят свои проблемы на всеобщее обсуждение и предпочитают вообще об этом поменьше говорить, это не значит, что у них все нормально. Они тоже живут в ожидании любви. Подростки, гораздо чаще девочки, чувствуют острую необходимость не только быть любимыми, но и любить самим. Но где найти достойный объект?

В классе все симпатичные мальчишки уже с кем-то встречаются, а остальные – такие скучные и неинтересные... Кому же посвятить свои чувства, как реализовать свою потребность любить?..

Ожидание любви может оказаться болезненным и трагичным переживанием: по ночам слезы в подушку, зависть к подругам, которые уже с кем-то встречаются, мучительные фантазии и грезы, а быть может, обида и злость на всех окружающих (как будто они в чем-то виноваты). У кого-то даже появляются комплексы в связи с отсутствием необходимого внимания и невозможностью установить желаемые отношения или завязать знакомство. Кто-то ищет причину этого в своей внешности (некрасивая, толстая, слишком высокая и др.), кто-то – в недостаточно модной и дорогой одежде. Но на самом деле вряд ли причина заключается в этом.

Приятная внешность, милая улыбка и модный “прикид” – это не самое главное, за что можно полюбить по-

настоящему. Хотя, конечно, этим можно обратить на себя внимание, но этого недостаточно, чтобы завязать хотя бы приятельские отношения. Было бы неплохо иметь общие интересы и занятия с “предметом своих грез” – это сближает. Проявление искреннего интереса и желания при необходимости помочь будет куда более действенно, чем вздохи в одиночестве и жалобы на судьбу.

Пройдя все вышеперечисленные этапы, мы воспитываем в себе самое ценное чувство – любовь. Это,

помогает нам формироваться как личности и преодолевать трудности на нашем пути.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исаев Д.Н., Каган В.Е. Психогигиена пола у детей. Медицина 86.
2. Кон Н. С. Введение в сексологию. М.Мед. 83.
3. Берт Хемингер “Порядки людби”. М. 2003г.
4. Г.М.Андреева Социальная психология. М. 2004.

СТУДІЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

УДК 81.373.45

КОРОЛЬЧУК А., ХОМЕНКО Т.В. – ст. преподаватель
г. Киев

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ЗАИМСТВОВАНИЯ ЛЕКСИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ

Темп жизни современного человека чрезвычайно высокий. Это касается всех сфер жизни и деятельности. В частности, это касается и сферы общения. Язык, как живая система, тоже подвержен влиянию внешней среды. В языковой системе, как в системе передачи информации, происходит ряд изменений, вызванных изменениями во всех отраслях науки. Эти изменения находят свое отражение в изменении и дополнении лексической, грамматической, фонетической структуры, адаптации ряда языковых единиц к современной реальности, отмирании некоторых лексем и правил. Доля заимствованной лексики может колебаться в очень широких пределах – примерно от 10% до 80–90%.

Когда и почему происходит заимствование? Процесс заимствования лексических единиц из одного языка в другой – процесс естественный. Можно выделить несколько типичных ситуаций. В языке, в который производится заимствование, отсутствует само понятие, обозначаемое заимствованным словом. Носители языка начинают употреблять новое понятие, называя его тем словом, которым оно обозначалось в языке-источнике. Примеры: чай (из китайского), сноб (из английского), табак (из языков американских индейцев), пицца (из итальянского), калабаса (из испанского), леди (из английского). Этот список можно продолжить.

Некоторая новая область культуры или технологичный приход от какого-то конкретного народа. В таком случае, вся терминология (или ее значительная часть) будет заимствована.

Существует два способа вхождения лексемы в языковую систему – транскрипция и транслитерация. Транскрипция – это способ, при котором языковая единица из языка-оригинала входит в заимствующий язык без каких-либо фонетических изменений,

при этом орфографические правила языка-оригинала не учитываются. Транслитерация – это способ, при котором языковая единица входит в заимствующий язык с учетом орфографических правил языка-оригинала и приспосабливается к фонетическому строю языка, в который она входит. Примером транскрипции могут служить такие слова как котон (от английского cotton), паблик рилейшнз (от английского public relations), кредит (от английского credit). Что касается транслитерации, то примерами могут быть следующие слова: индустрия (от английского industry), пионер (от английского pioneer) и другие.

Очень часто в процессе заимствования иностранные лексемы приобретают свойственные для заимствующего языка окончания и суффиксы – монетарный (от английского monetary), теория (от английского theory), дебет (от английского debt).

Сейчас мы можем наблюдать ярко выраженную тенденцию к заимствованию из иностранных языков. Зачастую уже имеющиеся русские (украинские) дефиниции заменяются иностранными: менеджер вместо управляющий, кредит вместо займ, дивайс вместо средство и другие слова. В этом процессе наблюдается проблема полного замещения оригинальных лексических единиц иностранными, что в дальнейшем может привести к утере языковой самобытности. Понятно, что пуризм возникает как ответная реакция на резко возросший процент заимствований, когда, вроде бы, русское предложение “Системный маркетинговый анализ индустриальной продукции демонстрирует стабильность тенденции к диверсификации экспорта” не содержит ни одного русского слова. Мы считаем, что наряду с использованием иностранной терминологии есть необходимость включать в обиход лексику родного языка, как русского, так и украинского.

УДК 81.373.45+379.85

БЕЗБОРОДОВА И.

Научн. руководитель –ХОМЕНКО Т.В., ст. преподаватель

г. Киев

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ ИЗ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Туристическая сфера, как и многие другие, впитала огромное количество терминов из иностранных языков. Некоторые термины заимствованы без изменений путем транскрипции и транслитерации, а многие адаптировались к грамматическим и фонетическим правилам русского языка. В нашей статье мы рассмотрим ряд терминов, вошедших в русский язык из других языков.

Аэропорт (от английского airport) – место приземления самолетов со зданиями для ожидающих пассажиров. Слово заимствовано путем транскрипции с некоторыми фонетическими изменениями.

Виза (от французского visa; оригинал от латинского visio; период возникновения 1600–1800 гг.) – официальная метка, предоставляющая разрешение для временного въезда или выезда из страны. Заимствование произошло путем транслитерации.

ВИП (от английского VIP – very important person) очень важная персона или кто-то очень известный или могущественный. Аббревиатура вошла в русский язык путем транслитерации.

Гид (от французского guide; период возникновения 1300–1400 гг.) – человек, работа которого заключается в сопровождении туристов в разные места. В русский язык слово вошло путем транслитерации со значительной адаптацией к фонетической структуре языка.

Дьюти-фри (от английского duty-free) – товары, которые могут быть ввезены в страну без уплаты налога на них. Транскрипция явилась способом заимствования этого слова.

Кафе (от французского cafe; оригинал с турецкого coffee; период возникновения 1300–1400 гг.) – маленький ресторан, где вы можете купить напитки или еду. Заимствование произошло путем транслитерации.

Люкс (от английского lux) – используется как приставка, означающая высокий уровень предоставляемого обслуживания.

Ланч (от английского lunch; оригинал слова – luncheon; период возникновения 1800–1900 гг.) – обед или употребление еды в середине дня.

Олинклюзив (от английского all inclusive) – стоимость всех услуг включается в цену.

Отель (от французского hotel; оригинал со старофранцузского – hostel) – место, где люди проживают за плату.

Ресторан (от французского restaurant; оригинал от латинского – restaurer) – место, где вы можете купить и употребить еду.

Сервис (от старофранцузского servise; период возникновения 1100–1200 гг.; оригинал от латинского servus) – предоставление услуг в различных сферах деятельности. Слова люкс, ланч, олинклюзив, отель, ресторан, сервис заимствованы путем транскрипции. В слове олинклюзив произошло слияние двух слов из языка-оригинала.

Такси (от английского taxi) – вид транспорта. Вошло в русский язык путем транскрипции.

Ровно 100 лет назад в Лондоне появились первые авто, оснащенные таксометрами. С той поры такие авто стали называть Taxicab или такси, а водителей, соответственно, таксистами. Вслед за Лондоном, 13 августа 1907 года такси “переехало” через океан и поехало по улицам Нью-Йорка. Это произошло благодаря американскому бизнесмену Гарри Н. Алену. Он импортировал машины с таксометрами из Франции, первым покрасил их в желтый цвет. Американцы убеждены, что именно он для обозначения импортированных авто выдумал слово “такси”, которое в последствии стало общепринятым.

Существует несколько теорий происхождения слова такси.

1. Слово такси произошло от древнегреческого “taxein”, что означает “заплатить” или от греческого “taxidi”, которое означает “путешествие” (“поездка”);
2. От латинского слова “taxare” (считать);
3. От фамилии благородной итальянской семьи Tassi (Taxis, Tour et Taxis), которая впервые создала международный почтовый сервис в Европе (осуществляя перевозки грузов и пассажиров);
4. От сокращения французского слова “taximetre” (дословно “счетчик цены”), французское “taxe” (“цена”) и греческое “metron” (“мера”).

Цвет такси зависит от страны и сложившихся традиций. Так, лондонские такси в своем большинстве окрашены в чёрный цвет, в Соединенных Штатах и в России работают в основном желтые такси (с черными или черно-желтыми шашками), в Германии предпочитают цвет слоновой кости, в Гонконге используют 3 типа окраски (чаще всего их красят в красный цвет), зелёные такси используются в Новой Зеландии, а синие – на островах Лантау.

Турагент (от английского tour agent) – организация, осуществляющая обслуживание людей и организаций. Транслитерация явилась основным способом заимствования со слиянием слов в одно.

Туризм (от английского tourism) – вид деятельности, предлагающий людям рациональное использова-

ние свободного времени. Заимствование произошло путем транскрипции.

В 19 веке туризм приблизился вплотную к размерам стихийного бедствия. Автор одного из первых туристских отчетов “Пешком по Европе” знаменитый американец Марк Твен пишет: “Удивительно, как в наш век все изменилось. Лет 70–80 назад Наполеон был единственным человеком, которого можно было назвать туристом. Он один по настоящему интересовался туризмом и уделял ему время и внимание, он один предпринимал далекие путешествия – ныне же кто угодно идет куда угодно, хоть на край света; и места, сто лет назад считавшиеся неведомой заповедной далью, ныне превращаются в гудящий улей, населенный непоседливыми туристами”.

Толком не выяснено происхождение самого слова “туризм”. Предполагают, что хотя оно и французского происхождения, в повседневный обиход его ввел именно Марк Твен в выше упомянутом отчете. В настоящее время существуют такая версия, что слова “туризм” и авантюризм звучат примерно одинаково и означают они примерно одно и то же.

Туроператор (от английского *tour operator*) – компания, продающая туры. Путь заимствования – транслитерация со слиянием двух слов из языка-оригинала в одно.

УДК 81.373.45+159

ГРИЦЕНКО К.

Научн. руководитель – ХОМЕНКО Т. В., ст. преподаватель
г. Киев

НЕКОТОРЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ ИЗ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В ПСИХОЛОГИИ

Для сферы психологии не является свойственным заимствовать из других языков кроме латинского, но все-таки целый ряд терминов вошел в обиход психологов. В этой статье мы рассмотрим некоторые из них.

Аффилиация (от английского *affiliation*) – соединение, связь. Термин вошел в русский язык путем транслитерации, при этом окончание адаптировалось к русскому. Аффилиация – потребность в общении, в осуществлении эмоциональных контактов, в проявлениях дружбы и любви.

Бихевиоризм (от английского *behaviour*) – поведение. Способ заимствования транскрипция. Бихевиоризм – направление в американской психологии, утвердившее ее предметом поведение, понимаемое как совокупность объективных реакций на внешние стимулы и не требующее для своего объяснения обращения к психическим явлениям.

Брейншторминг (от английского *brain storming*) – мозговая атака, шторм мозга. Слово вошло в язык пу-

турпакет (от английского *tour package*) – комплекс услуг, предоставляющихся во время путешествия. Способ заимствования – частичная транскрипция с присоединением окончания, свойственного русскому языку.

Ультра (от английского *ultra*) – приставка усиливающая восприятие объекта. Заимствование произошло путем транслитерации и добавлением смягчающей буквы -л-.

Холл (от старо-английского *hall*; оригинал *heall*) – здание или большая комната для проведения собраний, встреч. Путь заимствования – транскрипция.

Шопинг (от английского *shopping*) – активный поход по магазинам. Транслитерирование без удвоения буквы -п-.

Экскурсия (от латинского *excursion*; период возникновения 1500–1600 гг.; оригинал-*excursio*) – непродолжительное путешествие группы людей с целью посещения новых мест. Путь заимствования – транскрипция с присоединением свойственного для русского языка окончания -ия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Longman dictionary of contemporary English/ [director, Della Summers].-New ed.p.cm. – Harlow.:Pearson Education Limited, 2003. – 1949p.
2. www.mountain.ru/people/tvorchestvo/lekciya/
3. www.secretdesires.ru/forum/showthread.php.

тем транскрипции и слияния слов. Брейншторминг – методика стимуляции творческой активности и продуктивности, исходящая из предположения, что при обычных приемах обсуждения и решения проблем возникновению новаторских идей препятствуют контрольные механизмы сознания, которые сковывают поток этих идей под давлением привычных, стереотипных форм принятия решений.

Валидность (от английского *valid*) – эффективный, надежный, действенный. Термин был заимствован путем транслитерации с присоединением суффиксов –н- и -ость, с помощью которых образуются имена существительные. Валидность – мера соответствия того, насколько методика и результаты исследования соответствуют поставленным задачам. В частности, валидность считается фундаментальным понятием экспериментальной психологии.

Эйджизм (от английского *age*) – возраст. Путь вхождения – транскрипция. Эйджизм – негативный

стереотип в отношении людей к какой-либо возрастной категории, но чаще всего подразумевается стереотип пожилого возраста.

Эмотивность (от английского emotive) – волнующий, возбуждающий (чувства, эмоции). Происхождение термина – транслитерация с присоединением суффиксов -н- и -ость, с помощью которых образуются имена существительные. Эмотивность – способность человека выражать свои чувства, приходиться в состоянии душевного волнения.

Копинг (от английского coping) – совладение. Происхождение термина – транскрипция. Копинг-поведение – осознанное поведение субъекта, направленное на психологическое преодоление стресса. Автор термина – американский психолог А. Маслоу (1987). Понятие "coping" происходит от английского "to cope" – справиться, выдержать, совладать. В российской психологии его переводят как адаптивное, совладающее поведение, или психологическое преодоление стресса.

Лидер (от английского leader) – ведущий. Термин заимствован путем транскрипции. Лидер – первый, идущий впереди; лицо в какой-либо группе (организации), пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющее действие.

Сленг (от английского slang: s(sub) – приставка, указывающая на второстепенность, непервоочередность +lang (language)) – язык, речь. Происхождение термина – транскрипция и слияние частей слов. Сленг – набор особых слов или новых значений уже существующих слов, употребляемых в различных человеческих объединениях (профессиональных, социальных, возрастных группах).

Скрининг (от английского screening) – отбор, испытание. Термин вошел в язык путем транскрипции. В медицине под скринингом понимают проведение простых и безопасных исследований большим группам населения с целью выделения групп риска развития той или иной патологии.

Дискомфортное состояние (от английского comfort) – удобство; dis – приставка, обозначающая затруднение,

нарушение, расстройство, разделение, утрату. Термин заимствован путем транслитерации с добавлением суффикса -н-, с помощью которого образуются имена прилагательные, и окончание прилагательных -ое (для среднего рода единственного числа). Нарушение или отсутствие комфорта. Физиологический дискомфорт возникает при несоответствии условий деятельности характеру деятельности или физиологическим потребностям (например, при наличии шума, холода или жары, при плохой организации рабочего места, при несоответствии темпа деятельности и т.п.).

Стресс (от английского stress) – напряжение. Происхождение термина – транслитерация. Неспецифическая (общая) реакция организма на очень сильное воздействие, будь то физическое или психологическое, а также соответствующее состояние нервной системы организма (или организма в целом).

Тест (способностей) (от английского test) – испытание, проверка, анализ. Путь заимствования термина – транслитерация. Специально подобранный стандартизованный набор заданий, служащий для оценки потенциальной способности человека решать различные задачи.

Тренинг (психологический) (от английского training) – тренировка, подготовка. Заимствование произошло путем транскрипции. Один из ведущих методов практической психологии, опирающийся на ряд психотерапевтических, и психо-коррекционных методов, а также на активные методы обучения. В самом общем виде тренинг направлен на повышение общей, когнитивной и профессиональной компетентности каждого члена тренинговой группы, в том числе на развитие навыков самопознания, саморегуляции, общения, межличностного и межгруппового взаимодействия, профессиональных умений и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Longman dictionary of contemporary English/ [director, Della Summers].-New ed.p.cm., Pearson Education Limited – Harlow,-2003, 1949ps.
2. <http://etymolog.ruslang.ru>
3. www.mountain.ru/people/tvorchestvo/lekciya/
4. www.secretdesires.ru/forum/showthread.php

УДК 81.373.45+33

ДМИТРИЕВА А.А.

Научн. руководитель – ХОМЕНКО Т. В., ст. преподаватель
г. Киев

АНГЛИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Экономика одна из многих наук, которая вобрала в себя большое количество английских слов. Практически весь терминологический вокабуляр экономики состоит из английских заимствований. В нашей статье

представлены некоторые термины, вошедшие в русский язык из английского.

Слово инфляция используется главным образом как экономическое понятие в значении роста цен

и обесценивания денег. Возможно использование в переносном значении – обесценивание идей и чувств. Английское *inflation* (от латинского *inflatio*) – вздутие, вздувание (от *inflare* – вздуть). Возникает вопрос – к чему же относится “вздувание” в экономике – к денежной массе или к ценам? Что происходит – “инфляция цен” или “инфляция денег”? Этимологические словари английского языка при анализе слова *inflate* предлагают более глубоко посмотреть его через этимологически родственное слово *blow* – дуть, веять, выдувать. Древнеанглийское слово *blawan* близко древне-немецкому *blaen* с тем же значением, что и у латинское *flare*, греческого *phallos* – фаллос. Это знание ситуацию мало проясняет, хотя последнее, как символ порождающего начала, подталкивает к определенным интуитивным догадкам, что инфляция это все же обесценивание национальной валюты, а рост цен и курса инвалюты – ее индикаторы. Для проверки степени обоснованности этой догадки, обратимся к экономической науке. Она предлагает два подхода к определению инфляции: конвенциональный и монетарный. Первый подход называет инфляцией повышение общего уровня цен. В качестве причин выделяются структурные диспропорции, политическая нестабильность, доступность эмиссии, полная занятость, рост издержек. Монетарный подход определяет инфляцию как исключительно денежный феномен. Он выражается в быстром (более 1% в месяц) и постоянном (в течение нескольких лет) подъеме уровня цен. Единственная причина этого подъема – расширительная кредитно-денежная политика. Ее проводят потому, что необходимо решать другие задачи экономической политики и, прежде всего, обеспечивать экономический рост и регулировать занятость. Подъем уровня цен – жестокая, но неизбежная плата за решение этих задач. Признание этого вывода ведет к еще более парадоксальным на первый взгляд заключениям – инфляция выражается в росте цен, но не всякий рост цен – это инфляция. Рост цен на отдельные товары, даже на такие знаковые как энергоносители и коммунальные услуги, не имеет отношения к инфляции. При неизменности денежной массы этот рост сократит спрос на другие товары и общий уровень цен не изменится. Главная трудность в управлении инфляцией состоит в отождествлении понятий инфляции и роста цен, в смешении монетарных и немонетарных факторов проблемы. Преодолению этой трудности в некоторой степени способствует обращение к этимологическому анализу.

Слово инфляция (*inflation*) перенято из английского за неимением собственного термина. В процессе произошла адаптация слова к привычным для русского языка фонетическим правилам. По одному из правил заимствованные слова, заканчивающиеся на *-tion*, *-sion*, приобретают в русском варианте окончание – *ция*.

Рента – общее значение слова – регулярно получаемый и не требующий конкретной деятельности легальный доход. В русский язык слово заимствовано в середине XIX века. Немецкое *rente* – доход, пенсия.

Среднеанглийское *rendren* – давать снова, возвращать. Латинские истоки *rendere*, *re-* приставка, обозначающая повторность действия + *dare* давать, снабжать, предлагать. Народнolatинское *rendita* – полученное от размещения денег (буквально). Если суммировать, то в определении ренты можно выделить два аспекта – возвращающийся источник дохода и регулярно получаемый доход. Эти аспекты отражены в юридическом использовании понятия в значении “договор ренты” и распространенном понимании слова как дохода, источник которого имущество, ресурсы, ценные бумаги, страховые общества.

Что касается экономистов, то их определения ренты к одному знаменателю привести более сложно. Экономическая рента по Парето – это дополнительный доход, получаемый ресурсом в сравнении с доходом, который можно было бы получать его владельцу в следующем в его последовательности предпочтительном виде деятельности. Рента по Рикардо–Миллю–Маршаллу – это дополнительный доход, получаемый ресурсом в сравнении с доходом, который необходим для привлечения его к экономическому использованию. Рента по Хотеллингу – превышение доходов над текущими производственными издержками как вознаграждение за сэкономленные для будущих поколений ресурсы.

Во всех определениях рента предстает как доход сверх альтернативной стоимости, то есть сверх необходимых для возмещения экономических издержек. Почему возможно такое превышение? Потому, что в реальной экономике предложение ресурсов неэластично – оно не может симметрично и мгновенно среагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Это связано или с исключительными характеристиками ресурса (статусная и природная рента), или с монополией (природная рента), или с неравновесностью краткосрочных цен (квази-рента).

Бюджет (*budget*) – смета, роспись (свод) расходов и доходов государства, предприятия, учреждения и т.д. на определенный срок. В русском языке слово “бюджет” (на первых порах иногда бюджет) известно с начала 19 в. Оно заимствовано, видимо, из французского (где оно известно с 1768, но в общее употребление вошло с 1806). Тогда как во французский язык оно попало из английского – “кожаный мешок для денег (драгоценностей)”.

В этом значении оно еще раньше было заимствовано из французского *bougette* – мешочек, производное от *bouge* – кожаный мешочек (деньги, которые доступны организации или индивиду или план, как они могут быть потрачены). Также *Budget* в британском английском – это официальное утверждение, которое составляется государством и в котором описаны все необходимые траты и налоги).

ЛИТЕРАТУРА

1. Longman dictionary of contemporary English/ [director, Della Summers].-New ed.p.cm., Pearson Education Limited – Harlow,-2003, 1949ps.
2. <http://etymolog.ruslang.ru>

УДК 81.373.45+32.001

КОРОЛЬЧУК А.

*Научн.руководитель – ХОМЕНКО Т.В., ст. преподаватель
г. Киев*

АНГЛИЙСКИЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ В СФЕРЕ ПОЛИТОЛОГИИ

На этой планете не существует ни одного языка, среди слов которого не было бы заимствованных из других языков. Русский язык не является исключением в этом смысле. В этой статье мы приведем ряд примеров слов-заимствований и сделаем небольшой ракурс в историю происхождения каждого слова.

Бойкот (англ. Boycott, от фамилии английского управляющего Чарльза Бойкота, в отношении которого впервые в 1880 ирландскими арендаторами была применена эта мера), само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции, и означает форму политической и экономической борьбы, предполагает полное или частичное прекращение отношений с отдельным лицом, организацией, предприятием, на пример отказ наниматься на работу, покупать продукцию данного предприятия.

В международных отношениях по Уставу ООН – одна из принудительных мер (без применения вооруженных сил) для поддержания мира. Заключается в отказе государства поддерживать отношения с каким-либо государством или группой государств.

Прекращение отношений с кем-либо в знак протеста против чего-либо (перен.).

Сегодня слово “бойкот” можно услышать по поводу чего угодно: то парламентские фракции бойкотируют голосование, то антиглобалисты в очередной раз призывают объявить бойкот “Макдональдсу”, то пацифисты призывают отказаться от всего американского. Иногда и в коллективе кому-нибудь объявляют бойкот. Поколение, подраставшее во времена советской перестройки, впервые столкнулось с этим “взрослым” словом, посмотрев популярный тогда фильм “Чучело” с юной Кристиной Орбакайте в главные роли. Тогда бойкот объявили чудной девчужке по фамилии Бессольцева.

Однако немногие из тех, кому когда-либо приходилось объявить какой бы то ни было бойкот, задумывался о происхождении этого слова. Оказывается, слово бойкот есть ни что иное, как фамилия незадачливого британского землевладельца, жившего в 19-ом веке. Чарльз Канингэм Бойкот – отставной капитан британской армии, на редкость неудачно управлявший своим поместьем в Ирландии.

Когда в 1880 году случился неурожай, он потребовал от арендаторов своей земли немедленно заплатить причитающееся ему. В противном случае он грозился отобрать у фермеров все их имущество. Арен-

даторы проявили решительность и сплоченность, бросили работу в его поместье.

Семья Бойкота оказалась в полной изоляции от соседей и впала в нищету. Фамилия капитана-неудачника стала нарицательной, а слово “бойкот” вошло во многие языки мира.

Брифинг (Briefing) – аналог пресс-конференции. Основное отличие: отсутствует презентационная часть. То есть практически сразу идут ответы на вопросы журналистов. Обычно проводится для пост PR мероприятий. Например: домашняя пресс-конференция и послематчевый брифинг для журналистов. Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Одно из самых часто произносимых в рекламном агентстве слов – “бриф”. Брифинг, брифовать, от английского brief – краткое изложение, задание в сжатой, сконцентрированной форме. Бриф (задание) – то, с чего начинается работа агентства, и от того, насколько точно и профессионально сформулировано задание, напрямую зависит, насколько работа, выполненная агентством или каким-то из его отделов, будет соответствовать ожиданиям клиента.

Лидер (leader) – первый, идущий впереди. Лицо в какой-либо группе (организации), пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющее действие (Лидерство). Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Лидер (англ. leader – ведущий) член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, т.е. наиболее авторитетная личность, реально играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

В психологии приняты различные классификации лидеров: 1) по содержанию деятельности (Л. – вдохновитель и Л. – исполнитель); 2) по характеру деятельности (универсальный Л. и ситуативный Л.); 3) по направленности деятельности (эмоциональный Л. и деловой Л.) и т.д. Лидер может быть одновременно и руководителем группы, а может им и не быть.

В отличие от руководителя, которого иногда целенаправленно избирают, а чаще назначают и который, будучи ответствен за положение дел в возглавляемом им коллективе, располагает официальным правом поощрения и наказания участников совместной деятельности, лидер выдвигается стихийно. Он не обла-

дает никакими признаваемыми вне группы властными полномочиями и на него не возложены никакие официальные обязанности.

Если руководитель группы и ее лидер не являются одним и тем же лицом, то взаимоотношения между ними могут способствовать эффективности совместной деятельности и гармонизации жизни группы или же, напротив, приобретать конфликтный характер, что, в конечном счете, определяется уровнем группового развития. Так, например, в просоциальных и асоциальных ассоциациях, как правило, функции лидера и руководителя выполняют разные члены группы. При этом чаще всего лидером в сообществах этого уровня социально-психологического развития оказывается член группы, отвечающий преимущественно за сохранение и поддержание позитивной эмоциональной атмосферы в группе, в то время как руководитель, будучи ориентирован прежде всего на повышение эффективности групповой деятельности, нередко не учитывает, как это отразится на социально-психологическом климате сообщества.

Рейтинг (англ. rating) – числовой или порядковый показатель, отображающий важность или значимость определенного объекта или явления. Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Примеры рейтингов: – степень популярности известного деятеля (в области политики, культуры и т.п.); – кредитный рейтинг предприятия, корпорации; – индивидуальный числовой показатель оценки спортивных достижений шахматиста (шашиста) в классификационном списке (рейтинг-лист) ФИДЕ (ФМИД), который, например, ФИДЕ составляет на первое января, апреля, июля, октября для шахматистов (шашистов) мира, турниры и матчи которых подаются на обсчет.

Спикер (англ. speaker, буквально – оратор) – председатель палаты парламента (или однопалатного парламента). Данный термин широко распространен в политическом лексиконе, но официально употребляется только в англоязычных странах. Впервые должность председателя парламента была введена в 1377 году в Палате общин, первым спикером которой стал Томас Хангерфорд (Thomas Hungerford). Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции и транслитерации.

К основным функциям спикера относится организация заседаний палаты парламента (надзор за соблюдением регламента, предоставление слова отдельным депутатам, оглашение результатов голосований) и руководство его должностными лицами, кроме того, спикер выступает в качестве представителя парламента в отношениях с другими ветвями власти. Несмотря на то, что председатель не считается лидером парламента, а так же лишён ряда возможностей, доступных остальным депутатам, он является видной политической фигурой и может в значительной мере влиять на ход законодательного процесса. В ряде стран в слу-

чае образования вакансии поста президента временно исполняющим его обязанности назначается спикер одной из палат.

Парламент (англ. parliament, фр. parlement, от parler – говорить) – общее название высшего представительного и законодательного органа в демократических государствах. В этом смысле термин парламент употребляется в конституциях Украины, России, Таджикистана, Туркменистана. Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Собственное наименование для обозначения высшего представительного органа применяется в Молдове, Беларуси, Грузии, Бельгии, Казахстане, Великобритании, Греции, Италии, Канаде, Румынии, Франции, Чехии и других странах.

Парламент считается представительным органом, то есть представляющим волю населения. Это качество парламента вытекает из способа его формирования – путем всеобщих выборов. В современных государствах парламента, как правило, наделены властью принимать законы, в той или иной мере формировать и контролировать исполнительную власть (например, выносить вотум недоверия правительству и осуществлять процедуру импичмента президенту).

Импичмент (англ. impeachment). Понятие возникло в Англии в XIV в. как орудие борьбы против произвола королевских фаворитов: тогда Палата общин присвоила себе право отдавать королевских министров под суд Палаты лордов, тогда как прежде это право принадлежало только королю. Процедура выдвижения общинами уголовного обвинения перед лордами и получила название “импичмента”. В британской истории в последний раз импичмент применялся в 1806 г. Из британских законов понятие перешло в конституцию США, где стало обозначать выдвижение нижней палатой обвинения перед сенатом против должностного лица (судьи, губернатора и некоторых других до президента включительно). Верхняя палата, как и в Англии, выступает здесь как судебная инстанция, и президент не имеет права помилования по приговорам Сената. Таким образом, импичмент в точном смысле является лишь первым этапом процедуры отрешения от должности по уголовному обвинению, хотя в наше время (даже в англосаксонских странах) этим словом стало принято называть весь процесс отрешения. Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Электорат (англ. electorate). Английское electorate употребляется реже, чем русское электорат и означает всегда the whole body of voters. Русское слово может также означать группа или слой избирателей, голосующих одинаково: коммунистический электорат – communist voters. У этого политика есть свой электорат – This politician has his own constituency. Само слово произносится в русском языке следуя лингвистическим законам транскрипции.

Таким образом, на некоторых примерах заимствований политологической терминологии мы рассмотрели процессы перехода лексических единиц из одного языка в другой, а также совершили небольшой экскурс в историю происхождения того или иного слова.

УДК 81.373.45+002.6

СОЛОГУБ М.В.

Научн. руководитель – ХОМЕНКО Т.В., ст. преподаватель
г. Киев

ИНФОРМАТИКА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЛОВ-ЗАИМСТВОВАНИЙ ИЗ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

When a country adopts a language, it adapts it.

David Crystal

Когда страна заимствует язык, она его преобразует.

Дэвид Кристал

По сведениям газеты “Капитал” “с появлением на отечественном рынке в середине 80-х годов персональных компьютеров и выходом в 1988 году поначалу на 100% переводного журнала “PC World”, ставшего очень популярным, произошёл “обвал”: англоязычные термины и аббревиатуры, зачастую в английском же написании, заполнили страницы журналов и засорили речь специалистов”. Одновременно с профессиональным языком программистов начал формироваться специфический жаргон знатоков вычислительной техники и просто людей, увлекающихся компьютерными играми.

Компьютерный жаргон (так для простоты я буду его именовать) содержит лексику, отличающуюся разговорной, грубо-фамильярной окраской. В нем, как и в профессиональной лексике программистов, довольно много англицизмов. Однако иноязычные заимствования отнюдь не единственный источник пополнения жаргона компьютерщиков.

Воспользовавшись предложенной К.Н. Дубровиной моделью анализа студенческого жаргона, попробуем выяснить пути и способы образования компьютерного жаргона. Они весьма разнообразны.

Некоторые слова данной лексической системы заимствованы из жаргонов других профессиональных групп: например, “чайник” (неопытный программист) и “движок” (алгоритм – ядро компьютерной программы) взяты из жаргона автомобилистов, где они обозначают соответственно неопытного водителя и автомобильный двигатель. Жаргонизм “макрушник” (программист, использующий язык программирования “макроассемблер”) является лексическим

ЛИТЕРАТУРА

1. Longman dictionary of contemporary English/ [director, Della Summers].– New ed.p.cm.– Harlow.:Pearson Education Limited, 2003.– 1949p.
2. www.mountain.ru/people/tvorchestvo/lekciya/
3. www.secretdesires.ru/forum/showthread.php.

заимствованием из уголовного арго, в котором слово “мокрушник” имеет значение “убийца”. “Тачкой” в городском фольклоре называется автомобиль, а в компьютерный жаргон это слово перешло со значением “компьютер”. Например, о компьютере Pentium-200 говорят: “Модная тачка с двухсотым мотором”.

Случается, что заимствования семантически изменяются, например, в результате метафорического переноса. Так, слово “мофон” в молодежном интернет-жаргоне означают магнитофон, а в компьютерном жаргоне “мофоном” может быть названо любое устройство с магнитной лентой (скажем, стриммер). Сходство в значении, на основании которого происходит перенос, – это магнитная лента, позволяющая записывать информацию.

Для большинства жаргонных систем продуктивным оказался способ метафоризации. С его помощью в компьютерном жаргоне образованы слова: “блин” – компакт-диск, данные с которого считывает компьютер; “крыса” – мышь советского производства (очень большая, по сравнению со стандартной); “плитка” – печатная плата; “реаниматор” – специалист по “оживлению” отключившейся вычислительной машины; “мусор” – помехи в терминальной или телефонной сети.

Многочисленны глагольные метафоры: “тормозить” – проводить время за компьютерными играми, бездельничать; “сносить” (сов. вид “снести”) – удалять из памяти компьютера не востребовавшую информацию (компьютерную почту); “жужжать” – устанавливать связь при помощи модема и др.

Помимо метафор в компьютерном жаргоне можно обнаружить и другие способы переноса. Напри-

мер, употребление слов “босс” (от англ. разг. boss – начальник) и “садист” в значении главный “негодяй” (противник) во всех без исключения компьютерных играх представляет собой синекдоху. В журнале “Страна игр” читаем: “Любой наиболее трудно-убиваемый, сильный и большой враг в игре может быть назван “боссом”. Принято считать, что он должен логично завершать своим появлением уровень в игре”. В “Энциклопедии компьютерных игр” находим еще один пример употребления жаргонизма “босс”: “Игровые уровни почти всегда кончатся поединком с “боссом” – особенно большим и вредным противником. Для уничтожения “босса” нужно найти его слабое место и умело использовать его соответствующим применением тактики”.

Употребление жаргонизма “железо” в значении “компьютер” (механические и электронные части компьютера) – пример метонимии.

В компьютерном жаргоне встречаются арготизмы. Эти слова не следует понимать как принадлежность тайного, засекреченного языка. Арготизмы просто лишены собственно лингвистической мотивировки, или она непонятна для непосвященных. К подобного рода условным наименованиям можно отнести лексему “пробкотрон” – мощное устройство, создающее помехи в электрической сети. Когда в работе компьютера происходит сбой из-за скачка напряжения в электрической сети, говорят: “Опять соседи пробкотрон включили!” “Обуть” дискету – значит подготовить ее к загрузке в компьютер. Программный продукт, производящий только видеоэффекты и не содержащий диалогов, называют “глюкалом” (или “глюкалой”). О самопроизвольно отключившемся компьютере говорят, что он “висит”. Неопытного программиста, чей компьютер часто “зависает” (то есть отказывается работать), называют “висельником”.

Особое место в компьютерном жаргоне занимают слова, не имеющие семантической мотивировки. От арготизмов их отличает связь с теми общенародными словами и компьютерными терминами, вместо которых они используются в жаргонной системе. Связь эта строится на отношениях частичной омонимии: словам, не имеющим семантической мотивировки, свойственны отдельные морфо-фонетические совпадения с общеупотребительными словами и профессиональными терминами программистов (явление фонетической мимикрии).

Например, программисты называют лазерный принтер (печатающее устройство) “лазарем” вследствие частичных звуковых совпадений в корнях семантически несхожих слов: Лазарь и лазерный. Так, слово, имеющее в общенародном языке значение мужского имени Лазарь, в компьютерном жаргоне приобрело совершенно новое содержание.

К лексике подобного рода можно отнести жаргонизмы: “вакса” (операционная система VAX) и “сивуха” (жаргонное название компьютерной игры

“Civilization” – “Цивилизация”), а также “пентюх” – компьютер модификации Pentium (Пентиум).

Многие слова компьютерного жаргона образуются по словообразовательным моделям, принятым в русском языке. Аффиксальным способом, например, образован жаргонизм “леталка”. От глагола летать при помощи характерного для разговорной речи суффикса -к- образовано существительное “леталка” – компьютерная игра, имитирующая полет на боевом самолете или космическом корабле. В журнале “Мир развлечений” № 7) читаем: “Любителям же леталок можно напомнить об игре “US Navy Fighters”, представляющем авиасимуляторе в рамках целой серии “Jane’s Combat Simulations”.

По одной модели со словом “леталка” образованы жаргонизмы “бродилка” и “стрелялка”. “Бродилка” – это игра, в которой вам предлагается отбыть в “путешествие” по неизвестной местности, где необходимо найти некий предмет (“артефакт”). “Стрелялкой” именуют, как правило, простую по сюжету компьютерную игру. Выигрыш в такой игре зависит только от быстроты реакции игрока и его умения пользоваться клавиатурой компьютера. В “Энциклопедии компьютерных игр” находим такой пример: “...есть разработанные шаблонные темы и жанры, все равно, что жанры “вестерна” или “любовного романа” в мире литературы. В первую очередь это самые примитивные “стрелялки”... Самолетики, сокрушающие мириады врагов, одиночки-супермены с супероружием в руках... Всех различных тем и не перечислить!.. За примитивность некоторые “стрелялки” получили прозвище “спинозговки”.

В словах “писюк” (от англ. аббрев. PC [personal computer] персональный компьютер) и “сидюк” (от англ. аббрев. CD [compact disc] – компакт-диск) встречается суффикс -юк, характерный для просторечия. Вот примеры употребления этих жаргонизмов: “... всё это вы узнаете из вступления, полностью занимающего первый диск (всего в игре 3 сидюка)”. В “Московском комсомольце” читаем: “Попросите человека, который утверждает, что он программист, показать свой писюк. Если он покажет вам что-либо, отличающееся от PC, можете дать ему пощёчину и прогнать вон”.

Одним из путей пополнения компьютерного жаргона является заимствование лексики из английского языка. К заимствованиям, грамматически неосвоенным русскому языку, можно отнести слова: “гамовер” – несанкционированная остановка компьютерной программы (от англ. game over – конец игры); “смайли” (от англ. smily) – смешная рожица, представляющая собой последовательность знаков препинания (:-)), набранных на клавиатуре компьютера.

Среди грамматически освоенных заимствований следует назвать жаргонизмы: “мэйло” (от англ. mail – почта) – письмо, переданное по компьютерной сети; “геймер” (от англ. жарг. gamer) – любитель компьютер-

ных игр. Грамматическое освоение русским языком некоторых заимствований сопровождается их словообразовательной русификацией. Здесь мы имеем в виду жаргонизмы: “коннектиться” (от англ. to connect) – связываться при помощи компьютеров; “принтовать” (от англ. to print) – печатать; “килять” (от англ. to kill – полностью остановить) – прекратить какие-либо операции, выполняемые вычислительной машиной; “программить” (от англ. to program) – заниматься программированием; “кликать” (от англ. to click – звукоподражание “клик”) – нажимать на клавиши мыши.

Небольшое отступление от терминов Интернета. Программисты странные люди – они измеряют объём информации в метрах, а иногда даже в гектарах, при этом называют этот объём весом:

– Сколько этот фильм весит?

– Пятьсот метров

– Такой ужатый? Я вот вчера фильм качал – так он полтора гектара занимал!

На самом деле в этом нет ничего странного. Объём данных программисты называют весом. Этот самый “вес” у них “занимает место” на жёстком диске. Мегабайт они называют “метром”, а гигабайт кличут “гектаром”. Поэтому песня может занимать пять метров, а DVD-фильм – четыре гектара. Иногда ещё мегабайт называют “мегом”.

Dial-up (Диал-ап) – в разговорах означает выход в интернет по модему (dial-up – английское слово, означает “соединение по коммутируемой линии”). То есть если вы используете телефонную линию, то соединяетесь по “dial-up”. Скорость передачи данных до 56 Килобит в секунду.

DSL (Digital Subscriber Line) – технология цифровых абонентских линий, одно время называемая в народе как “выделенный канал”, “выделенка”. Исполь-

зуется в крупных городах для обеспечения доступа в Интернет. Обеспечивает скорость передачи данных от 128 Килобит в секунду.

Ктулху, Фхтагн! Медвед, Превед; Падонки; Креведко – пример интернет-фольклора и интернет-жаргона. Крайне негативное явление. На подобном сленге говорят слишком много пользователей рунета, особенно молодёжь. Язык падонков, албанский язык и прочие наречия и жаргонизмы, к сожалению, очень портят общий стиль письменной речи интернета.

Курить мануал – изучать руководство пользователя.

Юникс (Unix); Бздя (FreeBSD); Федора; Линух, Линукс (Linux) – Свободно распространяемые бесплатные операционные системы с открытым исходным кодом. По сути настоящий авангард борьбы с Windows. Отличаются тем, что быстрее работают, более безопасны и надёжны, но, к сожалению, требуют более высокой квалификации пользователей. К тому же, большинство программ написаны под Windows, и, соответственно, на этих операционных системах работать не будут. Однако имейте в виду, что большинство интернет-серверов работают под управлением юниксоподобных ОС.

Юниксоиды – пользователи юниксоподобных операционных систем. Общеизвестно считаются одними из самых разбирающихся в нелёгком деле вычислительной техники и программирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал “Мир ПК”. – № 7 за 1997 год.
2. Журнал “Весь компьютерный мир”. № 2 – 1996 год.
3. Лихолитов П. В. Компьютерный жаргон // Русская речь. – М., 1997. – № 3.
4. Маслов Андрей. Электронный жаргонарий.

СТОРІНКА ПОЕЗІЇ

КОЛЕСНИКОВА О., студентка факультету психології КІБІТ

ТЕРАПІЯ ЛЮБОВ'Ю

Я жила між “треба” і “повинна”,
Я жила між “завтра” і “учора”,
Я жила – бо обов’язок всіх жити...
І не в силах була щось змінити.

Хвалилась успіхами я в порожнечу,
Заціпивши зуби, мовчала про біль
І дні проминали крізь роки і відчай
Крізь пальці життя просипалось як сіль.

Я думала, що Перша –
І у всесвіті – Пуп,
Та суєта поглинала...
Й не скинути пут...

В очах людей я була щаслива –
Бо маску майстерно вдягалася зранку
Не знала для чого живу: для болю чи дива,
А чи для батьків? Чи кого забаганки?

Я відповідь шукала у поросі днів.
І врешті упала від втоми і болю...
Я так стомилась від життєвих снів
Душа ж блага повітря і волі.

Ідесь у серці надія тремтіла
Така ще непевне, така нетривка
І ніби слова до Творця розбудила:
“Нехай на все буде воля Твоя”.

І в цих словах душа відродилась,
Я суть самоти збагнула сповна.
Я раптом відчула, що я є дитина,
І саме Творця є любе дитя.

Я в серце своє зазирнула непевно
І подив осяяв моє все нутро,

Самотність – не вирок, а тиха потреба,
Щоб в правді побачити власне єство.

А правда розкрила і очі і серце:
І показала, що в ньому – любов.
Ідесь половинка моя в світі бродить
Й думки повертались до цього все знов.

І раптом в житті з’явилися очі,
Що ніби наповнили світлом мене.
І вже не було більш ні дня, а ні ночі...
І диво в мені проростало святе.

І я відчула ТАКУ ТВОРЧУ СИЛУ!
І я відчула. Що я є творець,
І що в мені не лише половина,
А вже є все ціле і Бог є вінець.

І словом простим запросив ти у вічність:
“Кохаю тебе”, – ти мені проказав.
Й нічого в житті не змінилось звичне,
Лиш серце веселкою розфарбував..

І ось навколо – та сама буденність,
Та серце моє вже любов наповняє.
І зникла кудись хаотична непевність.
І світло сердечним мій шлях освіщає.

Безмежність мою наповнила душу.
Рецепт – це любов, що красою ясніє.
Це дар, що душа в тихій ласці дарує
І променем чистим у серці радіє.

І це терапія!!! Терапія любов’ю.
Ніщо так не може людину осяять:
Наповнити щастям її і натхненням
І жити дня інших бажання поставить.

ЗМІСТ

ДОПОВІДІ З ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ

Кончин В. І. "Глобальна фінансова криза" та економічна криза в Україні: пошук взаємозв'язку та шляхи подолання внутрішніх і зовнішніх шоків для української економіки	3
Гридковець Л. М. Основні принципи гармонізації сучасної освіти	12
Хоменко І. н.к.*Кончин В.І. Тестирование моделей прогнозирования вероятности банкротства транснациональных компаний в преддверии мирового финансового кризиса (на примере General Motors)	15

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИРОДНИЧИХ НАУК – ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ЧИННИК
У РОЗБУДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Андреев М. В. Байесів аналіз системи масового обслуговування (СМО)типу М/М/с. Слабкокерована – модель Марковської СМО	24
Бондар О. С., Бровко Н. І. Співвідношення і методи вимірювання ризику, прибутковості та вартості фірми	40
Денисюк С. Г. Моделювання як метод дослідження в політичних комунікаціях	42
Іванова О. н.к.*Пархомець В. О. Підприємницькі здібності та математика	44
Пашковська М., н.к.* Пархомець В. О. Деякі аспекти математичної економіки	44
Савченко І. н.к.* Пархомець В. О. Математика як складова успіху підприємництва	46
Стрельников М. А. WEB-технології автоматизованого пошуку інформації	47
Стрельников М. А. Математична модель для лінійної сингулярно збуреної системи двох диференціальних рівнянь з двома малими параметрами	50
9. Чадюк В. М. Концепції мультиагентних систем та агентське моделювання	53
10. Чемерисюк Н. н.к.* Пархомець В. О. Економічні дисципліни та їх значення для математичного моделювання	56

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

Гридковець Л. М. Шлях до зрілості людини	57
Андреев М. В. Критерій очікуваної вигоди та моделі загальної проблеми рішень за умов стохастичної невизначеності	62
Багинська Ю. н.к.* Кульбіда Н. М. Особистісні чинники успішної діяльності конкурентоспроможного менеджера	72
Вербицька Л. Ф. Методичні рекомендації для педагогів та психологів щодо запобігання духовно-особистісних криз учнівської молоді	74
Вихватень Б. н.к.* Гридковець Л. М. Манипуляція в політиці України	77
Головань Н. н.к.* Заморуєва С. В. Участь молоді у процесах прийняття рішень	80
Гриценко К. н.р.** Гридковець Л. М. Проблема суїцида в сучасному суспільстві	82
Іванова К. н.к.* Гридковець Л. М. Особливості консультативної роботи практичного психолога в умовах школи з дистанційною формою навчання (на прикладі "школи екстернів)	84
Казьмерчук А. н.к.* Кульбіда Н. М. Чинники конфліктної взаємодії на підприємстві	87
Кулинич В.М. Соціонічні типи та професійна придатність	89
Литош Г. н.р.** Гридковець Л. М. Сон как психофизиологический феномен	90
Носова В. н.к.* Кульбіда Н. М. Психологічні особливості соціально-психологічного клімату в організації	91
Озерський І. В., Харута В. В. Служба психологічного забезпечення в системі органів прокуратури: перспективи створення та розвитку	93
Панченко В. І. Інтелектуальна культура педагога як основа ефективності його навчально-виховної діяльності	96
Пашун С. н.к.* Кульбіда Н. М. Соціально-психологічні фактори агресивної поведінки сучасної молоді	100
Пионтковская Н. н.р.** Панченко В. И. Этапы развития личности в теории А. Б. Подводного	102
Пионтковская Н. н.р.** Гридковець Л. М. Роль членів сім'ї в психологічному становленні	

* н. к. – науковий керівник

** н. р. – научный руководитель

личности ребенка раннего возраста	104
Саснко Г. н.к.* Гридковець Л. М. Корекційна спрямованість навчання дітей з обмеженими розумовими можливостями	107
Семенюк К. С., Шевченко В. Л. Психолого-педагогические аспекты организации самовоспитания студентов в высшем учебном заведении	109
Степаненко Н. н. к* Кульбіда Н. М. Особливості становлення професійно значущих якостей майбутніх менеджерів	112
Трофимук К. н.р.** Гридковець Л. М. Психологические факторы присоединения личности к неформальной молодежной культуре на примере “готов”	114
Шкретбієнко Л. Казка як засіб виховання патріотичних почуттів дітей старшого дошкільного віку	116
Юсикова Е. н.р.** Гридковець Л. М. Первая любовь как психологический активатор личности	118

СТУДІЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Корольчук А., Хоменко Т.В. Некоторые особенности процесса заимствования лексических единиц	123
Безбородова И. н.р. **Хоменко Т.В. Использование заимствований из иностранных языков в сфере туристической деятельности	124
Гриценко К. н.р. **Хоменко Т.В. Некоторые заимствования из английского языка в психологии	
Дмитриева А. н.р. ** Хоменко Т.В. Английская экономическая терминология в русском языке	126
Корольчук А. н.р. ** Хоменко Т.В. Английские заимствования в русском языке в сфере политологии	128
Сологуб М. н.р. ** Хоменко Т.В. Информатика и использование слов-заимствований из английского языка	130

СТОРІНКА ПОЕЗІЇ

Колеснікова О. Терапія любов'ю	133
--------------------------------------	-----

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

Шановні колеги!

Київський інститут бізнесу та технологій

запрошує взяти участь у роботі науково-практичної конференції

“СТУДЕНТ – ДОСЛІДНИК – ФАХІВЕЦЬ”

21 травня 2009 р.

Орієнтовна тематика

- Економіка України в період економічної кризи;
- Активний менеджмент і маркетинг – шлях до оптимізації управління підприємництвом;
- Екологічний менеджмент і сучасне виробництво;
- Системи технології;
- Інформаційні технології;
- Математика-статистика-економіка-менеджмент як складові успіху підприємництва;
- Психологічні аспекти професійної діяльності;
- Іноземні мови і формування сучасного фахівця;
- Філософський світогляд на межі тисячоліть.

Робочі мови конференції – українська, російська, англійська.

Умови участі у роботі конференції

- До 01 березня 2009 року надіслати заявку.
- До 01 квітня 2009 року надіслати тези доповідей за адресою:

04078, м. Київ,
Білицька, 41/43,
Київський інститут бізнесу та технологій

Телефон для довідок:

8-044-433-02-63 (Язиніна Раїса Олександрівна)

8-044-433-06-80 (Чадюк Світлана Адамівна)

e-mail: kubit@kubit.edu.ua

Оформлення матеріалів для конференції

- тези доповідей подаються у двох примірниках і на дискеті 3,5;
- текстовий редактор Word (версія 6,0 і вище), Times New Roman 14 pt;
- обсяг тексту – до 5 сторінок формату А4, через 1,5 інтервал (10000);
- поля: верхнє і нижнє – 20 мм, лівє – 25 мм, правє – 15 мм.

Перша сторінка:

- 1) УДК – зверху, зліва;
- 2) Прізвище, ініціали – праворуч, угорі сторінки;
- 3) Нижче – вчений ступінь, звання, назва міста, установи;
- 4) Через два інтервали – тема доповіді;
- 5) Через два інтервали – текст.

Тези підписуються автором на звороті останньої сторінки.

Відповідальність за зміст, грамотність та достовірність інформації матеріалів несуть автори статей, а для студентів – наукові керівники.

Заявки і тези доповідей подаються Язиніній Раїсі Олександрівні

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

KiBiT
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ



WWW.KIBIT.EDU.UA



- ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
- МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
- ПСИХОЛОГІЯ

- ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA