

**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**

# **В І С Н И К**

Випуск №1 (11)

Київ  
Видавництво КІБіТ  
2010

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій  
Яковлевій Ірині Іванівні 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  
**КАЛПБЕРДА 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  
№1 (11) 2010

Видається з 2004 р.

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

Засновник: ПВНЗ “КІБіТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою  
Київського інституту Бізнесу та технологій  
Протокол № 5 від 24 грудня 2009 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: info@kibit.edu.ua

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

## ДОПОВІДІ З ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ

---

УДК 101.1:316

Романенко О. В. – к.філос.н.

м. Київ

### ТИПОЛОГІЯ СУСПІЛЬСТВ ЯК ПРЕДМЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ФІЛОСОФІЇ

У якості об'єкта суспільствознавчого – позанаукового, наукового та філософського розгляду – суспільство постає утворенням вкрай складним, багатоелементним і різнобічним. При цьому кожний процес, зріз, елемент, явище чи бік суспільства може вивчатися тою чи іншою галуззю позанаукового чи наукового пізнання.

Свій підхід до суспільства притаманний і філософії. Своєрідність його полягає у тому, що суспільство не береться у даному разі з того чи іншого боку, або ж у якійсь певній локалізації, а розглядається як цілісне самобутнє утворення. З нашого погляду, вже цією обставиною зумовлена вихідна, органічна типологічність філософського бачення суспільства.

Однак, для того, щоб вільно володіти та свідомо й ефективно використовувати означену здатність філософського бачення суспільства, необхідно спочатку з'ясувати специфіку типологічного аналізу та його відмітні риси щодо інших методів осягнення суспільства, його типів і сфер.

Втім, слід визнати, що у цих поодиноких спробах виокремлено й проаналізовано деякі вельми істотні характеристики типології, що відрізняють її від інших дослідницьких засобів і визначають її пізнавальні можливості.

Однією з суттєвих задач постає по-перше, – виявлення місця та ролі типології у системі інших пізнавальних методів, насамперед, – таких як класифікація та систематизація. По-друге, – на розробці оригінального по групування усього розмаїття існуючих форм на декілька найважливіших видів. І, вже на цій основі – спробі розкрити сутність типологізації шляхом розкриття її органічного зв'язку з типом як одним із різноманітних видів форми.

Пристаючи до розгляду останнього питання, слід враховувати, що серед дослідників відсутня однаковість у тлумаченні як типів, так і, відповідно, типології.

Скажімо, знаний російський вчений А.В. Гулига був переконаний, що типізація у науці означає конструювання логічних форм, що відображують реальні процеси, які не існують у чистому вигляді: це має місце не тільки в органічному, а, й ще частіше, – у культурно-історичному світі.

М.І. Надольний цілком доречно, на нашу думку, застерігає щодо того, що, перш ніж з'ясувати

своєрідність типології як пізнавального засобу, необхідно виявити ті значення, у яких термін “тип” вживається у науково-дослідницькій літературі.

Дослідники, з його точки зору, “розрізняють три варіанти тлумачення цього терміна:

1) як певного стандарту, зразка, звідси – поняття “типовий”;

2) як найбільш характерного одиничного явища, що якнайтипівіше виражає сутність подібних явищ через прикметник “типовий”;

3) як прообразу, основної форми, що допускає ті чи інші відхилення (звідси прикметник “типологічний”).

Відзначаючи не тільки прийнятність, а й потрібність (тою мірою, якою зазначені теоретичні позиції фіксують відповідні реальні моменти відображуваних об'єктів) розглянутих вище точок зору, ми все ж вважаємо продуктивнішим підхід, запропонований у дослідженні типологічних форм і типології загалом І.В. Бойченком.

“Термін “форма”, – слушно відзначає дослідник, – місткий і багатозначний. Основними його значеннями є, на нашу думку, наступні:

1) форма як корелят змісту;

2) форма як тип (основна форма);

3) форма як підтип (похідна форма);

4) зовнішня форма;

5) внутрішня форма (структура).

При побудові певної типології, у даному разі – типології форм соціального знання, на перший план, очевидно, виходить термін “форма”, вживаний у значенні 2) і 3), особливої ролі набуває розрізнення та аналіз основних і похідних форм”<sup>2</sup>. Цей висновок – про те, що типологія передбачає передусім розрізнення засновних (основних) і заснованих (другорядних) форм видається безперечним. Адже саме з виокремленням основних форм, тобто типів, з усього розмаїття існуючих форм та їх відмежуванням від форм неосновних, тобто вторинних, похідних і пов'язана побудова типології тих чи інших форм.

А те, що типологія засновується на розрізненні основних і вторинних форм і зосереджується на відокремленні насамперед форм найголовніших з подальшим виявленням їхніх найістотніших ознак, великою, якщо не визначальною, мірою зумовлює її відмітні риси щодо інших дослідницьких засобів. Зокрема, як

досить переконливо доводить І.В. Бойченко, – щодо класифікації та систематизації.

Класифікація відзначається, як правило, емпіричним характером і стосується, по суті, довільного набору об'єктів. У процесі класифікації її об'єкти розрізняються (або ж навпаки, поєднуються) за тими чи іншими певними предметними властивостями, рисами, відносинами, ознаками, що можуть бути безпосередньо сприйматися нашими органами чуття й фіксуватися у чітко вираженій формі. І вже на цій підставі поділяються, відповідно, на класи, субкласи, види, різновиди, ряди, множини, групи тощо. Загалом класифікація є, хоч і вкрай потрібним і, у своїх межах, ефективним способом осягнення та впорядкування існуючого розмаїття емпірично даних об'єктів навколишньої дійсності – процесів, явищ, речей, подій, живих істот (у міру можливості – й людей, їхніх груп, спільнот і суспільств). Вона дає змогу спів ставити ті чи ті об'єкти між собою, виявити відмінне у подібних і подібне у різних об'єктах, вловити й досить однозначно зафіксувати спільне у окремому, загальне в одиничному й здійснити хай елементарну, але водночас дуже важливу пізнавальну операцію – первісне впорядкування певної суто хаотичної, здавалося б, множини об'єктів дійсності, у тому числі й соціальної.

Відомо й те, що класифікація за своїм характером належить до методів індуктивного спектра. Цим зумовлюються значною мірою її найрізноманітніші сторони – як сильні, так і вразливі. Сильною стороною класифікації, обумовленою її індуктивністю, є, зокрема, те, що вона постає непоганим джерелом нової інформації, досить дійовим засобом здобування нових знань. Вразливою ж – те, що знання, отримані з її допомогою, постають суто емпіричними й не можуть сягати рівня теоретичних узагальнень. І це цілком закономірно, оскільки індуктивний ряд, як відомо відзначається принциповою неповнотою. А звідси – і неминуча фрагментарність відображення об'єкта засобами класифікації.

Типологія досить істотно відрізняється від класифікації, причому не за одним, а за декількома параметрами. Насамперед, – уже тим, що вона у своєму вивченні об'єктів іде не від одиничного до все загальнішого, а зворотним шляхом, від об'єкта (об'єктів) як своєрідної цілості до селекції його рис.

Типологія, як уже доведено науковцями, на відміну від класифікації, "не є методом відкритого по групування. Класифікація, попри критерій, що задається жорстко, завжди може продовжуватися, оскільки вона має індуктивний характер, а індуктивний ряд є завжди незавершеним. Типологія ж, хоч її критерії фіксуються не так однозначно, як критерії класифікації, покликана виокремити усі основні форми, які можуть бути виділені, якщо виходити з даного критерію – байдуже, буде це одна форма, типологічна пара, триада чи інша типологічна серія" [1].

Завдяки цьому типологія не фрагментарно відображує свій об'єкт (об'єкти), а схоплює його як певну цілісність. Далі, на відміну від класифікації, типологія є інструментом отримання знань переважно теоретичного, а не емпіричного рівня людського пізнання. Уможлиблюється ж теоретичний характер типології чималою кількістю особливостей. Як найголовніші можна виокремити наступні декілька.

По-перше, теоретичність типології зумовлена тим, що вона, на протигагу класифікації, як правило, ґрунтується на виокремленні та врахуванні атрибутивних характеристик, а не безпосередньо, чуттєво даних рис, відношень, ознак і властивостей об'єктів, які погруповуються. Не випадково однією з вельми важливих ще попередніх умов типології є саме розмежування докорінних, істотних, первинних та вторинних, неістотних, похідних характеристик об'єктів по групування.

По-друге, тим, що вже на основі вищезазначеного розмежування і здійснюється, за докорінними, істотними відмінностями об'єктів їх типологія.

Якраз виявлення з усього розмаїття рис, сторін, тенденцій, подій, процесів і явищ, притаманних для множини суспільств, які утворюють всесвітню історію, ознак інваріантних чи принаймні повторюваних, стійких, тобто найголовніших, визначальних, сутнісних і дає змогу з усіх різновидів суспільств виділити основні форми, або, інакше кажучи, типи соціуму, а у контексті кожного з цих типів – з усіх сфер їхньої життєдіяльності – сфери основні.

Те, що типологія має своєю істотною передумовою та складовою вирізнення й осмислення сутнісних, глибинних і найважливіших характеристик, зумовлює й інші її відмінності від класифікації. Класифікація, як правило, обмежується спостереженням, описом, порівнянням і емпіричним впорядкуванням об'єктів.

Типологія ж йде значно далі й спроможна, завдяки здатності сягнути сутності досліджуваного об'єкта, виконувати функції пояснення та розуміння, що набувають автентичності лише на теоретичному рівні. Адже і пояснення, і інтерпретація теж неможливі без розрізнення сутнісного та неістотного, на котрому ґрунтується типологія.

Нарешті, ще одною гранню, що розмежує типологію та класифікацію, є ступінь жорсткості та однозначності, з якою фіксуються ті ознаки, на основі котрих відбувається класифікація та типологізація. Прикметною ознакою класифікації є наступна особливість: ті властивості, за котрими об'єкти класифікуються, зафіксуються, як правило, досить жорстко та однозначно.

І це загалом, цілком зрозуміло, адже, як уже відзначалося раніше, класифікація виконується за тими параметрами відповідних об'єктів, які підлягають чуттєвому сприйняттю і у переважній більшості не

становлять труднощів при спробах чіткої констатації та подальших квантифікацій, кількісних вимірювань, описів, співставного аналізу, аналогій та інших подібних процедур.

Типовими прикладами класифікації соціальних об'єктів – від невеликих груп людей аж до конкретних суспільств є їх характеристика за показниками віку, статі, освіти, професії, кваліфікації, території та місця мешкання, соціального, майнового та кар'єрного статусу тощо.

Типологія у цьому відношенні не може засновуватися на таких однозначних і, тим більше, жорстких характеристиках тих показників, за якими вона здійснюється.

Це зумовлюється, по-перше, своєрідністю самої типології як загалом цілком визначеного за своїми характеристиками способу пізнання та по групування соціальних об'єктів.

По-друге ж, – тими специфічними особливостями, котрі притаманні саме їй тільки для об'єктів, точніше предметів типологічного аналізу, тобто тих зрізів чи ознак вищезгаданих об'єктів, за якими типологія здійснюється.

А типологія за своїм предметом, як уже констатовалося раніше, відрізняється від класифікації досить істотно. Адже вона, на протигагу класифікації, спрямована не на елементарні спостереження, фіксацію, опис і простіший, кількісний аналіз емпірично даних показників.

А передусім – на виокремлення і теоретичний, якісний аналіз глибинних і масштабних, далеко не завжди доступних для безпосереднього сприйняття, характеристик, що розкривають сутність відповідного об'єкта і мовою кількісного аналізу виражаються з надто великими труднощами.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Цивілізація: структура і динаміка: Монографія. – К.: Купріянова, 2003.
2. Бойченко И.В. Методологическая роль исторического материализма в анализе форм социального знания. – К.: Наукова думка, 1982.
3. Каган М.С. Системное рассмотрение основных способов группировки // Философские и социологические исследования. – Л.: Изд-во Ленинградск. ун-та, 1977.
4. Парсонс Талкотт. Система современных обществ. – М.: Аспект-Пресс, 1997.

УДК 332.142; 339.982; 330.13.131.7; 325.36; 327.2; 930.85

Вадим Кончин – к.е.н.

м. Київ

### ГЕОПОЛІТИЧНА ТА ГЕОЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМА КОНТИНЕНТАЛЬНОЇ ЄВРОПИ ТА МАЙБУТНЄ УКРАЇНИ: ЯК ЗМІНИТИ КОД ІСТОРІЇ ДЛЯ УКРАЇНЦІВ?

Процес європейської інтеграції в сучасному виконанні ми будемо розглядати в цій статті не лише з точки зору об'єднання країн в європейський соціокультурний та економічний простір, формування якого впливає з економічної доцільності та безпеки існуючої системи цінностей на європейському континенті, а й як об'єктивну необхідність експансії соціально-економічних, культурних та релігійних інтересів на східні землі (“Drang nach Osten” – натиск на схід) з метою не допустити “Drang nach Westen” (натиск на захід).

Натиск на захід як феномен зміни вектору геоекспансії здатен призвести в історичній перспективі до євразійської континентальної асиміляції західноєвропейського соціокультурного та економічного простору східними народами, зокрема, китайцями, індусями, східними слов'янами (потомками східних полян і половців) та трансформації або навіть і розпаду європейського інтеграційного об'єднання, яке побудоване на тисячолітньому історичному фундаменті франкського державотворення та римо-католицької/європейської протестантської релігійної платформи.

Немаловажну роль в цьому процесі, на нашу думку, здатне зіграти нове геополітичне, геокультурне та

геоекономічне утворення з ядром Росії, яке поки що вбачається досить ефемерним, оскільки невідомо, яких форм воно може набути – чи це утворення буде геополітичним клубом БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай) чи з'являться імпульси до формування Єдиного економічного і культурного простору Росії, Білорусі, України та Казахстану з платформою східнослов'янських православних цінностей (Третім Римом), чи можливо поступово відбудеться асиміляція китайцями земель сучасної Росії з постійним натиском на територію Європи.

Подальше розширення Європейського Союзу з огляду на неформальні постулати концепції “широкої Європи” здатне охопити ще останні “необжиті” оформлені державними кордонами території Балканського півострова, Молдови, південно- та північно-західні території Білорусі і України, які можуть вбачатися філогенетично, історично та культурно належними до сім'ї європейських народів. Наступні кроки євроінтеграційної експансії на схід виглядатимуть складніше і якщо навіть будуть мати місце, то вряд чи забезпечуватимуть історичну та культурну гармонійну єдність існуючої європейської формації.

Для того, щоб зрозуміти майбутнє призначення України в новому переділі світу та в процесі загострення геокультурних та гео економічних протиріч на євразійському континенті, необхідно зазирнути в історію.

I. Історична довідка.

Протягом раннього Середньовіччя – (500–1000 рр.) завершилось велике переселення народів, яке за давніми китайськими та єгипетськими джерелами розпочалося з кінця 3-го тисячоліття до Різдва Христового через ріст населення, нестачу вільної землі, зміни клімату тощо, і наслідком цього процесу стало виникнення на теренах Європи нових народів і нових держав, зокрема:

– Франкської держави династій Меровінгів та Каролінгів;

– королівств англів Нортумбрії, Мерсії та Східної Англії, що стало підґрунтям до формування єдиного англо-саксонського етносу та сучасної Англії;

– скандинавських держав – Фрізії, Даневірк, Свеаланд і Гьоталанд;

– Імперії Само (сучасні території Чехії, Словаччини, Словенії, Австрії, Західної Угорщини та Південно-Західної Польщі), а потім Великої Моравії (сучасні території Угорщини, Словаччини, Чехії, Південно-Західної України);

– Київської Русі тощо.

Як відомо, у добі раннього Середньовіччя та на рубежі високого Середньовіччя (1000-ті – 1300-ті рр.) внаслідок великого переселення на теренах Європи мало місце співіснування різних племен, що відображалось у змішуванні культур і формуванні нових етнічних груп, переформатуванні держав на користь сильних племен, приєднанні прилеглих територій з їхнім населенням до новостворених держав, колонізації земель тощо.

Як зазначає Норман Дейвіс "повернення германців на правий берег Ельби на початку X ст. загалом вважають за початок Drang nach Osten, як головної теми центральноєвропейської історії протягом наступної тисячі років...". За різними даними авторами концепції експансії на схід були імператори Священної Римської імперії король франків Карл Великий (800 р.) чи Фрідріх I Барбароса з германської династії Гогенштауфенів (1152 р.).

Але рух на схід аж ніяк не був прерогативою самих германців. Тільки-но західні і центральні райони континенту були заселені, організовані й захищені, можливості експансії на більш-менш відкриті та незайняті прикордонні території на сході виявились привабливішими для всіх. Коли германці намагалися повернути-

ся за Ельбу, французи стали просуватись до Рейну, а поляки почали рухатись до Дніпра. Території, доступні для колонізації, постійно відступали в східному напрямі. Отже, коли дивитися на європейські перспективи, експансія поляків і литовців на середньовічній Русь та Україну, або ще разючіша експансія росіян від своєї бази в Московії у степи Сибіру та Центральної Азії становлять не менш істотну частину Drang nach Osten, ніж рух германців у Бранденбург, Померанію, Пруссію та Лівонію".<sup>1</sup>

Слід говорити також про феномен Drang nach Westen, якщо брати до уваги переселення алтайських, зокрема тюркських племен на території сучасної Східної та Південної Європи – Угорщини, Болгарії, Румунії, а також пізніші спроби просування Золотої Орди до кордонів Західного світу.

Повернемося до процесів формування держав та експансії цих держав на прилеглі до них території, що відбувались в Європі.

В 774 р. Карл I Великий приєднав Лангобардське королівство (більшу частину Італії без Риму (*Status Pontificius*), Сицилії та Сардинії) в склад його імперії; вторгнення мадярів (потомків азійського племені оногурів) у слов'янську державу Велику Моравію призвело у 899 р. до залучення її земель – Білої Хорватії (до якої належала певна територія Галичини – сучасної Львівської обл. та Закарпаття) у процес формування майбутнього Угорського королівства. Слід сказати також про землі Червоної Русі (від лат. *Ruthenia Rubra, від слов.* "Червенська Рутенія"), що є сучасними територіями Східної Польщі та Галичини<sup>2</sup>. У VII–X столітті ці землі були обжиті лехитами або ленджянами (*Łędzianie*)<sup>3</sup>, які згадуються в праці візантійського імператора Костянтина VII *De administrando imperio* ("Про управління імперією") приблизно у 959 р.

З 955 по 970 р. територія Червенської Рутенії переходить до новосформованої чеською династією Пржемысловичів Богемської держави, а вже в 970 р. стає важливою складовою у формуванні Польської держави польським князем Мешком I. Літописець Нестор згадує Червону Рутенію як землі, що Володимир Великий у 981 р. завоював в лехитів під час своєї західної кампанії розширення територій.<sup>4</sup> Зі змісту хронік Нестора можна розуміти, що ляхи – це усі західні слов'яни, які не відносяться до чехів та словаків (богемців). Ляхи поділяються на західних полян, померанців, лужан та мазурів. У 1018 р. польський князь Болеслав I Хоробрий вертає землі Червоної Рутенії у склад польської держави, однак вже у 1031 р. Ярослав Мудрий приєднує Червону Рутенію до складу Київської

1 Норман Дейвіс. Боже ігрище. Історія Польщі/ перекл. П.Тарашук. – К: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2008. – с.82-83

2 И. ХЕРРМАН RUZZI. FORSDEREN LIUDI. FRESITI. К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИЧЕСКИХ И ЭТНОГРАФИЧЕСКИХ ОСНОВАХ "БАВАРСКОГО ГЕОГРАФА" (первая половина IX в.) <http://www.histline.narod.ru/bav-geogr.htm>

3 [http://en.wikipedia.org/wiki/Galicia\\_%28Eastern\\_Europe%29](http://en.wikipedia.org/wiki/Galicia_%28Eastern_Europe%29)

4 [http://en.wikipedia.org/wiki/Red\\_Ruthenia](http://en.wikipedia.org/wiki/Red_Ruthenia)

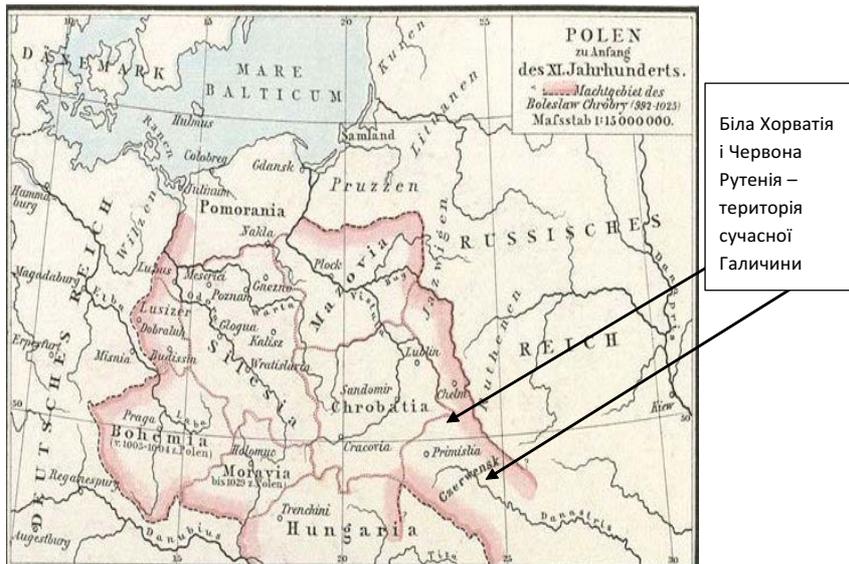


Рис. 1. Територія Білої Хорватії та Червоної Рутенії, яка частково охоплює територію сучасної Західної України

Русі і до 1340 р. вона стає частиною східнослов'янського простору.

Отже, на карті континентальної Європи на той час утворюється три геополітичні формації – 1) священна римська імперія на германській основі та території її безпосереднього впливу; 2) Київська Русь, яка внаслідок міжусобних війн та експансії Золотої Орди переформувалась пізніше у Московію (північно-східний та східнослов'янський формат); 3) території Польщі та Угорщини і перехідні території Галичини (буферна зона західних слов'ян і потомків оногурів), які в ті чи інші історичні періоди залишались уособленими і не обжитими ні римською імперією, ні Київською Руссю (пізніше Московією). Однак, в критичні періоди виживання першої і другої формації на різних історичних етапах буферні території ставали важливими форпостами для обох сторін. Це наклало значний відбиток на подальшій долі цих територій в геополітичній, геокультурній та гео економічній площині (див. рис.2).

Як відомо, по смерті Ярослава в Київській Русі розгорнулася міжусобна боротьба за великокняжий престол. Сильну центральну владу на короткий час відновили онук Ярослава Мудрого князь Володимир Мономах (1113–1125) та його син князь Мстислав (1125–1132).

Згідно з концепцією “колективного суверенітету” радянського історика В.Т. Пашуто<sup>5</sup> Київська Русь почала занепадати вже з середини з XII століття. Колективний суверенітет – це державний устрій, коли всі найсильніші князі, що управляють колективно над Києвом і Руською Землею здобували право на цю владу шляхом виділення їм яких-небудь земельних володінь в Київщині. В умовах феодальної роздробленості, гострого

суперництва ворогуючих князівських угруповань система колективного суверенітету в реальному житті встановлювалась шляхом захоплення Києва тією чи іншою коаліцією. Найбільш впливовим, а отже і частіше інших правлячими в Києві В.Т. Пашуто назвав дві коаліції: Суздаль – Галич і Волинь – Смоленськ. Захопивши Київ, будь-яке з названих угруповань висуває із свого середовища кандидата, котрий і ставав київським князем, хоча й тільки “номінальним”, що роздавав своїм співправителям Руську Землю у вигляді “причастя”. Такі володіння в свою чергу були своєрідним гарантом їх участі у виконанні

загальнодержавних зобов'язань. Основним регулятивним органом знову створеної системи між князівських відносин стали загальнооруські з’їзди-”снєми”.

**Дана концепція, яка досить добре відображає сучасний державний устрій в Україні, перебуває, на нашу думку, в синтезі з концепцією Михайла Грушевського з приводу формування Російської держави у XII-XIII століттях.**

У 1157 р., розуміючи безперспективність боротьби за київський престол та переслідуючи власні інтереси, князь вишгородський Андрій Боголюбський, онук Володимира Мономаха, син Юрія Долгорукого та половецької князівни дочки половецького хана Аєпи Осеневича переніс столицю свого князівства у град Володимир на Клязьмі і в 1169 р. самопроголосив себе Великим Князем Володимиро-суздальського князівства (Північно-Східної околиці Київської Русі), завдавши військовий удар по Києву і сплюндрував його як столицю Київської Русі.

Через феодальні міжусобні війни на Русі та внаслідок татаро-монгольської навали протягом 1237–1241 рр. могутня держава Київська Русь припиняє своє існування. У 1238 році Володимиро-Суздальське князівство було завойовано монголами і потрапило від них у васальну залежність. *Завдяки послуху завойовникам, володимирсько-суздальські князі втрималися на своєму престолі*, отримали від монголів визнання старшинства на Русі серед інших руських князівств, отримавши ярлик на князювання в Києві, та змогли розширити свої володіння під золотординським патронатом. До 1480 р. північно-східні руські землі та землі Лівобережної України перебували під ярмом Золотої Орди.

<sup>5</sup> Пашуто В.Т. Древнерусское наследие и исторические судьбы восточного славянства. – М.: Наука, 1982.



Рис 2. Територія Польського Королівства та Білої Хорватії (включючи територію Галичини (обведена зеленим кольором). Територія Узгорського королівства (обведена жовтим кольором в нижній частині рисунка)

У 1328 році володимиро-суздальський князь Іван Калита переніс столицю князівства до Москви. Ця дата вважається заснуванням Великого князівства Московського. Незважаючи на перенесення столиці, Володимир на Клязьмі залишався символічним центром держави, де московські князі вступали на престол до 1432 року. Велике князівство Московське було продовженням Володимиро-Суздальського князівства. Із 1547 офіційною назвою Великого князівства Московського була Московське Царство, у зв'язку із заміною правителями держави титулу великий князь на цар. Проіснувало до 1721 року, до офіційного проголошення Російської імперії. У Європі ця держава була відома як Московія.

Галицько-Волинське князівство залишалось одним з найбільших князівств періоду феодальної роздробленості Русі. До його складу входили Галицькі, Перемишльські, Звенигородські, Терехівські, Володимирські, Луцькі, Белзькі і Холмські землі, а також території сучасного Поділля і Бессарабії. Не маючи сил протистояти монголам, князь Данило Галицький був змушений визнати сюзеренітет золото-ординського хана у 1245 році, але добився підтвердження своїх князівських прав на Галицько-Волинські землі. Потрапивши у залежність від монголів, князь спрямував свій зовнішньополітичний курс на утворення антиординської коаліції держав. З цією метою він уклав союзи із Польщею, Угорщиною, Мазовією і Тевтонським Орденем, а також захопив ятвязькі землі і Чорну Русь у 1250–1253 роках, чим ліквідував загрозу нападів литовців на Волинь. У 1253 році Данило прийняв у Дорогочині титул “короля Русі” від папи Інокентія IV, який обіцяв організувати хрестовий похід проти монголів.

**Ця історична хроніка може мати аналогію з сучасною “прозахідною” позицією помаранчевих сил, які під зовнішнім тиском Кремля, не здатні сьогодні забезпечити Україні входження до європейської сім’ї народів. Помаранчеві політики в примітивній боротьбі за свої економічні інтереси, можливо, не усвідомлюють того, що стають знаряддям в руках Заходу по стримуванню тиску східних цінностей на його історично закріплені території.**

Галицько-Волинське князівство проводило активну зовнішню політику у Східній і Центральній Європі. Магдебурзьке право прийшло на Руську землю разом з німецькими колоністами і вже князь Данило Романович та його наступники забезпечували їм привілей користуватися власним правом і мати власні судово-адміністративні інституції. Головними ворогами князівства були Польща, Угорщина та половці, а з середини 13 століття – також Золота Орда і Литва. Для протидії агресивним сусідам Галицько-Волинське князівство неодноразово уклало союзи із католицьким Римом і Тевтонським Орденем.

Колись між Сходом і Заходом існували буферні держави (Польське королівство та Угорське королівство) і надане їм Магдебурзьке право було чимось схожим з наданою у 1990-х–поч.2000-х рр. можливістю для країн Східної Європи формувати з ЄС-15 зону вільної торгівлі з безперешкодним переміщенням капіталу. Результатом сьогодні для цих буферних держав стало членство в ЄС. Маючи таких сусідів на Заході до 2004 р. (момент вступу Польщі та Угорщини в ЄС) та Росію на Сході, прозахідні українські політики декларували з 1990-х рр., що Україна має забезпечувати євроінтеграційні процеси, але, зростаючись з вітчизняними та російськими бізнес-структурами, вони намагались при цьому на перехідному періоді отримати можливості укріплення незалежності своїх економічних інтересів.

**Монгольський сюзеренітет для земель Київської Русі XIII століття – є практично, сучасним російським сюзеренітетом для України, а спроби створити зону вільної торгівлі і підписати угоду про асоційоване членство України в ЄС – є аналогом тих неодноразових нестійких союзів з представниками Священної Римської імперії.**

**Така зовнішня політика і спроба залишити власний вітчизняний економічний інтерес, на нашу думку, є помилкою, що закладена в історичному коді України, і швидше за все це призведе до занепаду новоствореної української держави, як і в далекому минулому.**

Відповідно, попри сподівання Данила, коаліція не склалася і він змушений був самостійно воювати проти монголів. Перша війна 1254–1255 проти орд Куремси була переможною, однак залучення монголами елітних військ полководця Бурундая у 1259 році змусило русичів капітулювати. За його наказом князі зруйнували замки у своїх землях та приєдналися до ординської виправи на Литву і Польщу. Галицько-Волинське князівство залишалося васалом Золотої Орди, виконуючи роль її авангарду на Заході. Останнім галицько-волинським монархом був Юрій II, син дочки Юрія I Марії та мазовецького князя Тройдена. Він врегулював відносини з Золотою Ордою, визнавши свою залежність від неї і здійснивши у 1337 році спільний з ординськими військами похід на Польщу.<sup>6</sup>

Підтримуючи мир з Литвою і Тевтонським орденем, Юрій II був у неладах з Польщею та Угорщиною, які готували спільний наступ на Галицько-Волинське князівство. У внутрішній політиці він сприяв розвитку міст, надаючи їм магдебурзьке право (першими містами князівства, що отримали німецьке міське право стали Володимир-Волинський (1324) і Сянок (1339)), активізував міжнародну торгівлю та прагнув обмежити владу боярської верхівки. Для реалізації своєї політики Юрій II залучав чимало іноземних фахівців

<sup>6</sup> Іван Крип'якевич. Галицько-Волинське князівство. – К.: 1984 – <http://litopys.org.ua/krypgvol/krypgv02.htm>

і допомагав унійним процесам між православ'ям та Римською Церквою. Ці заходи викликали незадоволення бояр, які врешті-решт отруїли князя у 1340 році.

**Цими боярами сьогодні в Україні є олігархічні клани. Тільки не зрозумілим залишається, хто вже виконав/ виконує/ чи виконає місію Юрія II в сучасній Україні.**

Смерть Юрія II поклала кінець незалежності Галицько-Волинського князівства. Почався період боротьби за Галичину і Волинь, який закінчився поневоленням цих земель сусідніми державами. На Волині був визнаний князем Любарт-Дмитро, син литовського князя Гедиміна, <sup>[18]</sup>. У 1349 польський король Казимир III організував проти Галицько-Волинського князівства великий похід, захопив галицькі землі і розпочав війну з литовцями за волинські землі. Довготривалий конфлікт між Польщею і Литвою закінчився у 1392 році тим, що Галичина з Белзькою землею і Холмщиною увійшла до Польського королівства, Волинь – до Великого князівства Литовського. Галицько-Волинське князівство остаточно перестало існувати.

**На наш погляд, розіграна в свій час карта з решткою невідкорених земель Київської Русі закінчилась руйнацією їхньої відносної незалежності та переходом в руки сильного сусіда – на той час буферної між Сходом і Заходом держави – Польсько-Литовського князівства (пізніше Речі Посполитої). Сьогодні після приєднання Польщі, Угорщини та Румунії до ЄС роль буферної держави відіграє Україна – вона є авангардом російських та візантійських православних цінностей на заході нової російської держави, що відновлює свою міць, і одночасно вбачається ЄС як східний форпост західних демократичних та католицьких/протестантських цінностей. Почаївська Лавра і Зарваниця – є тими географічними релігійними святинами-форпостами, які розмежовують геокультурний простір Сходу і Заходу.**

По суті землі Галицько-Волинського князівства стали перепоною для монголо-татарської експансії на територію Західної, Центральної та Східної Європи і це дало можливість зберегти державне утворення Священної Римської імперії та взаємодіючих з нею територій Речі Посполитої та Угорського королівства, землі якого в 1526 р. перейшли під владу Габсбургської корони та імператора Священної Римської імперії. Території сучасної Західної України з 1349 р. аж до 1939 р./1944 р. попали під вплив католицького Риму, а також в зону "німецьких інтересів" протягом 1772/1775–1918 рр. за часів панування Австро-Угорської Габсбургської імперії. Понад тридцять років до 1806 р. Галичина та Буковина знаходились в підпорядкуванні Священної Римської імперії.

**Священна Римська імперія** (лат. *Sacrum Romanum Imperium*, нім. *Heiliges Römisches Reich*), з XVI ст. **Священна Римська імперія німецької нації** (лат. *Sacrum Romanum Imperium Nationis Germanicæ*, нім. *Heiliges Römisches Reich Deutscher Nation*) – державне утворення, яке існувало з 962 р. по 1806 р. і об'єднувало землі Центральної Європи. В період найбільшого розквіту до складу імперії входили німецькі землі, які були її ядром, північна та середня Італія, Швейцарія, Бургундське королівство, Нідерланди, Бельгія, Чехія, Сілезія, Ельзас і Лотарингія. Формально складалося з трьох королівств: Німеччини, Італії і Бургундії.<sup>7</sup>

Імперія була заснована східнофранкським королем Оттоном I, другим правителем із Саксонської династії та розглядалась як пряме продовження античної Римської імперії та франкської імперії Карла Великого. Процеси становлення єдиної держави в імперії за всю історію її існування так і не були завершені, і вона залишалася децентралізованим (федеральним) утворенням зі складною феодалною ієрархічною структурою, що об'єднувала декілька сотень територіально-державних утворень. На чолі імперії стояв імператор. Імператорський титул не успадковувався, а надавався за підсумками обрання колегією курфюрстів. Влада імператора ніколи не була абсолютною і обмежувалася аристократією Німеччини, а з кінця XV століття – рейхстагом, який представляв інтереси основних класів суспільства. Датою заснування імперії вважається 962 рік – рік коронації Оттона I у Римі.

Розвиток Священної Римської імперії відбувався в умовах постійної боротьби тенденцій дезінтеграції і інтеграції. Першу виражали, найчастіше, крупні територіальні князівства, які поступово набували ознаки суверенних держав і прагнули звільнитися від влади імператора, тоді як головними консолідуючими чинниками виступали імператорський престол, імперські установи і інститути, католицька церква, німецька національна самосвідомість, класовий принцип побудови державної структури імперії, а також **імперський патріотизм** (нім. *Reichspatriotismus*) – укорінена в суспільній свідомості лояльність до імперії і імператора як її голови (але не як представника конкретної династії).

Федеральний принцип і складна ієрархія державної структури стали об'єктами критики з часів Реформації і формування в Європі централізованих національних держав. Самуель Пуфендорф у XVII столітті назвав Священну Римську імперію "подібним до "чудовиська" (лат. *monstro simile*) співтовариством напівсамостійних князівств, що існували під прикриттям слабких прерогатив імператорського престолу"<sup>8</sup>. Проте не дивлячись на всю децентралізацію імперія зали-

<sup>7</sup> [http://uk.wikipedia.org/wiki/Священна\\_Римська\\_Імперія](http://uk.wikipedia.org/wiki/Священна_Римська_Імперія)

<sup>8</sup> Severinus von Monzambano (псевдонім С. Пуфендорфа). De statu Imperii Germanici Liber unus. – Женева, 1667. Цит. за: Прокопьев, А. Ю. Германия в эпоху религиозного раскола: 1555–1648. – СПб, 2002.

шалася єдиним державним утворенням, з власним главою – обраним імператором, і суб'єктами – імперськими класами. Дуалізм імператора і імперських класів, які були відносно незалежними джерелами верховної влади, створював систему, що сильно відрізнялася від інших європейських держав: імператор “не був імперією” і часто не виражав її державної волі. Останній ерцканцлер Священної Римської імперії Карл Теодор Дальберг так описував цю державу незадовго до її падіння: “...міцна готична будівля, яка хоча і не була побудована за всіма правилами архітектури, проте безумовно зручна для житла”<sup>9</sup>.

Монархи Священної Римської імперії претендували на верховну духовну владу на її території і роль захисника і покровителя європейської християнської церкви. Спочатку це не вимагало окремого згадування в титулатурі, проте після завершення боротьби за інвеституру і поширення ідеї верховенства папи римського в духовній сфері, до назви імперії стали додавати слово “Священна” (лат. *Sacrum*; вперше, ймовірно, в 1157 р.), підкреслюючи тим самим претензії імператорів відносно церкви. Вживання епітету “Священний” не до особи правителя, а до державного утворення, очевидно, було новачкою, народженою в канцелярії імператора Фрідріха I Барбаросси (1152–1190). Власне назва “Священна Римська імперія” в її латинській версії *Sacrum Romanum Imperium* вперше з'явилася в 1254 р., а її еквівалент німецькою мовою (нім. *Heiliges Römisches Reich*) – ще через століття, за часів володарювання Карла IV (1346–1378).

Для Священної Римської імперії була характерна особлива роль католицької церкви, що надавала цьому державному утворенню елементи теократії, однак в той же час імперська структура вперше в Європі після Реформації забезпечила тривале мирне співіснування декількох конфесій в рамках єдиної держави. В результаті Реформації, що почалася в 1517 р., імперія виявилася розколеною на лютеранський північ і католицький південь. У 1555 р. на рейхстазі в Аугсбурзі був укладений Аугсбурзький мир, який визнав лютеранство як легітимну релігію і гарантував свободу віросповідання для імперських класів, за принципом “кого країна, того і віра” (лат. *cujus regio, ejus religio*). Аугсбурзький релігійний мир дозволив подолати кризу, викликану Реформацією, і відновити працездатність імперських інститутів. Хоча конфесійний розкол зберігся, політично імперія набула єдності. Впродовж подальшого півстоліття католицькі і протестантські суб'єкти імперії досить ефективно співробітничали в органах управління, що дозволяло підтримувати в Німеччині мир і соціальний спокій.

Після тридцятирічної війни католицької династії Габсбургів з протестантами було підписано Вестфальський мир. У конфесійному плані було визнано

рівність на території імперії католицької, лютеранської і кальвіністської церков, закріплено право свободи переходу з однієї релігії в іншу для імперських класів і гарантувалися свобода віросповідання для релігійних меншин і право на еміграцію. При цьому були строго зафіксовані конфесійні кордони і встановлено, що перехід правителя князівства в іншу релігію не повинен був супроводжуватися зміною конфесії його підданих. Ці події у Священній Римській імперії заклали підвалини формування європейських демократичних цінностей.

Велика французька революція (1789–1799 рр.) призвела до падіння Священної римської імперії і вплинула на свідомість народів Європи, призвівши до переоцінки ролі абсолютних монархів та Папської церкви в суспільстві, **надала імпульсів до розуміння формування громадянського суспільства та отримання конституційних прав людини**. Французькі жірондисти (переважно республіканська торговельно-промислова і землеробська буржуазія) проголосили війну народів проти королів, хрестовий похід за свободу. Так відбувся протест малого і середнього класу за свої комерційні інтереси та права.

Розгром Наполеона в 1813–1814 рр. і патріотичний підйом в Німеччині відкрив можливості для відновлення Священної Римської імперії. Цю ідею підтримували Англія, папа римський, а також малі і середні німецькі князівства, що бачили у відродженні імперії спосіб захисту від посягань з боку крупних держав (Пруссії, Баварії, Саксонії, Вюртемберга), а також спосіб виживання монархії і недопущення перетворення духівництва в державних службовців із встановленою заробітною платою, як було запропоновано у Франції Наполеоном. У листопаді 1814 р. двадцять дев'ять німецьких князів підписали звернення до Франца II з проханням знов прийняти титул імператора. Проте реставрація Старої імперії була вже неможлива. Відповідно до австро-пруських договорів 1807 і 1813 р., угодами про приєднання колишніх членів Рейнського союзу до антифранцузької коаліції 1814 р. і, нарешті, згідно з умовами Паризького мирного договору 1814 р. Німеччина повинна була стати конфедеративним утворенням. Спроба відродження імперії загрожувала військовим конфліктом Австрії з Пруссією і іншими крупними німецькими державами. На Віденському конгресі 1814–1815 р. Франц II відмовився від імператорської корони і перешкодив проекту відновлення імперії під управлінням обраного з німецьких князів імператора. Замість цього 8 червня 1815 р. був заснований Німецький союз – конфедерація 38 німецьких держав, включаючи спадкові володіння Австрійської імперії і Пруського королівства, в кордонах, приблизно відповідних колишній Священній Римській імперії. Головою Німецького союзу до 1866 р. залишався імпе-

<sup>9</sup> Wesel, U. Geschichte des Rechts. Von den Frühformen bis zur Gegenwart. – München, 2001

ратор Австрії з династії Габсбургів. Німецький союз був розпущений після австро-пруської війни 1866 р., йому на зміну прийшов Північнонімецький союз, а з 1871 р. – Німецька імперія під верховенством Прусії.

З цього періоду до 1918 р. Галичина і частина Волині (Королівство Галіції та Лодомерії – *Regnum Galiciae et Lodomeriae*)<sup>10</sup> та Буковина переживають засилля Габсбургів і жорсткої монархії, а після розпаду Австро-Угорської імперії українські території (проголошена Західно-Українська Республіка) потрапляють до складу Чехословаччини, Польщі та Румунії до 1939 р.

В той час, коли західноукраїнські землі формувались під впливом європейських цінностей та в умовах підданства Папі Римському і визнання основних католицьких догм внаслідок Берестейської унії (1596 р.), інші території сучасної України сформовані під впливом самодержавної царської влади та візантійської релігійно-культурної спадщини.

З падінням Константинополя у 1453 році, який перейшов в володіння Османської Імперії, Москва починає претендувати на роль найбільшого центру православ'я. Після одруження Івана III на племінниці останнього візантійського імператора Софії Палеолог, московський двір прийняв чимало візантійських термінів, ритуалів, назв і емблем, зокрема і двоголового орла, який використовується в якості герба Росії донині. В російській православній церкві народжується ідея Москви – Третього Риму, автором цієї концепції вважається чернець Філофей. Він розглядає Московське царство як майбутній ідеал православної християнської держави, свої погляди він викладав у листах великому князю Василію III.

Зі сходженням на московський престол наступника Василя III – Івана IV, в Московії з'являється потужна автократична фігура царя на відміну від формального імператора Священної Римської імперії. Титул Царя мав підкреслити суверенітет Московської держави, а фігуру її правителя поставити в один ряд із римським імператором або монгольським ханом. 16 січня 1547 року Іван IV був коронований за візантійським обрядом на царство Російською православною церквою та прийняв титул "*царь и великий князь всея Русии, Владимирский, Московский, Новгородский, Псковский, Рязанский, Тверский, Югорский, Пермский, Вятский, Болгарский и иных*". 1561 року Іван IV отримав грамоту від константинопольського патріарха Іоасафа, в якій містилося визнання Івана IV царем, існують однак відомості про те, що ця грамота була сфальсифікована.

Російська царська імперія проіснувала до 1917 р., потім відбулась Жовтнева соціалістична революція, у 1918 р. пішла в історію Австро-Угорська імперія, що знаменувало переділ українських територій між СРСР, Польщею, Румунією та Чехословаччиною. У 1939 р.

внаслідок Пакту Молотова-Ріббентропа відбувся зговір щодо нової демаркації кордонів, що вирішило майбутню долю західноукраїнських земель шляхом їхнього приєднання до Радянської України.

Друга світова війна воскресила для фашистської Німеччини реалізацію тевтонської ідеї *Drang nach Osten*. Новий план Барбароса Гітлера передбачав, зокрема, колонізацію західних та східних слов'ян і був більш далекосяжним і територіально широкомасштабним на відміну від попередників здійснення германської експансії.

У 1941–1947 рр. був покладений конфлікт між Радянською Україною та галицько-волинськими землями стосовно реалізації ідеї незалежності України. Але про яку незалежність Західної України можна говорити, коли її території не мали в жодному історичному періоді сформованої незалежної держави. Галицько-Волинське князівство було частиною занепакої Київської Русі, яке так і залишилось буферною зоною натиску Золотої Орди, Литви, Польщі та Угорщини і було зрештою завойоване Польсько-Литовським князівством. Так само території Галичини стали буфером протягом 1941–1944 рр. для Німеччини та російського Кремля і сильна сторона зрештою приєднала ці території до себе.

Повоєнний період та процес переділу радянськими, англійськими, французькими та американськими союзними військами Німеччини як стрижня колишньої Римської імперії і носія західноєвропейської континентальної цивілізації не давав можливості влити як в недалекому минулому території Польщі, Угорщини та Галичини в формат збереження впливу західноєвропейських цінностей на них. *Drang nach Westen*, що здійснив Кремль по відношенню до Східної Європи, на деякий час відрізав території Чехії, Словаччини та Східної Німеччини від їхнього істинного цивілізаційного лона. Польща, Угорщина та Галичина, як буферні цивілізаційні зони, потрапили як в інші історичні періоди в нову геополітичну пастку.

План Маршалла та колективна система безпеки НАТО для Західної Європи уможливили формування в майбутньому Європейського Економічного Співтовариства (пізніше Європейського Союзу) – прототипу нової Римської імперії, в якому провідне місце зайняла Німеччина.

Після розпаду Ради економічної взаємодопомоги та соціалістичного табору знов відкрилась перспектива для сучасного феномену *Drang nach Osten*, який слід ототожнювати з процесом цивілізованого економічного розширення ЄС на схід. В силу обставин і з огляду на історичну справедливість Східна Німеччина об'єдналась із Західною. Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина та Румунія стали членами ЄС і кордони замкнулись на Україні.

<sup>10</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Kingdom\\_of\\_Galicia%E2%80%93Volhynia](http://en.wikipedia.org/wiki/Kingdom_of_Galicia%E2%80%93Volhynia).

**Однак справа до кінця ще не доведена, оскільки філогенетично, історично та культурно невиправданим є перебування українських територій колишньої Червоної Рутенії та Білої Хорватії в іншій цивілізаційній площині, яка стає реальністю з огляду на перемогу Кремля у президентських виборах-2010 в Україні. Це перший етап відкриття територій для нового натиску на Захід східних цінностей.**

З огляду на сучасні кордони української держави через політичні вподобання її східних територій вищезазначена частина України вимушена потрапити вже сьогодні під вплив іншої за суттю російської та християнської візантійської цивілізації, яка практично в історичній ретроспективі не визначала її життя і світогляд. Аналогічною залишається проблема задекларованої помаранчевими політиками європейської інтеграції України. Сучасний формат європейської інтеграції побудований на основі західноєвропейських цінностей не може дати позитивні трансформації для тих територій Київської Русі, які все ж були асимільовані Золотою Ордою, а потім Московією.

Отже, це є трагедією України як держави в її існуючих кордонах, оскільки її території знаходяться на цивілізаційному зламі. Крім цього, постійно протягом історії робиться спроба правителів України створити

щось своє (в сучасному розумінні “українське”), обмеживши натиск великих сусідів і забезпечивши в повній мірі без вміння поступатись своїм власним економічним інтересом.

Повинні пройти століття чи тисячоліття, щоб змінити історичний цивілізаційний код України. Але спочатку необхідно зрозуміти, що це можливо лише тоді, коли зникне великий власний економічний інтерес українських правителів в геоekonomічному просторі чи то Сходу, чи Заходу. А українцям, якщо вони не хочуть загубити існуючу державу (або майбутній формат держави, що буде називатись Україна) і не бажають бути ще більше асимільовані сусідами та втратити свою ідентичність, треба буде, не претендуючи на отримання одноосібно своїх економічних вигод, вирішувати, який цивілізаційний простір для них ближчий і спільно з іншими країнами простору в процесі розподілу цих вигод впевнено рухатись в майбутнє. Однак, це вбачається на сучасному історичному етапі неможливим з огляду на філогенетичну та культурну неоднорідність українців та з огляду на претензії українського великого бізнесу в Європі. Тому Гельсинський Заключний Акт не претендує на досконалість в історичній перспективі – нове переформатування чи-то нове формування європейських територій попереду.

# ІМПЕРАТИВИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 658.14/.17.003.2

ОСТРОВСЬКА О.А., к.е.н

м.Київ

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Починаючи з 2007 року, світова економіка зазнала системної глобальної нестабільності, яка згодом переросла в масштабну кризу. Незважаючи на безпрецедентні антикризові зусилля, на сьогодні важко спрогнозувати початок стабілізації світових ринків та оздоровлення національних економік.

Загрозовою залишається ситуація і в Україні. Восени 2008 року спостерігалось стрімке погіршення макроекономічних показників на фоні посилення фінансової нестабільності. Якщо в 2006 році зміна реального ВВП у відсотках до попереднього року становила 107,3 %, у наступному – 107,9%, то за підсумками 2008 року лише 102,1 % (за IV квартал 2008 року – 92,0%) [13].

Про актуальність проблеми неспроможності для вітчизняної економіки свідчать наступні статистичні дані: у 2007 році збитково працювали 32,5 % суб'єктів господарювання, за підсумками 2008 року відсоток збиткових підприємств склав 33,9 %, а за січень-лютий 2009 року цей показник зріс до 43,2 %, у результаті чого отримані збитки у грошовому вимірі сягнули понад 15,969 млрд.грн. За результатами господарювання протягом перших двох місяців 2009 року найгірша ситуація спостерігається у сфері будівництва (52,8 % підприємств отримали від'ємний фінансовий результат), промисловості (49,9 %), на підприємствах транспорту і зв'язку (48,4 %) тощо. За окремими видами промислової діяльності питома вага збиткових підприємств сягнула понад шістьдесят відсотків, зокрема в добувній промисловості – 63,0 %; виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 61,4 %. Серед галузей переробної промисловості в найгіршому становищі опинилися підприємства з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (61,2 %), іншої неметалевої мінеральної продукції (61,9 %) тощо [13]. Логічним наслідком збитковості багатьох підприємств є катастрофічне зростання кредиторської і дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання, в тому числі простроченої. Негативні наслідки кризи миттєво позначилися на основних показниках діяльності українських підприємств, спровокувавши нову хвилю їх банкрутств.

Істотним є той факт, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді

в господарських судах, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Саме тому вчасне виявлення фінансових проблем у діяльності суб'єктів господарювання та впровадження антикризових заходів набувають особливого значення.

Сучасна світова фінансова криза виявила значні прогалини антикризового управління підприємствами в Україні. Більшість з суб'єктів господарювання виявилася не підготовленими до погіршення макроекономічної ситуації в країні, нестабільності на фінансовому ринку, різкому зниженню попиту на продукцію тощо.

Ключовим завданням антикризового фінансового менеджменту є своєчасна і якісна діагностика кризових явищ, що дозволяє оперативнo вживати заходів для успішного їх подолання з найменшими втратами часу та коштів.

Питання прогнозування банкрутства суб'єктів господарювання тривалий час знаходиться в колі інтересів зарубіжних і вітчизняних науковців та практиків, оскільки своєчасне виявлення та оцінка глибини кризи є досить складним процесом, який вимагає постійного вивчення та вдосконалення.

Хоча окреслена проблематика сформувалася порівняно нещодавно (середина минулого століття), дослідники наводять різні передумови її зародження. У публікації [8, с.111] відмічається, що ідея створення моделей прогнозування банкрутства підприємств на основі використання статистичного апарату та теорії ймовірності з'явилася в роки Великої депресії. Необхідність захисту інтересів кредиторів та інших суб'єктів ринку від загрози фінансових втрат зумовили зацікавленість у розробці інструментарію, який би дав змогу заздалегідь визначити “проблемні підприємства” та проводити відносно них відповідну фінансову політику.

Більш точними, на нашу думку, є аргументи, наведені А.В.Череп [6, с.61], згідно з якими прогнозування банкрутства, як самостійний напрямок дослідження, виник після закінчення Другої світової війни (насамперед у США). Передумовою цьому було зростання кількості фінансово неспроможних підприємств у зв'язку з різким скороченням військових замовлень, нерівномірністю розвитку форм господарювання, процвітанню одних і розоренню інших фірм.

Спочатку питання діагностики фінансової кризи вирішувалися переважно на емпіричному (якісному) рівні, ґрунтуючись на вивченні окремих характеристик, що є властивими бізнесу, який розвивається у напрямку до банкрутства. Якщо для досліджуваного суб'єкта господарювання наявність таких ознак була характерною, то робився експертний висновок про несприятливі тенденції розвитку. Проте такий підхід не виключав можливості допущення істотних суб'єктивних помилок. Тому перші серйозні спроби розробити ефективну методіку прогнозування банкрутства відносять до 60-х років минулого століття і пов'язують, насамперед, з розвитком комп'ютерної техніки.

Результати аналізу сучасних публікацій з оцінювання ймовірності банкрутства, зокрема вітчизняних дослідників, виявили певні проблеми. Більшість з них, як правило, присвячені огляду та дослідженню існуючого інструментарію діагностики кризи, в першу чергу зарубіжного, та їх порівняльній характеристиці. Проте, на жаль, поза увагою науковців залишаються питання вдосконалення термінологічного апарату з даної проблематики, виділення загальних підходів до класифікації методик діагностики фінансової кризи на основі різних ознак. На сьогодні недостатніми залишаються напрацювання українських фахівців у цій сфері, переважно у зв'язку з обмеженістю практичного використання запропонованих методик. Деякі з перерахованих вище проблем спробуємо висвітлити у даній статті.

Першочергового з'ясування, на нашу думку, вимагає питання термінологічного апарату діагностики фінансової кризи на підприємстві. Найчастіше суперечності між науковцями виникають стосовно економічної сутності ключових понять антикризового управління, більш того, відсутня будь-яка єдність навіть стосовно їх назви. Огляд останніх вітчизняних публікацій дає змогу виділити найпоширеніші з них:

- діагностика (прогнозування) банкрутства підприємства – Г.А.Дорошук, Н.М.Дашенко, Н.М.Ткаченко, Л.В.Таратута, Т.І.Тесленко, Г.В.Мамонова, О.І.Копилук, А.М.Штангрет, В.А.Журов, А.Г.Виговська;
- діагностика кризи й банкрутства підприємства – С.Я.Єлєцьких, Г.В.Тельнова;
- діагностика кризи – В.О.Василенко; діагностика (прогнозування) кризового стану підприємства – С.О.Корецька, Н.Є.Скрипник, Ю.С.Шембель; діагностика кризових ситуацій – Т.А.Істоміна; аналіз кризових явищ – В.Ф.Байцим;
- діагностика фінансової кризи на підприємстві – Г.А.Семенов, В.З.Бугай, І.О.Бланк, О.О.Терещенко;
- діагностика кризи розвитку підприємства – Л.О.-Лігоненко;
- прогнозування неплатоспроможності підприємств – О.В.Пернарівський, О.К.Єлісеєва, Т.В.Решетняк тощо.

Такий поділ є досить умовним, оскільки більшість з дослідників вживають перераховані терміни пере-

важно як синоніми. На наш погляд, це не зовсім коректно, тому спробуємо з'ясувати визначені нами їх основні відмінності.

З наукової точки зору терміни “банкрутство”, “неспроможність” і “криза” не є тотожними. Стосовно перших двох, в економічній літературі перевага надається неспроможності, що означає нездатність боржника виконати у повному обсязі свої грошові зобов'язання. Крім того, він є ключовим у всіх міжнародних документах та конвенціях (крім Стамбульської конвенції від 5 червня 1990 року) з питань транскордонної неспроможності, а також широко вживається у більшості країн Європейського Союзу для позначення відповідної доктрини, структурної одиниці законодавства та навчальної дисципліни. Прикладом може слугувати Німеччина, де з 1999 року вступив у силу новий закон (*Insolvenzordnung*), а до цього часу був чинним Конкурсний статут 1877 року (*Konkursordnung*) [2, с.223]. Вживання терміну “банкрутство” в сучасних національних правових системах є обмеженим. Серед розвинених країн лише в США при визначенні підприємств, що перебувають у кризовому стані, він залишається ключовим, хоча й у цій країні дискутують з приводу його заміни на “неспроможність” (нині ці терміни в судовому порядку визнані рівнозначними).

На нашу думку, зрозуміти популярність терміну “діагностика банкрутства” допомагає з'ясування передумов виникнення даного явища, про який уже частково йшла мова. Факт масових банкрутств підприємств у середині минулого століття став основною проблемою, тому вимагав розробки інструментарію, який би міг їх попередити. Крім того, мова йде переважно про науковців США, де термін “банкрутство” залишається ключовим і сьогодні. Крім того, розроблений інструментарій діагностики банкрутства у США став першим потужним досвідом з даної проблематики, який активно аналізується досі, зокрема українськими дослідниками. Саме це призвело до закріплення формулювання “діагностика банкрутства” і його вживання протягом тривалого часу.

Важливим є розуміння співвідношення термінів “банкрутство” і “криза”. Досить часто висловлюються думки, що вони є синонімами – власне банкрутство розглядається як крайній прояв кризи – будь-яка криза на підприємстві потенційно може призвести до його банкрутства, тобто з юридичної точки зору до припинення діяльності у зв'язку з ліквідацією юридичної особи, що є вкрай небажаним. Проте у джерелі [6, с.62] зазначається, що підприємство схильне до різних видів криз (економічна, фінансова, управлінська) і банкрутство – лише один з них. З огляду на це А.В.Череп пропонує об'єднати існуючий інструментарій діагностики криз під назвою криза-прогнозна (К-прогнозна) методіки.

Варто зазначити, що тривалий час криза сприймалася виключно як макроекономічне явище і лише згодом її почали розглядати по відношенню до суб'єктів

господарювання, що й стало основою для формування концепції антикризового управління.

Зміна акценту з ліквідації підприємства на його оздоровлення сприяла закріпленню провідного місця діагностичного етапу в системі антикризового управління. Раннє виявлення кризових ознак у діяльності підприємства значно підвищували шанси на успішну санацію та збереження бізнесу. Все це сприяло появі у назві методик нових слів та словосполучень, а саме – криза, кризовий стан, кризові явища, кризові ситуації, криза розвитку, фінансова криза тощо.

Існуючий інструментарій діагностики фінансової кризи доцільно застосовувати з метою констатації фінансової кризи та її глибини, встановлення причин та факторів її виникнення, виявлення внутрішніх резервів подолання кризових явищ, а також визначення санаційної спроможності підприємства.

Враховуючи, що антикризовий підхід на сьогодні є домінуючим, у тому числі у сфері управління фінансами, та для узгодження термінологічного апарату вважаємо більш доречним вживати термін "діагностика фінансової кризи". Проте варто пам'ятати, що значна частина методик розроблялася задля обслуговування механізму попередження банкруства і лише згодом була запозичена в антикризовий менеджмент. Можливо, це слід врахувати в подальшому під час розробки класифікації існуючого діагностичного інструментарію.

Вважаємо, що про основні переваги використання ранньої діагностики фінансової кризи на підприємстві свідчать наступні тези: по-перше, дуже часто діагностика банкруства лише констатує вкрай важкий стан підприємства, коли вже нічого не можна вдіяти, тоді як рання діагностика – це шанс не лише врятувати бізнес, а й закласти умови для подальшого його зростання в довгостроковому періоді. По-друге, у проміжку від появи перших ознак кризи до банкруства можна впровадити широкий спектр заходів для порятунку бізнесу залежно від стадії кризи, що дозволяє за умови якнайшвидшого виявлення кризових ознак суттєво підвищити ефективність санації внаслідок економії коштів для інвестування та витрат часу.

Перші методики діагностики банкруства розроблялися для дослідження фінансового стану підприємств-контрагентів, зокрема в банківській діяльності. Однак, вважаємо, що по відношенню до партнерів по бізнесу теж доречніше використовувати сучасний інструментарій виявлення кризових явищ у їх діяльності на ранніх стадіях. Такий підхід збереже не лише кошти підприємства, а й попередить виникнення чи загострення його фінансових проблем. Отже, практику застосування діагностики фінансової кризи доцільно поширювати й на інших учасників ринку з метою постійного вивчення основних показників їх господарювання.

Коротко зупинимося на з'ясуванні етимологічного значення слова "діагностика". Діагностика від сло-

ва "діагноз" у перекладі з грецької мови означає розпізнавання, визначення. У широкому значенні вживання слова "діагноз" передбачає, по-перше, констатування результатів певного дослідження; по-друге, обов'язкове об'рунтування висновків на основі співставлення отриманих результатів з очікуваними значеннями показників, нормативами, характеристиками тощо.

В економічному значенні термін "діагностика" вживається здебільшого як синонім дослідження, вивчення чинників впливу на підприємницьку діяльність. Основна увага при цьому приділяється виявленню негативних чинників, ризиків чи депресивних тенденцій у розвитку підприємства. На основі виявлення можливих загроз чи сформованих кризових проявів розробляються альтернативні варіанти управлінських рішень для мінімізації потенційних збитків чи досягнення поставлених цільових орієнтирів незалежно від змін внутрішнього і зовнішнього середовища [12, с. 13].

В антикризовому менеджменті термін "діагностика" є загально визнаним. Інколи зустрічаються випадки оперування поняттям "прогнозування", проте воно частіше використовується, наприклад, у макроекономічних дослідженнях. Варто зауважити, що в економіці діагностика тісно переплітається з прогнозом і аналізом. Наприклад, за допомогою прогнозу можна уточнити діагноз; у той же час діагностика є вихідним етапом для прогнозування, адже без чіткого розуміння існуючого стану об'єкта дослідження неможливо об'єктивно оцінити альтернативи його розвитку [1, с. 147].

Діагностика є постійним, послідовним, пошуковим і пізнавальним процесом. Найбільш ефективною вона стає під час визначення реального стану досліджуваного предмета, явища або процесу, хоча й містить у собі елементи прогнозування залежно від інструментарію, що застосовується. Так, у джерелі [3, с. 131] порушується питання, чи є інтегральний показник фінансового стану підприємства на визначений момент часу, що розраховується за допомогою дискримінантної функції за його фактичними даними, прогнозним. Зазвичай прогноз, який зроблено на момент часу  $t$ , містить твердження, що деяка подія повинна відбутися у момент часу  $t+k$ , а елементами таких прогнозів виступають очікувані значення показника. Згодом О.К.Єлісеєва та Т.В.Решетняк роблять висновок, що вирішити завдання розпізнавання фази неспроможності підприємства та її прогнозування можливо на основі поєднання двох методів – кластерного і дискримінантного аналізу.

Сьогодні в економічній літературі описано велику кількість методик і прийомів діагностики фінансової кризи суб'єктів господарювання. Найбільшою популярністю у вітчизняних економічних джерелах користуються дискримінантні моделі з огляду на їх високу ефективність. Однак найчастіше мова йде про зарубіжні моделі Алтмана, Беєрмана, Краузе, Ліса, Таффлера, тест на банкрутство Тамарі, систему аналізу Вайбеля тощо.

Безумовно, вище перераховані моделі є важливим надбанням західної науки у сфері антикризового управління, що становить неабиякий теоретичний інтерес для вітчизняних науковців. Проте занепокоєння викликає спроба окремих українських дослідників застосовувати такі методики по відношенню до вітчизняних підприємств [7; 8; 10; 11], у тому числі в навчальних цілях. Так, І.В.Кривов'язюк [5, с.211] аналізує фінансовий стан українського заводу на основі зарубіжних моделей, зокрема Бівера та Альтмана, й робить висновок, що фінансовий стан підприємства слід вважати стабільним з низькою ймовірністю банкрутства.

Ми поділяємо точку зору вітчизняних науковців та дослідників із близького зарубіжжя, серед яких Г.В.Савицька, Т.В.Теплова, В.Г.Белоліпецький, М.Н.Крейніна, Н.О.Русак, В.А.Русак, І.О.Бланк, О.В.Пернарівський, О.О.Терещенко та ін., які вважають, що ці методики не мають практичного значення в українських умовах господарювання. Зокрема, О.В.Пернарівський [9, с.26] серед контраргументів щодо використання зарубіжних методик називає наступні:

- перераховані моделі розроблені на основі даних фінансової звітності, складеними переважно за американськими стандартами;
- на показники діяльності українських підприємств великий вплив мають чинники неекономічного характеру;
- більшість коефіцієнтів цих моделей по-іншому впливають на фінансовий стан українських підприємств порівняно з розвинутими країнами, і навпаки;
- пропонувані граничні значення часто недосяжні для вітчизняних підприємств;
- не враховуються секторні особливості тощо.

Крім того, у джерелі [4, с.139] зазначається, що використання моделі Альтмана навіть для західних компаній є проблематичним, адже вона побудована на основі даних 50-х років минулого століття. Тому з огляду на суттєві зміни у рівні економічного розвитку вважаємо за доцільне їх періодичне тестування на нових вибірках даних з метою досягнення більшої точності отриманих результатів, які слугують основою для прийняття управлінських рішень.

Натомість варто відмітити неналежну увагу, приділену дослідженню вітчизняних напрацювань з проблематики діагностики фінансової кризи та розробленню пропозицій щодо удосконалення чинних методик, у тому числі прийнятих на державному рівні (наприклад, Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансові України від 1 квітня 2003 року № 247). На нашу думку, такі зусилля матимуть позитивний вплив на своєчасне відстеження кризових явищ у діяльності українських суб'єктів господарювання та сприятимуть економічному розвитку країни в цілому.

Серед вітчизняних методик діагностики фінансової кризи підприємства у першу чергу варто назвати багатофакторну дискримінантну модель О.О.Терещенка. Моделі діагностики банкрутства аграрних підприємств запропонували Ю.В.Скрипник, В.В.Чепурко, Л.П.Коваль; підприємств машинобудівної галузі – О.Б.Андрушко, Т.І.Тесленко та Г.В.Мамонова, підприємств роздрібною торгівлі – Ю.С.Чирва. Дослідженням даної проблематики також займалися Т.П.Гудзь, А.І.Дмитренко, Т.А.Істоміна, О.В.Панасенко, С.В.Приймак, О.А.Сметанюк, Ю.С.Шембель та ін.

Основні проблеми розробки більш досконалих методик діагностики фінансової кризи підприємств у вітчизняних умовах ведення бізнесу пов'язані з нестабільністю економіки, незавершеністю формування правової бази господарювання та відсутністю інформаційної бази для створення репрезентативної вибірки з числа українських підприємств-банкрутів та фінансово стійких підприємств.

Отже, діагностика фінансової кризи суб'єкта господарювання – це перший крок на шляху до локалізації негативних наслідків кризи та подальшого успішного оздоровлення підприємства. Незалежно від сприйняття кризи (виключно негативно чи як поєднання загрози та шансу) її необхідно своєчасно передбачити. Це допоможе підприємству виробити адекватну реакцію на зміну зовнішніх та внутрішніх умов господарювання. Важливе місце у діагностуванні кризи має відводитися дослідженню причин її настання, розуміння яких забезпечить об'єктивну оцінку можливостей та шляхів подолання фінансових труднощів.

Під час використання різних моделей діагностики фінансової кризи підприємства потрібно враховувати їх часову відповідність, тобто застосовувати у тому часовому періоді, в якому вона була розроблена або з незначним лагом, а також відповідність об'єкта оцінювання тому, на основі якого була розроблена модель.

Сучасна криза активізувала пошук та відпрацювання нових діагностичних продуктів з метою підвищення ефективності управління суб'єктами господарювання, оскільки більшість існуючих методик не відповідають реаліям господарювання в Україні, особливо в умовах економічної нестабільності. Слід розуміти, що некритичне копіювання зарубіжних методик може мати негативні наслідки, що збільшує актуальність розробки вітчизняних методик у сфері діагностики фінансової кризи підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Джунь В.В. Институт неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія. – Видання друге, виправлене і доповнене. – К.: Юридическая практика, 2006. – 384 с.
3. Єлісеєва О.К., Решетняк Т.В. Методи та моделі оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств: Монографія. – Краматорськ: ДДМА, 2007. – 208 с.

4. Іванюта С.М. Антикризове управління. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
5. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: Монографія. – Луцьк: "Надстир'я", 2007. – 260 с.
6. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.
7. Галенко О.М., Липчанська О.В. Аналіз фінансової звітності підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб.наук.пр. – Випуск 182.– Том 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 155 –159.
8. Гудзь Т. Практика застосування зарубіжних та вітчизняних методик діагностики банкрутства підприємств / Т.Гудзь // Світ фінансів. – 2005. – Випуск 3–4 (4–5). – С.111 – 121.
9. Пернарівський О.В. Моделі прогнозування неплатоспроможності підприємств та проблеми їхнього використання в Україні / О.В.Пернарівський // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4. – С.24 – 27.
10. Ткаченко Н.М., Таратута Л.В. Діагностика банкрутства підприємств для оцінювання подальшої безперервної діяльності в аудиторській перевірці / Н.М.Ткаченко, Л.В.Таратута / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С.326 – 333.
11. Черняк О.І., Крехівський О.В., Монаков В.О., Ящук Д.В. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / О.І.Черняк, О.В.Крехівський, В.О.Монаков, Д.В.Ящук // Статистика України. – 2003. – № 4. – С.87 – 94.
12. Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. Бізнес-діагностика підприємства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
13. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

### УДК 336.01.334.757(043.2)

Петров В., Покотілов М.

Наук.керівник – Кончин В.І., к.е.н.

м. Київ

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ (на прикладі транснаціональної корпорації "Pfizer")

У даній статті розкриваються основні методичні підходи до проведення корпоративного фінансового аналізу на прикладі транснаціональної корпорації "Pfizer". Фінансовий аналіз здійснювався на основі фінансової звітності за період 2000-2009 рр. Також описуються основні напрями діяльності корпорації, взаємодія з конкурентами, місце корпорації на світовому фармацевтичному ринку та основні тенденції та прогнози цього ринку.

Pfizer, Inc. – американська фармацевтична компанія, що була заснована в 1849 році, одна з найбільших в світі. Компанія виробляє найпопулярніші в світі ліки Ліпітор (Аторвастатин, використовується для зниження рівня холестерину в крові). Також компанія продає такі відомі ліки: Лірика, Діфлюкан, Цитромакс, Віагра, Целебрекс. Акції компанії Pfizer включені в базу розрахунку Промислового індексу Доу-Джонса 8 квітня 2004 року. Штаб-квартира розташована в Нью-Йорку, а головний дослідницький центр знаходиться в Гротоні, штат Коннектикут.

Основною сферою діяльності вже більше 150 років для компанії є рішення актуальних проблем медицини й охорони здоров'я шляхом створення безпечних, ефективних інноваційних лікарських засобів. Завдяки безперервному прогресу в області медицини й фармацевтики усе більше людей у світі одержують можливість боротися з важкими захворюваннями, продовжуючи життя й поліпшуючи здоров'я. У той же час потреби в нових ліках продовжують неухильно зростати.

Щорічно Pfizer забезпечує високоякісними, ефективними й надійними фармацевтичними препаратами

ми більше 150 мільйонів чоловік. Направляючи колосальні зусилля на розробку інноваційних лікарських засобів, Pfizer створює продукти, багато з яких стають значимими медичними відкриттями. Деякі інноваційні препарати компанії є єдиними схваленими ліками проти тих або інших важких захворювань.

Pfizer і партнери компанії ведуть наукові дослідження й розробку нових ліків в 10 терапевтичних областях: алергологія й респіраторні захворювання; серцево-судинні, метаболічні й ендокринні захворювання; шлунково-кишкові та гепатологічні розлади; сечостатевої розлади; інфекційні захворювання; запалення; неврологія; онкологія; офтальмологія.

На сьогоднішній день найбільшими напрямками діяльності Pfizer є Enabling Global Access (Підвищення доступності ліків у міжнародному масштабі) і Enabling Global Health (Підвищення рівня міжнародної охорони здоров'я).

Виробництво препаратів здійснюється на заводах компанії, розташованих в США, Великобританії, Франції, Італії, Голландії, Німеччині, Туреччині (всього – в 46 країнах світу). Є представництва більш ніж в 100 країнах світу, у тому числі в Україні.

У 2000 році Pfizer об'єднався з компанією Warner-Lambert і придбав усі права на ліки Ліпітор (аторвастатин), до цього ринок цих ліків був розділений між компаніями Warner-Lambert і Pfizer. Warner-Lambert був розташований у місті Морріс Плейнс, Нью-Джерсі, зараз ця колишня штаб-квартира стала великою базою для операцій компанії Pfizer. Більшість виробничих потужностей, а також відділ у турботі про здоров'я споживачів

(Consumer Healthcare, його виторг в 2005 році склала \$3,87 млрд) компанії Pfizer були продані компанії Johnson & Johnson в 2006 році за \$16,6 мільярдів.

26 січня 2009 Pfizer погодилася купити іншу гігантську фармацевтичну компанію Wyeth за \$68 млрд. Операція завершена в жовтні 2009.

За заявою Джефа Кіндлера, компанія Pfizer більше не має наміру залежати від успіхів декількох блокбастерів. У цьому полягає основна причина операції з придбання компанії Wyeth – однієї з перших крупних компаній, що інвестували кошти в біотехнології.

Pfizer зосередить зусилля на препаратах біологічного походження – вакцинах і засобах для лікування хвороби Альцгеймера і онкозахворювань замість того, щоб віддавати перевагу звичайним лікам, таким як гіпохолестеринні і гіпотензивні засоби, а також антидепресантам. Також компанія має намір активно працювати на ринках препаратів для людей старшого віку.

До 2014 р. патентний захист втратить такі бренди компанії, як гіпохолестеринний препарат Lipitor, гіпотензивний засіб Norvasc, препарат для лікування еректильної дисфункції Viagra і засіб для лікування глаукоми Xalatan. Щорічний консолідований обсяг продажів цих лікарських засобів складає \$16,7 млрд.

Компанія Pfizer опинилась в епіцентрі гучних скандалів, при цьому в більшості випадків вийшла сухою з води. Так 1996 року в результаті незаконного випробування антибіотика Trovan в Нігерії (штат Кано) загинуло 11 дітей. Відносно Pfizer було порушено кримінальну справу, яка завершилася мировою угодою. Також в 2008 році компанія Pfizer була відмічена в скандалі, коли провідні світові фармацевтичні компанії перешкоджали випуску дешевих ліків. Фігурантами цієї справи були три світові фармацевтичні лідери – компанія “Пфайзер інкорпорейтед”, що базується в США, британська “ГлаксоСмітКлайн” і французька “Санofi-Авентіс”.

Але найгучнішою справою став скандал у вересні 2009 року. Компанія Pfizer виплатить рекордний штраф в \$2,3 млрд. за введення покупців в оману і підкуп лікарів. Компанія стверджувала, що препарати Vextra, Geodon, Zyvox і Lyrica допомагають при хворобах, для лікування яких вони насправді не призначені.

Фармацевтична компанія Pfizer Inc. визнала себе винною в порушенні закону при рекламуванні декількох своїх препаратів. Як повідомило 2 вересня міністерство юстиції США компанія, яка і без того значно постраждала від фінансової кризи, погодилася сплатити штраф у розмірі 2,3 млрд. доларів для того, щоб врегулювати справу поза судом. Це найбільший штраф в історії США за подібний злочин, відзначає міністерство. Pfizer, яка лише в квітні 2009 року погодилася виплатити \$75 млн. жертвам клінічного випробування ліків Trovan в Нігерії за шість місяців 2009 років втратив 40% від вартості акцій.

У той самий час Pfizer стала першою фармацевтичною компанією, відзначеною за захист прав людини при проведенні клінічних досліджень.

3 квітня 2009 р. компанія Pfizer одержала акредитацію від Асоціації по захисту прав людини при проведенні наукових досліджень (AAHRPP) по забезпеченню безпеки учасників клінічних випробувань на ранніх стадіях.

Акредитацію AAHRPP одержали клінічні відділення Pfizer у Нью-Хейвені (штат Коннектикут), Брюсселі (Бельгія) і Сінгапурі, де проходить основна маса клінічних випробувань продуктів Pfizer у Фазі I. Для одержання акредитації у відділеннях протягом 15 місяців проводилися строгі перевірки.

Аналітична компанія IMS Health прогнозує в 2010 році зростання глобального фармацевтичного ринку в 4–6%. У грошовому виразі ринок перевищить \$825 млрд.

Показник зростання світового фармацевтичного ринку в період до 2013 року очікується на рівні 4–7%. Це на 1% вище, ніж IMS Health прогнозувала в квітні. Віце-президент компанії Мюррей Ейткін (Murray Aitken) пояснює це тим, що попит на ліки в 2009 році виявився вищим, ніж очікувалося. Обсяг світового фармацевтичного ринку прогнозується в межах \$975 млрд.

Експерти IMS Health вважають, що темп зростання американського ринку ліків складе 4,5–5,5% в 2009 році і 3–5% в 2010 році. Реформа охорони здоров'я в США дозволить збільшити кількість виписуваних рецептів, адже багато громадян країни, що раніше не мали медичної страховки, дістануть доступ до багатьох лікарських препаратів. Страхові компанії заохочують застосування дженериків.

За даними IMS Health, протягом найближчих 5 років патентний захист можуть втратити лікарські засоби із загальним обсягом продажів \$137 млрд., в т.ч. блокбастери Lipitor (“Pfizer”), Plavix (“Bristol-Myers Squibb”), “Sanofi-Aventis”) і Seretide (“GlaxoSmithKline”). Які зараз є найприбутковішими та найпопулярнішими (див. рис. 1. Десять кращих фармацевтичних продуктів 2008 року).

За прогнозами аналітиків, середньорічне зростання світового фармацевтичного ринку в 2010–2012 роках складе близько 6%. Проте, ряд ринків, зокрема ринки Китаю, Індії, Бразилії і Росії, продовжують розвиватися високими темпами і в майбутньому стануть чинником зростання світового ринку ліків.

Експерти детально проаналізували положення на декількох регіональних фармринках, щоб ідентифікувати основні тенденції. Вони з'ясували, що споживання дешевших непатентованих лікарських препаратів значно виросло внаслідок рецесії. Ця тенденція збережеться протягом декількох років.

Експерти також чекають різке збільшення аутсорсингу виробничої діяльності в країнах, що розвиваються, завдяки низьким витратам. Не дивлячись на підвищення ролі країн, що розвиваються, що визначає вплив на світовий фармриннок надаватимуть ринки ліків розвинених країн, зокрема США, Канади, Японії і європейських держав, проте вони в майбутньому втрачати-

## TOP 10 US PRODUCTS OF 2008

Product [Maker]	2008 Sales in billions	Growth in Sales
1. Lipitor [Pfizer]	\$7.8	-3.7%
2. Nexium [AstraZeneca]	\$5.9	7.2%
3. Plavix [Sanofi-Aventis/BMS]	\$4.9	25.6%
4. Advair Diskus [GlaxoSmithKline]	\$4.4	2.3%
5. Seroquel [AstraZeneca]	\$3.9	11.4%
6. Singulair [Merck]	\$3.5	2.9%
7. Enbrel [Amgen/Wyeth]	\$3.4	unchanged
8. Neulasta [Amgen]	\$3.1	unchanged
9. Actos [Takeda]	\$3.1	6.9%
10. Epogen [Amgen]	\$3.1	unchanged

Plavix was UP 26% in 2008

SOURCE: IMS Health

## TOP 10 GLOBAL PRODUCTS OF 2008

Product [Maker]	2008 Sales in billions	Growth in Sales
1. Lipitor [Pfizer]	\$13.7	-0.9%
2. Plavix [Sanofi-Aventis/BMS]	\$8.6	16.9%
3. Nexium [AstraZeneca]	\$7.8	7.8%
4. Seretide/Advair [GlaxoSmithKline]	\$7.7	7.0%
5. Enbrel [Amgen/Wyeth]	\$5.7	5.6%
6. Seroquel [AstraZeneca]	\$5.4	14.9%
7. Zyprexa [Eli Lilly]	\$5.0	-1.8%
8. Remicade [Centocor]	\$4.9	14.0%
9. Singulair [Merck]	\$4.7	3.1%
10. Lovenox [Sanofi-Aventis]	\$4.4	8.9%

Global growth of Plavix UP 17% in 2008

SOURCE: IMS Health

Рис. 1. Десять кращих фармацевтичних продуктів 2008 року

муть свої позиції. На розвиток фармринків цих країн вплинуть наслідки світової фінансової кризи.

Рейтинг корпорацій за обсягами продажів у грошовому вираженні на світовому фармринку до грудня 2008 р. та січня 2009 р. традиційно очолила компанія "Pfizer", 2-е місце стабільно займає "GlaxoSmithKline". Далі на 3, 4 і 5-й позиціях перебувають відповідно "Sanofi-aventis", "Novartis"

і "AstraZeneca" (див. табл.1. Рейтинг корпорацій за обсягами продажів).

За даними IMS Health доходи від продажу лікарських препаратів по результатам 2009 року виростуть на 5% і складуть близько 820 млрд дол США.

На тлі глобальної кризи і закінчення терміну дії патентів зростання доходів фармацевтичних компаній в Європі, США та Японії сповільниться і в середньому

Таблиця 1

Рейтинг корпорацій за обсягами продажів.

Rank [07 Rank]	Company & Headquarters [Web site]	2008 Global Pharma Sales [change from 2007]	R&D Spend	2008 Top-Selling Drugs [2008 sales]
1 <sup>[1]</sup>	<b>Pfizer</b> New York, NY [pfizer.com]	\$44.2 B [-0.5%]	\$7.9 B	Lipitor [\$12.4 B] Lyrica [\$2.6 B] Celebrex [\$2.5 B]
2 <sup>[2]</sup>	<b>GlaxoSmithKline</b> Brentford, England [gsk.com]	\$43.0 B [11.2%]	\$5.2 B	Seretide/Advair [\$6.0 B] Valtrex [\$1.7 B] Lamictal [\$1.4 B]
3 <sup>[3]</sup>	<b>Sanofi-Aventis</b> Paris, France [sanofi-aventis.com]	\$38.7 B [4.8%]	\$6.5 B	Lovenox [\$3.9 B] Plavix [\$3.7 B] Lantus [\$3.5 B]
4 <sup>[4]</sup>	<b>Novartis</b> Basel, Switzerland [novartis.com]	\$36.0 B [10.7%]	\$7.2 B	Diovan/Co-Diovan [\$5.7 B] Gleevec/Glivec [\$3.7 B] Zometa [\$1.4 B]
5 <sup>[5]</sup>	<b>AstraZeneca</b> London, England [astrazeneca.com]	\$31.6 B [10.1%]	\$5.1 B	Nexium [\$5.2 B] Seroquel [\$4.5 B] Crestor [\$3.6 B]
6 <sup>[6]</sup>	<b>Johnson &amp; Johnson</b> New Brunswick, NJ [jn.com]	\$24.6 B [-1.2%]	\$5.1 B	Remicade [\$3.7 B] Topamax [\$2.7 B] Procrit [\$2.5 B]
7 <sup>[7]</sup>	<b>Merck</b> Whitehouse Station, NJ [merck.com]	\$23.6 B [-2.4%]	\$4.8 B	Singulair [\$4.4 B] Cozaar/Hyzaar [\$3.6 B] Fosamax [\$1.6 B]
8 <sup>[8]</sup>	<b>Roche</b> Basel, Switzerland [roche.com]	\$21.0 B [3.4%]	\$7.2 B	MabThera/Rituxan [\$5.6 B] Avastin [\$4.9 B] Herceptin [\$4.8 B]
9 <sup>[10]</sup>	<b>Eli Lilly</b> Indianapolis, IN [lilly.com]	\$19.3 B [9.6%]	\$3.8 B	Zyprexa [\$4.7 B] Cymbalta [\$2.7 B] Gemzar [\$1.6 B]
10 <sup>[9]</sup>	<b>Wyeth</b> Madison, NJ [wyeth.com]	\$19.0 B [2.3%]	\$3.4 B	Effexor [\$3.9 B] Prevnar [\$2.7 B] Enbrel [\$2.6 B]

складе лише 2%, у той час як ринки Китаю, Індії та Бразилії виростуть на 14–15%, а доходи на них перевищать 105 млрд. дол США.

Перенесення виробництва в країни, що розвиваються, збільшення ролі фахівців і втрата патентів на провідні бренди значно змінять картину світового фармацевтичного ринку в 2009 році. Зростання найбільшого ринку – США – сповільниться і складе від 1% до 2% на тлі розширення сектора дженерікових препаратів. У Японії, незважаючи на зусилля уряду, спрямовані на їх просування, дженерікові препарати не зможуть зайняти лідируючі позиції, однак загальне зростання фармацевтичного сектору збільшиться на 5%. Доходи компаній-виробників зростуть до 88 млрд дол США за рахунок виходу на японський ринок нових протиракових препаратів.

Загальний песимістичний прогноз, тим не менше, залишає надію для певних секторів фармацевтичного ринку, які зможуть значно зміцнити свої позиції. До таких, на нашу думку, відноситься біофармацевтична промисловість.

А тепер більш детально розглянемо діяльність корпорації “Пфайзер” за період 2000 рік – 2 квартал 2009 року на основі основних фінансових показників.

#### Фінансовий аналіз корпорації “Пфайзер” Аналіз балансу

У структурі активів корпорації “Пфайзер” до 2003 року основу складали основні засоби, поточні інвестиції та інші довготермінові активи, але починаючи з 2003 року після злиття з корпорацією “Фармейша” (Pharmacia), головну роль у структурі активів починають відігравати нематеріальні активи, хоча при цьому вагомими залишаються основні засоби (динаміка стабільно-спадна) і поточні інвестиції (динаміка стабіль-

но-зростаюча). А в перших двох кварталах 2009 року на перший план виходять поточні інвестиції. Також стабільно вагому роль відіграє дебіторська заборгованість протягом всього аналітичного періоду (див. рис. 2).

Основну вагу в пасивах компанії мали протягом всього звітного періоду інші довготермінові зобов'язання, довготерміновий борг, інші поточні зобов'язання і поточний борг. Можна відмітити помітне зменшення поточного боргу в 2006 році, що безумовно підвищило стабільність корпорації, а також заміну значної частини інших довготермінових зобов'язань довготерміновим боргом у перших двох кварталах 2009 року (див. рис. 3 та 4).

Відмічаємо тенденції росту питомої ваги зобов'язань у періоди 2000–2002, 2004, 2006–2009 років, що є негативною тенденцією через зменшення забезпеченості діяльності корпорації власними коштами, що веде до зменшення фінансової стабільності компанії. Обернена тенденція відмічається у 2003, 2005, 2006 роках. Ця тенденція призводить до збільшення фінансової стабільності.

Тут ми дуже добре бачимо відповідність статей “нематеріальні активи” і “поточні інвестиції” статтям пасиву власний капітал, довготерміновий борг і інші довготермінові зобов'язання.

У статтях активів немає постійних випереджаючих статей по темпу зростання, активи розвивались в основному рівно, але кожного року була своя лідируюча стаття за зростанням. Так у 2000 р. (нематеріальні активи), 2002 р. (інші поточні активи), 2003 р. (нематеріальні активи), перші два квартали 2009(поточні інвестиції), одна з статей активів зростала вдвічі. Не можна не відмітити ріст нематеріальних активів у 2003 році в 48,88 раз.

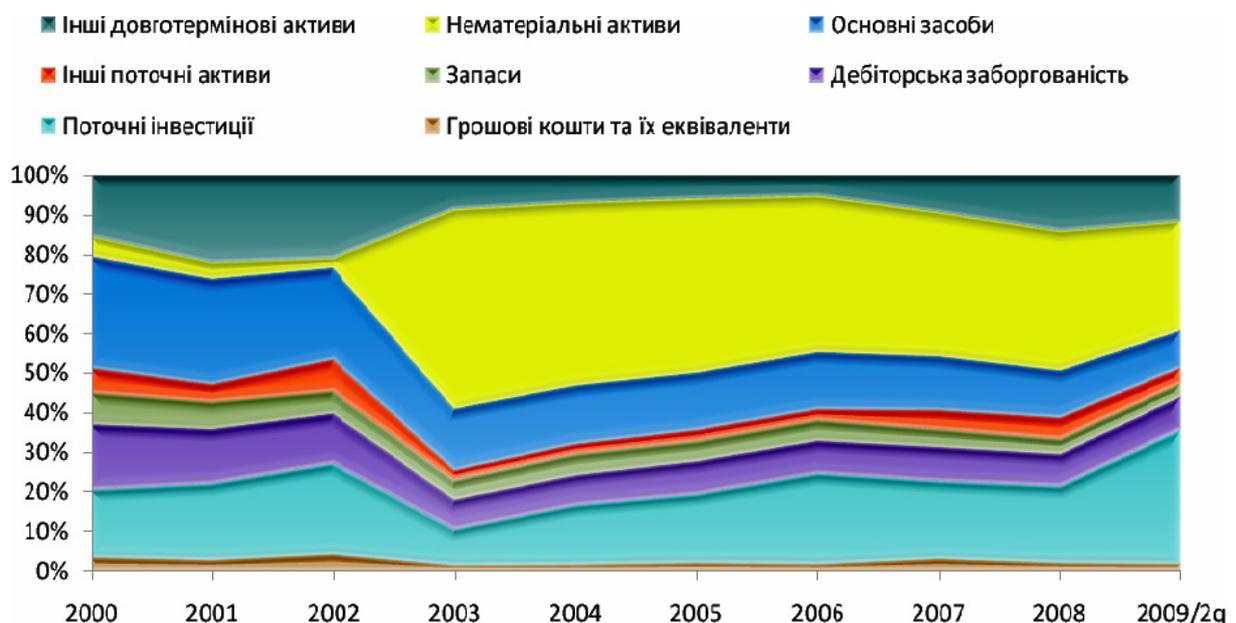


Рис.2. Структура активів

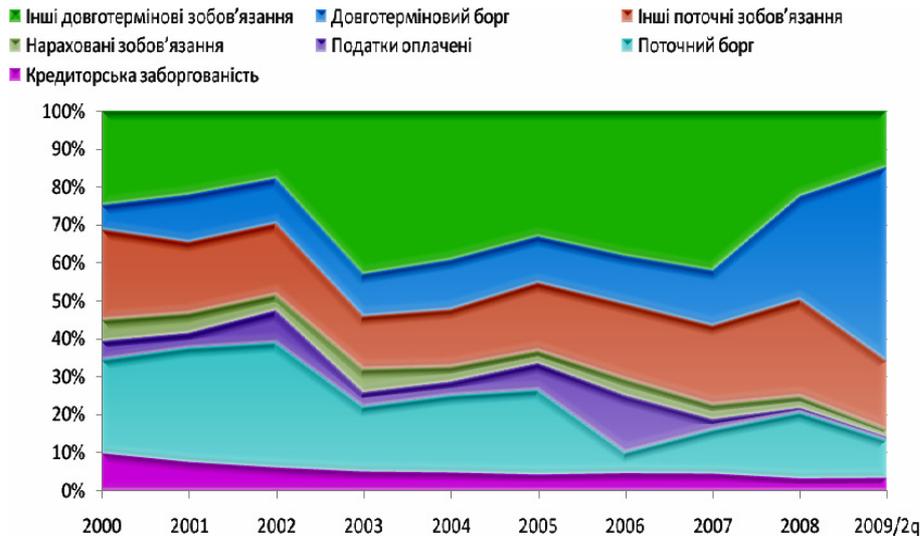


Рис.3. Структура зобов'язань

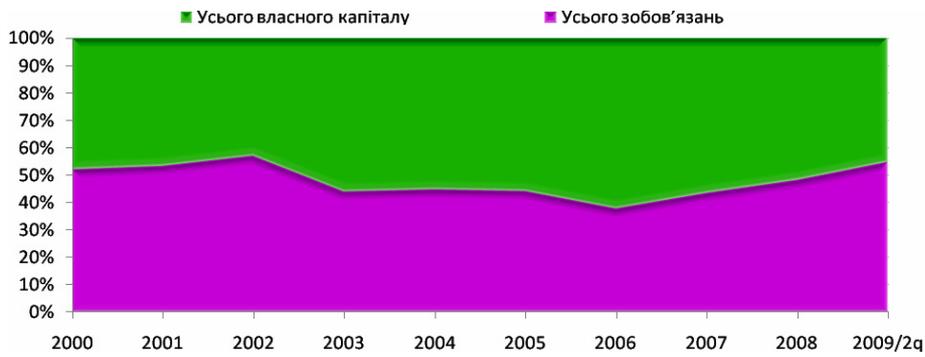


Рис. 4. Структура пасивів

Схожа картина і в темпах зростання пасивів. Пасиви розвивалися рівномірно. Так у 2002 р. лідируючою статтею зростання була стаття “Податки оплачені”, у 2003 р. (нараховані зобов'язання, інші довготермінові зобов'язання), у перших двох кварталах 2009 р. довготерміновий борг зріс більше ніж у 2,5 рази. Також не можна не відмітити зростання у 2003 р. інших довготермінових зобов'язань у більш ніж 4,5 рази.

Рівномірно зростали власний капітал і зобов'язання, так чотири рази швидше зростав власний капітал (2000 р., 2003 р., 2005 р., 2006 р.) і шість разів швидше зростали зобов'язання (2001 р., 2002 р., 2004р., 2007–II кв. 2009 р.). Помітне зростання пасивів у 2003 р. (у близько 2,5 разів).

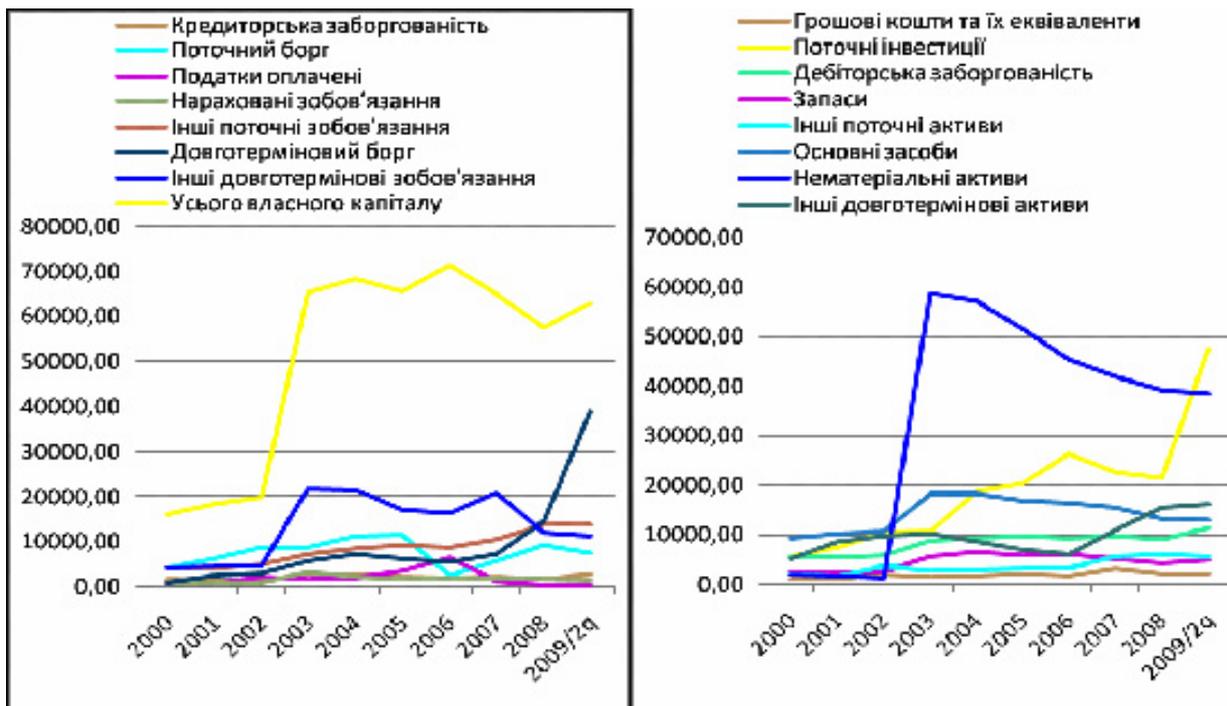


Рис. 5. Абсолютне порівняння статей балансу

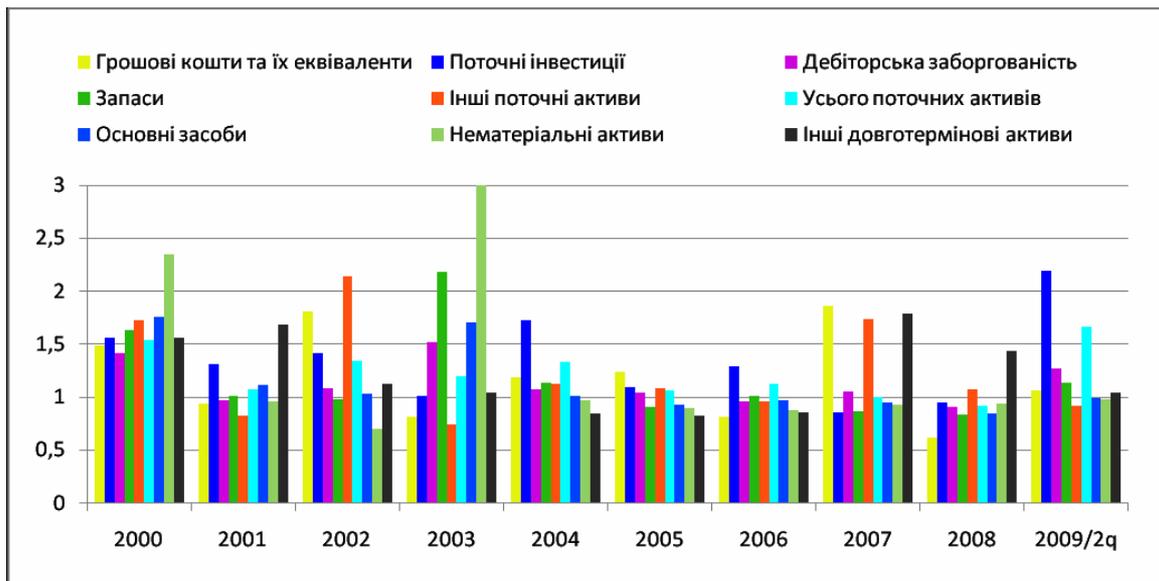


Рис. 6. Темпи росту активів

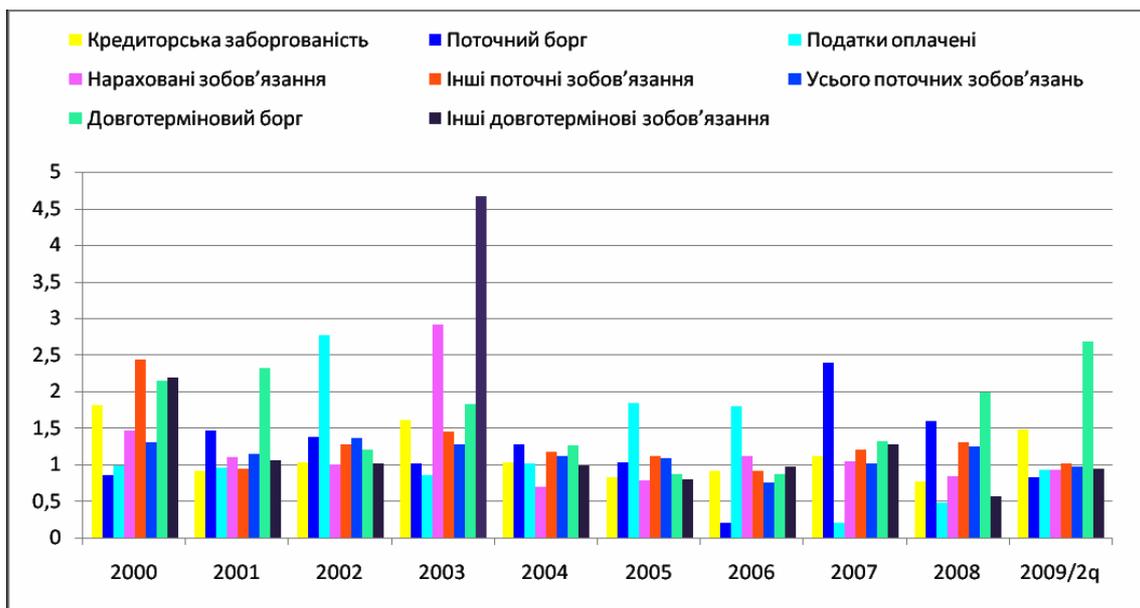


Рис. 7. Темпи росту зобов'язань

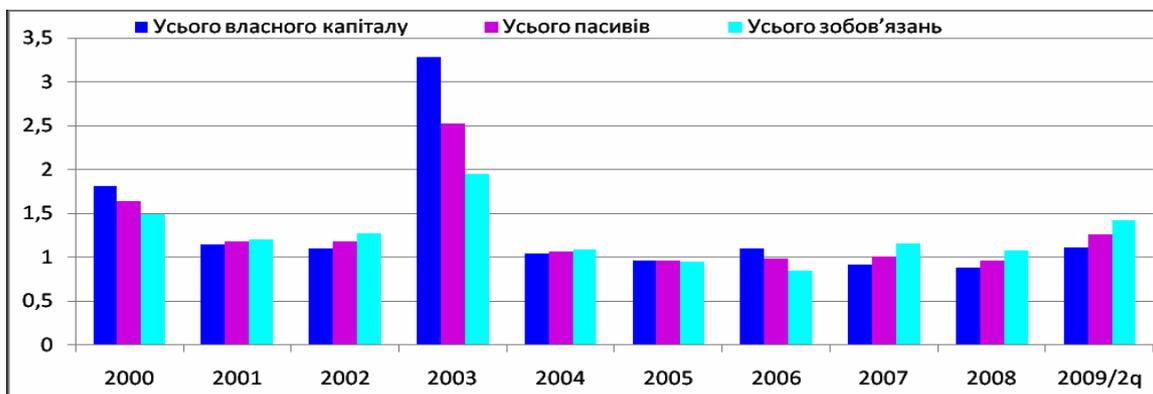


Рис. 8. Темпи росту пасивів

### Аналіз звіту про фінансові результати

З рис. 9 дуже добре видно рентабельність корпорації, яка мала найкращі показники у 2001 р., 2002 р., 2004 р., П кв. 2009 р.

Ми бачимо стабільну картину розвитку витрат. Необхідно відмітити високий рівень доходу до оподаткування

у 2001 р. та 2002 рр., різке зменшення у 2003 р. і подальшу нормалізацію з 2004 р. (див. рис. 10)

Можна відмітити нестабільну ситуацію в обсязі сплаченого податку з корпорацій. Так в 2003 році податок з корпорацій склав близько 50% доходу до оподаткування, а в 2007 лише близько 10%.

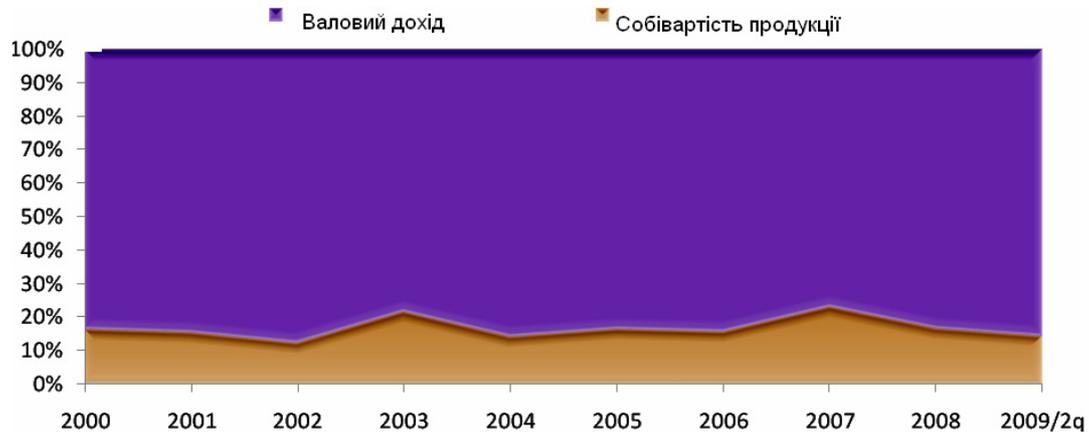
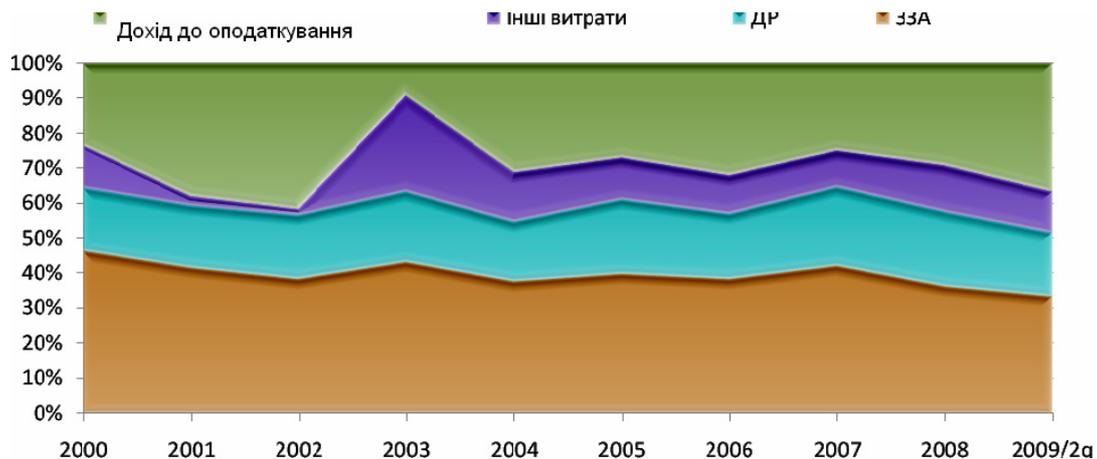


Рис.9. Структура валового доходу



ДР – витрати на дослідження і розвиток

ЗЗА – витрати на збут, загальнопромислові витрати і адміністративні витрати

Рис.10. Структура витрат

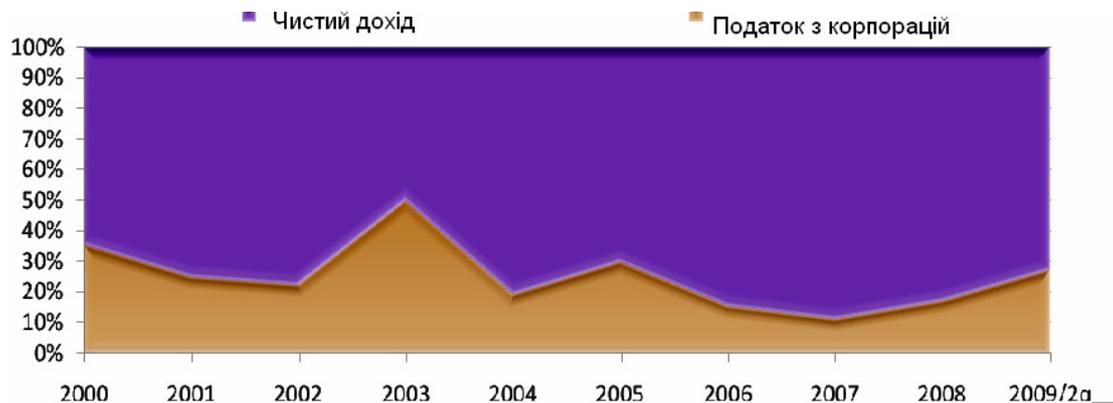


Рис 11. Чистий дохід (прибуток)

Можна відмітити декілька кризових з погляду зростання прибутку періодів: 2003, 2005, 2007, II кв. 2009 рр. І надзвичайне зростання чистого доходу у 2004 році (див. рис.13).

**Аналіз фінансових коефіцієнтів**

Відмічаємо стабільно-зростаючу динаміку показників ліквідності. Також відмічаємо падіння ліквідності активів у кризовому 2008 році.

Усі показники ділової активності мають стабільно-спадний характер у 2000–2003 рр., стабільно-зростаючий у 2003–2008 рр., окрім середнього строку інкасації, який має стабільно-зростаючий характер протягом всього аналітичного періоду. З кінця 2008 року усі показники крім середнього строку інкасації отримують стабільно спадний характер. Дана ситуація описує коливання ділової активності корпорації (див. рис. 15).

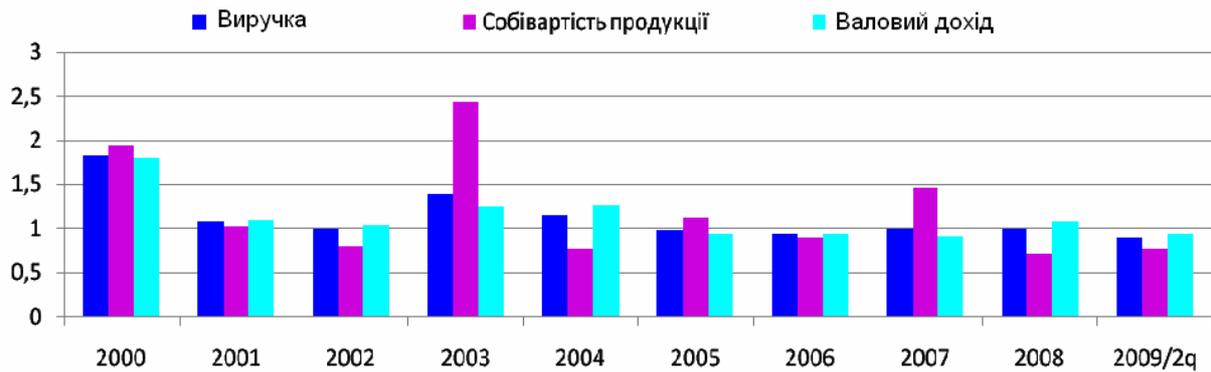


Рис. 12. Темпи росту елементів доходу



Рис. 13. Темпи росту доходу до оподаткування (income before tax) та чистого доходу (net income)

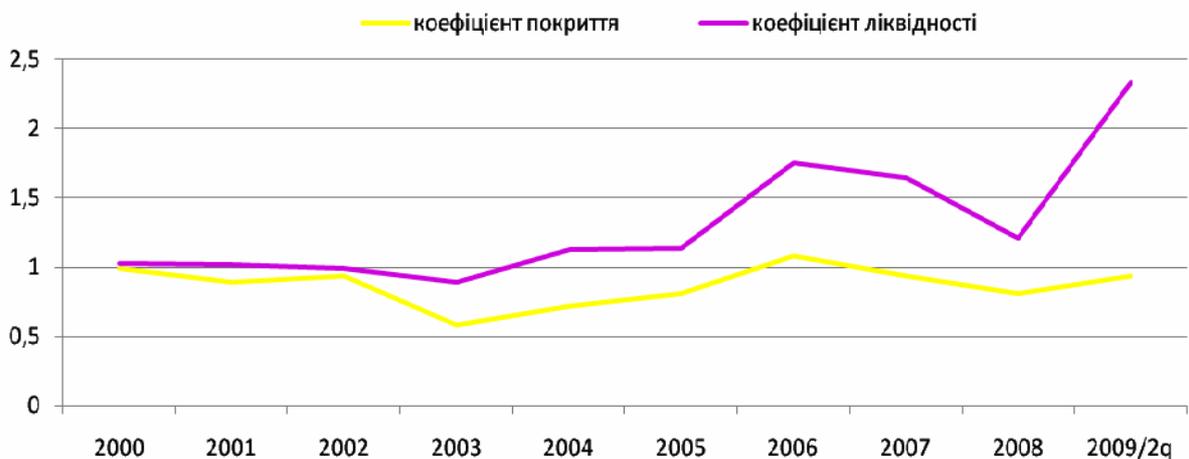


Рис. 14. Показники ліквідності

Відмічаємо стабільний характер коефіцієнтів "квота власника" (зростання у 2000–2004 рр., 2006– Пкв. 2009 рр., спадання у 2005 р.) і коефіцієнта заборгованості (спадання – 2002–2006 рр., зростання 2000, 2001, 2006 рр. – II кв. 2009 р.). Коефіцієнт покриття відсотків має нестабільний характер із кризовим падінням у 2003 р., 2007 р. і II кв. 2009 р. Це свідчить про зменшення забезпеченості власним капіталом довготермінових зобов'язань, зростання забезпеченості поточних зобов'язань, зменшення забезпеченості виплат дивідендів на Пкв.2009 р. (див. рис. 16).

Відмічаємо нестабільний характер норми доходності і норми рентабельності. Також необхідно виокремити падіння показників прибутковості у 2003 році і зростання у 2006 році. З 2006 р. норма рентабельності продажів має спадний характер (див. рис. 17).

Відмічаємо поступове зниження розриву балансової і ринкової вартості акцій, в тому числі стрімке зниження розриву у 2003 р. (див. рис.18).

Відмічаємо, що за коефіцієнтом Альтмана розрахованим на основі ринкової вартості акції, корпорація перебувала у сірій зоні ризику у 2005, 2007, 2008 роках і знаходиться на межі банкрутства у II кв.2009 року, опустившись до значення менше 1 (див. рис.19).

Відмічаємо, що за коефіцієнтом Альтмана розрахованим на основі бухгалтерської вартості акції, корпорація перебувала у сірій зоні ризику у 2000–2008 роках і стала на межі банкрутства у Пкв.2009 року (див. рис.20).

Відмічаємо, що бухгалтерська і ринкова оцінки корпорації майже в притул зблизились протягом звітного періоду.

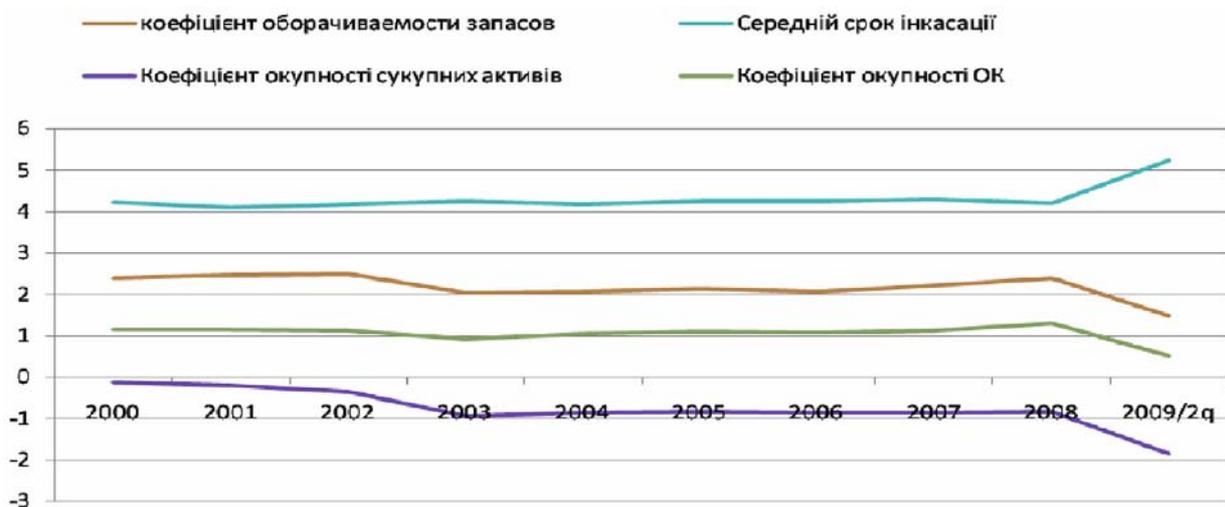


Рис. 15. Показники ділової активності (прологарифмовані)

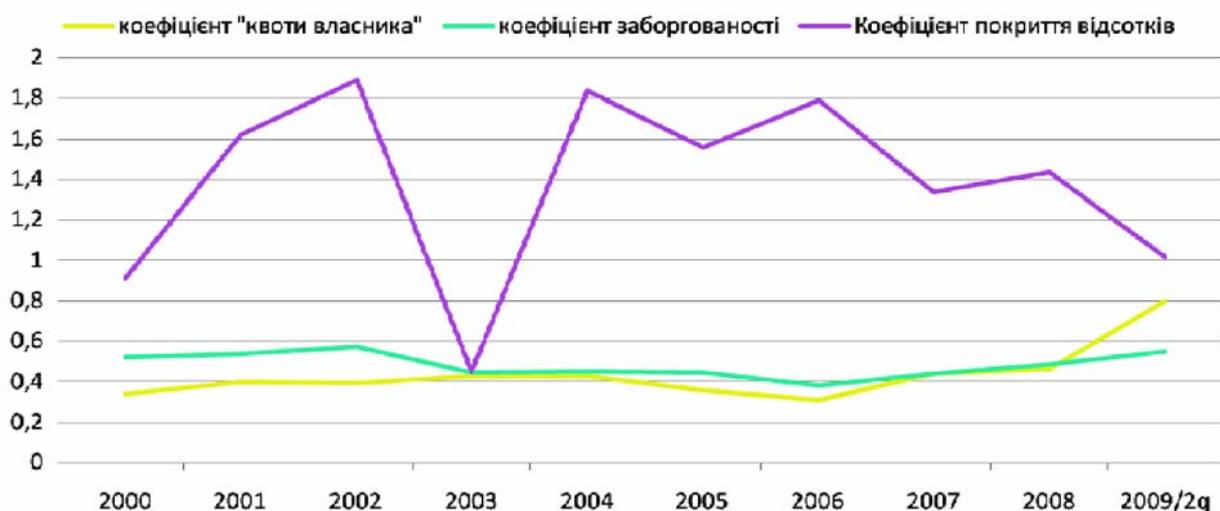


Рис. 16. Показники структури капіталу

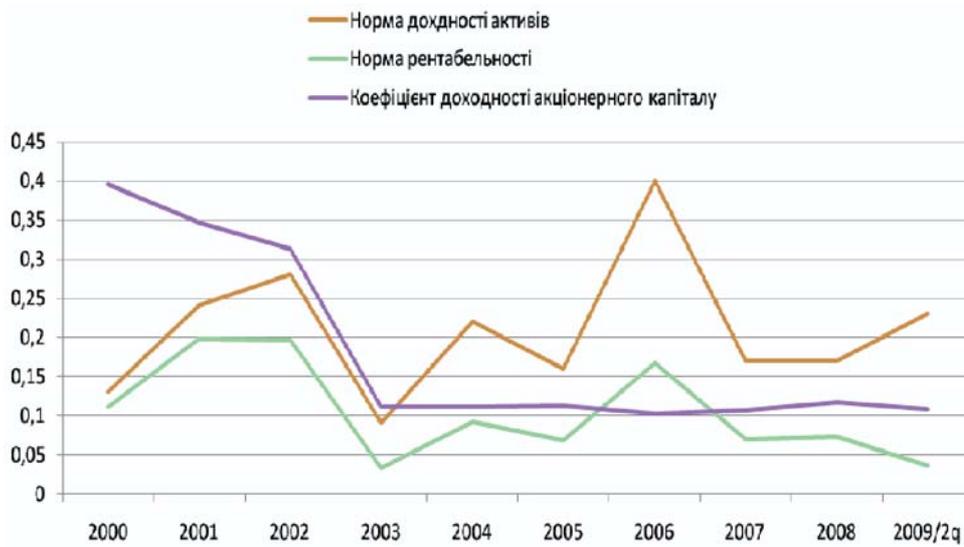


Рис. 17. Показники прибутковості

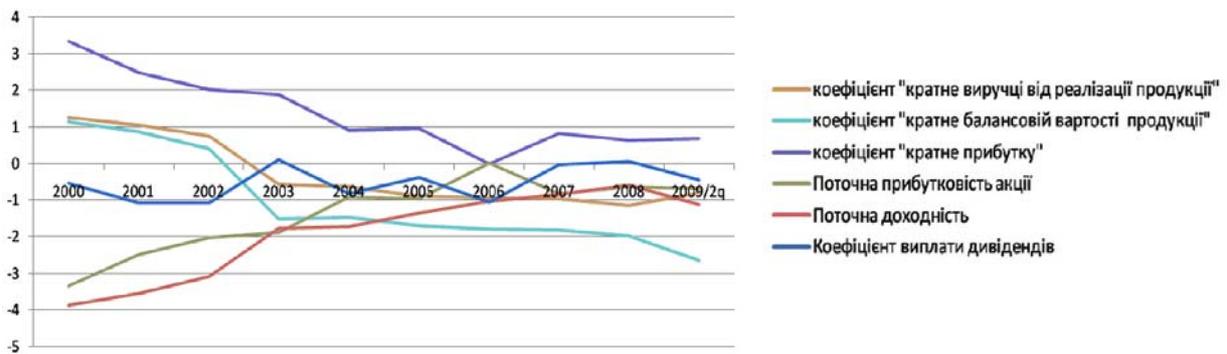


Рис. 18. Показники ринкової вартості (прологарифмовані)

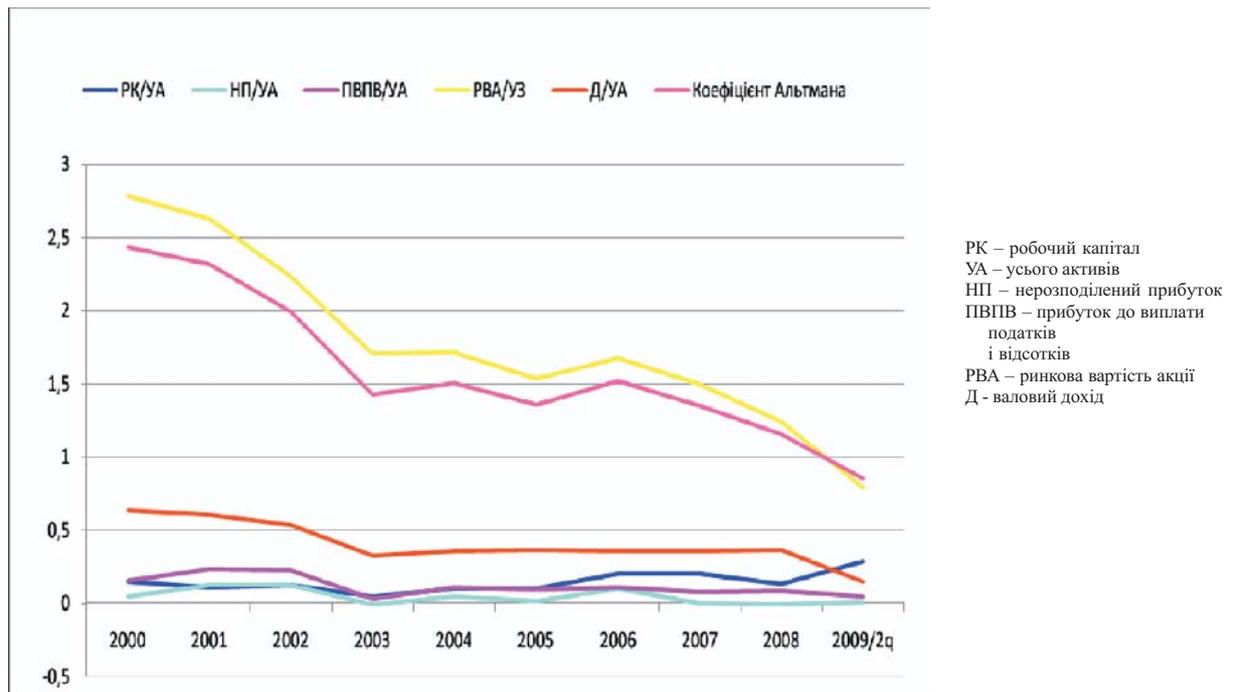
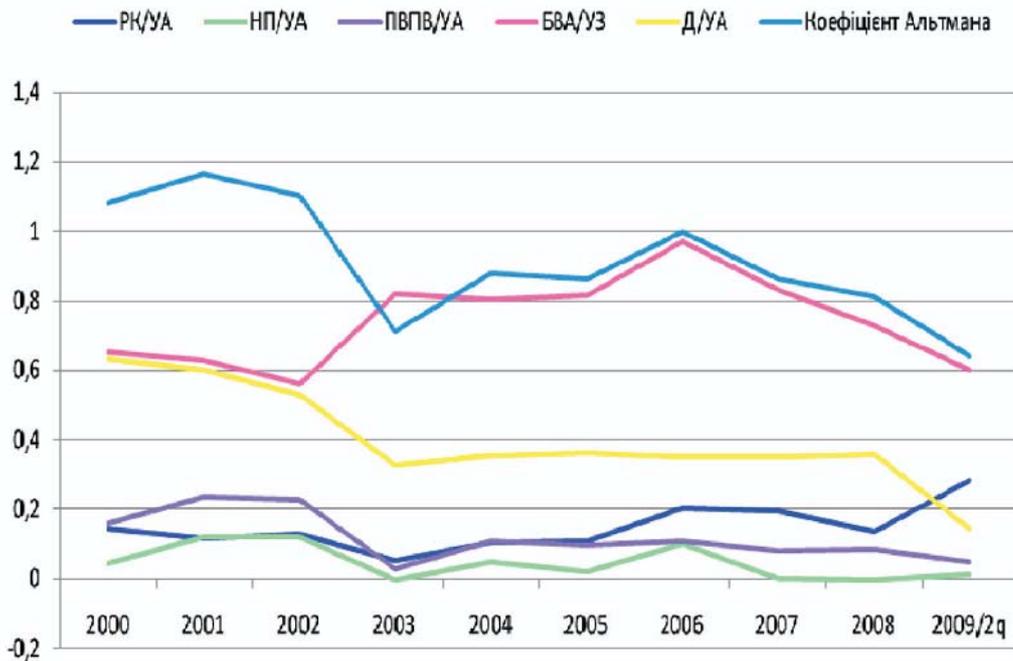


Рис.19. Модель Альтмана (РВА) (про логарифмовані значення)



РК – робочий капітал  
 УА – усього активів  
 НП – нерозподілений прибуток  
 ПВПВ – прибуток до виплати податків і відсотків  
 БВА – бухгалтерська вартість акцій  
 Д – валовий дохід

Рис. 20. Коефіцієнт Альтмана (БВА)

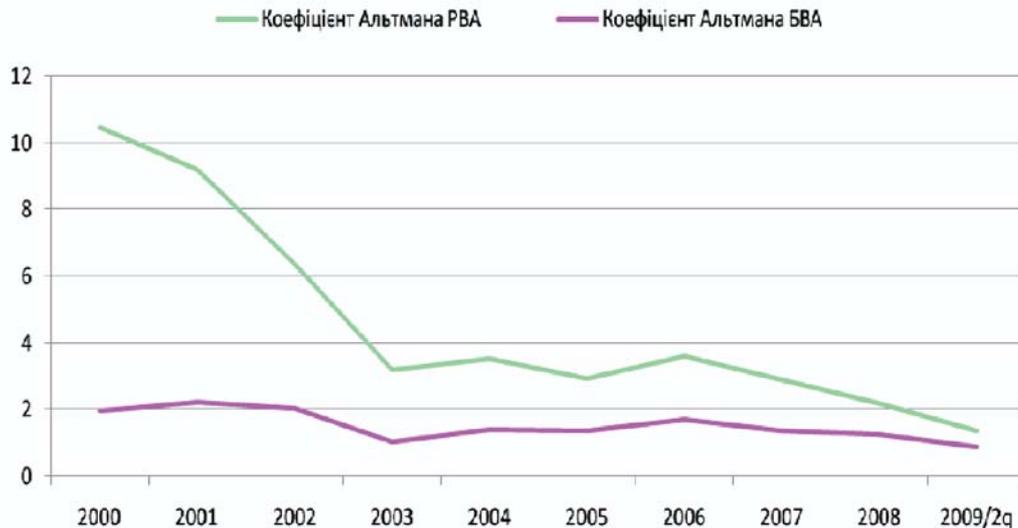


Рис.21. Порівняння коефіцієнтів Альтмана розрахованих за методиками ринкової і балансової вартості акцій

### Кореляційно-регресійний аналіз фінансового стану компанії Pfizer

Таблиця 2

#### Кореляційно-регресійний аналіз "виручка – активи"

Основні засоби	Виручка		Висновок
	Pearson Correlation	,716(*)	
	Sig. (2-tailed)	0,020	
	N	10	

Зв'язок середньої тісноти, значущий, прямий

За тісністю і значущістю на виручку впливає фактор “Основні засоби”.

Побудована множинна регресійна модель та аналіз коефіцієнта еластичності В вказує на те, що при збільшенні обсягу основних засобів на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,866 %. Це означає, що виручка має стійку тенденцію до збільшення при збільшенні масштабів виробництва.

За тісністю і значущістю на валовий дохід з усіх залучених в модель факторів впливає фактор “інші довготермінові зобов'язання”. Це пояснюється придбанням основних засобів за рахунок довготермінових запозичень. Побудована регресійна модель “виручка-пасиви” є адекватною, використана факторна змінна на 46,5 % впливає на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні обсягу інших довготермінових зобов'язань на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,304 %.

Знос і амортизація, відстрочені податки, потоки грошових коштів від операційної діяльності, витрати на придбання капіталу, дивіденди, вільний потік грошових коштів, потоки грошових коштів від фінансової діяльності мають значущі зв'язки середньої або висо-

кої тісноти з виручкою. Регресійна модель набирає значущості лише при дії двох факторів: грошових потоків від зносу і амортизації та грошових потоків від придбання капіталу. Значущість  $0,000 < 0,05$ . Побудована модель є адекватною, тобто можна робити висновок, що використані факторні змінні на 96,3 % впливають на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні обсягу грошових потоків від зносу і амортизації на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,278 %; при збільшенні обсягу грошових потоків від придбання капіталу на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,362 %. Це означає, що виручка має стійку тенденцію до збільшення при збільшенні масштабів виробництва.

#### Кореляційно-регресійний аналіз “виручка – витрати”.

Собівартість продукції, витрати збутові, загально-виробничі, адміністративні, витрати на дослідження і розвиток мають значущий зв'язок високої тісноти з виручкою. Регресійна модель набирає значущості лише при дії двох факторів – витрат збутових, загально-виробничих, адміністративних, витрат на дослідження

Таблиця 3

#### Кореляційно-регресійний аналіз “виручка – пасиви”

Інші довготермінові зобов'язання	Pearson Correlation	0,682(*)	Зв'язок з середньою тісністю і значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,030	
	N	10	
	Sig. (2-tailed)	0,098	
	N	10	

Таблиця 4

#### Кореляційно-регресійний аналіз “виручка – потоки грошових коштів”

Знос і амортизація	Pearson Correlation	,811(**)	Зв'язок з високою тісністю, значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,004	
	N	10	
Відстрочені податки	Pearson Correlation	-,808(**)	Зв'язок з високою тісністю, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,008	
	N	9	
Потоки грошових коштів від операційної діяльності	Pearson Correlation	,881(**)	Зв'язок з високою тісністю, значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,001	
	N	10	
Витрати на придбання капіталу	Pearson Correlation	,689(*)	Зв'язок з середньою тісністю, значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,028	
	N	10	
	Sig. (2-tailed)	0,720	
	N	7	
Дивіденди	Pearson Correlation	,789(**)	Зв'язок з високою тісністю, значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,007	
	N	10	
	Sig. (2-tailed)	0,061	
	N	9	
Потоки грошових коштів від фінансової діяльності	Pearson Correlation	-,735(*)	Зв'язок з середньою тісністю, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,024	
	N	9	
Вільний потік грошових коштів	Pearson Correlation	,789(**)	Зв'язок з високою тісністю, значущий, прямий
	Sig. (2-tailed)	0,007	
	N	10	

і розвиток. Значущість  $0,000 < 0,05$ . Побудована модель є адекватною, використані факторні змінні на 98,4 % впливають на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні витрат збутових, загальнопромислових, адміністративних на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,371 %; при збільшенні витрат на дослідження і розвиток на 1% є тенденція до фактичного збільшення виручки на 0,560 %. Це означає, що валовий дохід має стійку тенденцію до збільшення при збільшенні масштабів виробництва.

#### **Кореляційно-регресійний аналіз "чистий прибуток – активи компанії"**

Жоден з факторів окремо не має значущого зв'язку з чистим прибутком в кореляційному аналізі. Однак регресійна модель залежності чистого прибутку від сукупності активів набирає значущості лише при дії п'яти факторів – грошових коштів та їх еквівалентів, поточних інвестицій, дебіторської заборгованості, запасів і нематеріальних активів. Значущість  $0,001 < 0,05$ . Побудована модель є адекватною, використані факторні змінні на 98,5 % впливають на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що: при збільшенні обсягу грошових коштів та їх еквівалентів на 1% є тенденція до фактичного збільшення чистого прибутку на 0,798 %; при збільшенні обсягу дебіторської заборгованості на 1% є тенденція до фактичного зменшення чистого прибутку на 11,056 %; при збільшенні обсягу поточних інвестицій на 1% є тенденція до фактичного збільшення чистого прибутку на 2,295 %; при збільшенні обсягу запасів на 1% є тенденція до фактичного збільшення чистого прибутку на 2,759 %; при збільшенні обсягу нематеріальних активів на 1% є тенденція до фактичного збільшення чистого прибутку на 0,455 %. Отже, обсяг чистого прибутку значуще залежить від обсягу грошових коштів та їх еквівалентів, обсягу дебіторської заборгованості, обсягу поточних інвестицій, обсягу запасів обсягу нематеріальних активів. Це означає, що чистий прибуток має стійку тенденцію до збільшення при збільшенні масштабів виробництва і зменшенні дебіторської заборгованості.

#### **Кореляційно-регресійний аналіз "чистий прибуток – пасиви компанії"**

Жоден з факторів окремо не має значущого зв'язку з чистим прибутком, жодна регресійна модель не є адекватною.

#### **Кореляційно-регресійний аналіз "чистий прибуток – рух грошових коштів"**

Відстрочені податки, потоки грошових коштів від операційної діяльності мають значущий, з високою тісністю зв'язок з чистим прибутком. Регресійна модель набирає значущості лише при дії одного фактора – відстрочених податків. Значущість  $0,01 < 0,05$ . Побудована модель є адекватною, використана факторна

змінна на 63,2 % впливають на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні обсягу основних засобів на 1% є тенденція до фактичного зменшення чистого прибутку на 0,863 %. Отже, обсяг чистого прибутку значуще залежить від відстрочених податків. Це означає, що чистий прибуток має стійку тенденцію до збільшення при зменшенні податкових зобов'язань.

Усі фактори мають значущі зв'язки з коефіцієнтом Альтмана (РВА) середньої або високої тісноти. Чим більші активи, тим нижчим є значення Альтмана.

#### **Регресійний аналіз залежності коефіцієнта Альтмана (РВА) від активів компанії**

Визначимо, чи існує залежність між коефіцієнтом Альтмана (РВА) та сукупністю змінних факторних ознак за допомогою регресійного аналізу. Модель набирає значущості лише при дії двох факторів – дебіторської заборгованості і інших довготермінових активів. Значущість  $0,000 < 0,05$ .

Побудована модель є адекватною, тобто можна робити висновок, що використана факторна змінна на 97,8 % впливають на коефіцієнт Альтмана (РВА). При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні обсягу дебіторської заборгованості на 1% є тенденція до фактичного зменшення коефіцієнта Альтмана (РВА) на 1,863 %, при збільшенні обсягу інших довготермінових активів на 1% є тенденція до фактичного зменшення коефіцієнта Альтмана (РВА) на 0,597 %.

Отже, коефіцієнт Альтмана (РВА) значуще залежить від обсягу дебіторської заборгованості, інших довготермінових активів. Це пояснюється надзвичайною важливістю зниження дебіторської заборгованості та довготермінових активів для забезпечення фінансової стабільності корпорації.

Зв'язок кредиторської заборгованості, інших поточних зобов'язань, довготермінового боргу, інших довготермінових зобов'язань і власного капіталу з коефіцієнтом Альтмана (РВА) є значущим і має середню або високу тісноту.

#### **Регресійний аналіз залежності коефіцієнта Альтмана (РВА) від пасивів компанії**

Модель набирає значущості лише при дії двох факторів – інших поточних зобов'язань, довготермінового боргу. Значущість  $0,000 < 0,05$ . Побудована модель є адекватною, використана факторна змінна на 96,9 % впливає на сукупну виручку компанії. При цьому проаналізувавши коефіцієнт В, можна стверджувати, що при збільшенні обсягу інших поточних зобов'язань на 1% є тенденція до фактичного зменшення коефіцієнта Альтмана (РВА) на 0,783 %; при збільшенні обсягу довготермінового боргу на 1% є тенденція до фактичного зменшення коефіцієнта Альтмана (РВА) на 0,302 %. Отже, коефіцієнт Альтмана (РВА) значуще залежить від обсягу інших поточних зобов'язань, довготермінового боргу. Це пояснюється надзвичайною

## Коефіцієнт Альтмана (РВА – Ринкова вартість активів)

Таблиця 5

Кореляція коефіцієнт Альтмана (РВА) – активи компанії.

		Коефіцієнт Альтмана РВА	
Грошові кошти та їх еквіваленти	Pearson Correlation	-,746(*)	Зв'язок середньої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,013	
	N	10	
Поточні інвестиції	Pearson Correlation	-,912(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	10	
Дебіторська заборгованість	Pearson Correlation	-,939(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	10	
Запаси	Pearson Correlation	-,732(*)	Зв'язок середньої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,016	
	N	10	
Інші поточні активи	Pearson Correlation	-,813(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,004	
	N	10	
Усього поточних активів	Pearson Correlation	-,946(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	10	
Основні засоби	Pearson Correlation	-0,622	Зв'язок середньої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,055	
	N	10	
Нематеріальні активи	Pearson Correlation	-,836(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,003	
	N	10	
Інші довготермінові активи	Pearson Correlation	-,691(*)	Зв'язок середньої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,027	
	N	10	
Усього активів	Pearson Correlation	-,922(**)	Зв'язок високої тісноти, значущий, обернений
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	10	

важливістю управління як довгостроковими, так і поточними зобов'язаннями для досягнення фінансової стабільності шляхом їхнього зниження.

**Висновки:**

Аналіз десятирічної динаміки змін статей балансу, в основному, окреслив рівномірний розвиток корпорації, крім 2009 року. Загальний же спад вартості активів можна пояснити численними скандалами, у яких брала участь корпорація “Пфайзер”.

В ході проведення фінансового аналізу були розраховані показники фінансового стану за методиками Чанг Ф. Лі та Дж.Фіннерті та Р. Брейлі.

Також був проведений аналіз банкрутства підприємства на основі моделей Альтмана. Нами були використані моделі з урахуванням ринкової і балансової вартості капіталу.

Крім цього, проведено кореляційно-регресійний аналіз між статтями фінансової звітності та виведено низку адекватних економетричних моделей. Моделі взаємозв'язку та залежності активів і пасивів балансу з виручкою, чистим прибутком; коефіцієнтом Альтмана (з урахуванням балансової вартості акції) та нормою рентабельності, ринковим курсом акцій.

Моделі взаємозв'язку та залежності статей звіту “Про доходи корпорації” з виручкою, чистим прибутком; коефіцієнтом Альтмана (з урахуванням балансової вартості акції) та нормою рентабельності, ринковим курсом акцій.

За результатами аналізу на основі моделі прогнозування ймовірності банкрутства Альтмана (ринкова вартість акцій), було виявлено, що протягом періоду з 2000 по 2004 рр. та у 2006 р. корпорація “Пфайзер”

мала стабільний економічний стан, у 2005, 2007 і 2008 рр. знаходилась у зоні ризику, а за два квартали 2009 року стала на межу банкрутства.

Аналіз фінансової звітності на основі моделі Альтмана (балансова вартість акцій) показав дещо інші результати. З 2000 р. по 2008 р. включно компанія входила до зони ризику, а у перших двох кварталах 2009 року наблизилась до стадії банкрутства.

Аналіз динаміки фінансових показників дав наступні результати. Показники ліквідності мали стабільно-зростаючу динаміку, що на фоні аналізу моделі Альтмана безумовно є важливим фактором на користь перспективності існування корпорації.

Коефіцієнти ділової активності розписали картину протиріч. Так оборотність запасів зростала досить динамічно протягом всього аналітичного періоду, а окупність активів і середній час інкасації мали протилежну динаміку.

Показники прибутковості мають стабільно-негативну динаміку. Рентабельність операційної діяльності і дохідність акціонерного капіталу мають стійку тенденцію до зниження протягом аналітичного періоду. Дохідність активів була стабільною протягом аналітичного періоду окрім 2006 року, коли корпорація Pfizer продала частину своїх виробничих потужностей корпорації "Джонсон енд Джонсон", тоді дохідність активів підскочила до найвищої точки у 40%.

Показники структури капіталу також характеризують стабільно-спадну направленість розвитку підприємства. Так коефіцієнт "квоти власника" відображає збільшення довгострокових зобов'язань у власному капіталі, що веде до зменшення квоти власника. Коефіцієнт заборгованості відображає рівномірний розвиток активів і пасивів. Коефіцієнт покриття відсотків не має стабільного тренду, лише в останні 4–5 років зароджується спадна тенденція.

Динаміка показників ринкової вартості акції має єдину природу і пов'язана з наближенням протягом всього аналітичного періоду, крім двох кварталів 2009 року (це пов'язано із скандалом щодо ретробонусування лікарів і продажу ліків без заявлених якостей), реальної оцінки активів до ринкової. Це є значним плюсом для оздоровлення кризової глобальної фінансової сфери, але навряд чи є перевагою для корпорації.

Що ж до проведення кореляційно-регресійного аналізу, то було виявлено, що на аналізовані показники (чистий прибуток, виручку, коефіцієнти банкрутства Альтмана, норму рентабельності та ринкову ціну акції) найсильніше впливають показники таких статей балансу, як "Запаси", "Основні засоби", "Поточні інвестиції" і "Дебіторська заборгованість". При аналізі звіту про фінансові результати найбільш впливовими виявились показники таких статей, як "Виручка", "Чистий прибуток", "Операції по зниженню вартості активів", "Валовий дохід", "Інші витрати".

Отже, визначальними факторами функціонування підприємства є запаси ресурсів, обсяги дебіторської заборгованості, обсяг поточних інвестицій, обсяг основного капіталу, обсяг витрат на збут, адміністративних витрат, обсяг сплачених податків та інші витрати.

Особливу увагу можна приділити регресії чистого прибутку і активів, де головними факторами впливу були визначені запаси, поточні інвестиції і дебіторська заборгованість, не зважаючи на низький рівень кореляції.

Оскільки прибуток не пов'язаний з виручкою, то стратегія розширення продажів не має змісту, а ефективне управління у комплексі запасами, короткотерміновими інвестиціями та дебіторською заборгованістю з підживленням бізнесу грошовими коштами та їх еквівалентами стають згідно з аналізом визначальними факторами отримання прибутків.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Pfizer>
2. [www.imshealth.com](http://www.imshealth.com);
3. [www.social.eyeforpharma.com](http://www.social.eyeforpharma.com);
4. [www.worldpharmaceuticals.net](http://www.worldpharmaceuticals.net);
5. [www.marketresearch.com](http://www.marketresearch.com)
6. [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)
7. [www.prlog.org](http://www.prlog.org)
8. <http://www.pfizer.ru/news/?id=16&n=388>
9. <http://lenta.ru/news/2009/07/28/pfizer/>
10. <http://donbass.ua/news/health/2009/09/03/skandal-v-farmaceutike-kompanija-pfizer-vyplatit-rekordnyi-shtraf.html>
11. Аналіз балансу (<http://quicktake.morningstar.com/stocknet/balance10.aspx?Country=USA&Symbol=PFE>)
12. Аналіз грошових потоків (<http://quicktake.morningstar.com/stocknet/cashflow10.aspx?Country=USA&Symbol=PFE>)
13. Аналіз прибутків та збитків
14. (<http://quicktake.morningstar.com/stocknet/income10.aspx?Country=USA&Symbol=PFE>)
15. Аналіз циклу конверсії готівки
16. [http://www.cashconversioncycle.com/colinamanagement/Analytics/Analytics.asp?Ticker\\_Symbol=PFE](http://www.cashconversioncycle.com/colinamanagement/Analytics/Analytics.asp?Ticker_Symbol=PFE)
17. Аналіз стратегічного інвестування, на основі фінансових звітів 1999-2008 років.
18. <http://investvaluestock.blogspot.com/2009/08/pfizer-inc-financial-statements.html>
19. [http://1.bp.blogspot.com/\\_XlrfWGguHhw/SpBvKd-BXWI/AAAAAADM/FeWJFj4nffw/s1600-h/pfizer\\_annual\\_presentation.JPG](http://1.bp.blogspot.com/_XlrfWGguHhw/SpBvKd-BXWI/AAAAAADM/FeWJFj4nffw/s1600-h/pfizer_annual_presentation.JPG)
20. Фінансова звітність  
<http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/financials/financials.asp?ric=PFE&dataset=balanceSheet&period=A&currency=native>
21. Коефіцієнти  
<http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/financials/ratios.asp?ric=PFE>
22. Прибутки та збитки  
<http://www.reuters.com/finance/stocks/incomeStatement?stmtType=INC&perType=ANN&symbol=PFE.N>
23. Баланс  
<http://finance.aol.com/financials/pfizer-inc/pfe/nys/balance-sheet> <http://www.answers.com/topic/pfizer-inc>

УДК 339.747(4)

Альошина Т.

Наук. керівник – Боровик П.М.

м. Умань

## ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНИ З СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Світова фінансова криза зумовила виникнення цілої низки проблем як в Україні, так і в інших країнах світу.

З цієї причини проблематиці фінансової кризи та напрямам вирішення проблем, які вона зумовила, присвячено безліч публікацій як науковців, так і фінансистів-практиків [1, 3, 4]. Проте, враховуючи, що наслідки світової фінансової кризи до цього часу не мінімізовані, зазначена проблематика потребує подальших наукових пошуків, що й зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Як відомо, світова фінансова криза виникла в США як наслідок краху ринку нерухомості та фінансового ринку загалом. Потім криза поширилась по всьому світу, суттєво вплинувши при цьому й на вітчизняний фінансовий ринок. Основними її причинами експерти називають надмірну експансіоністську грошову політику Федеральної резервної системи США, наявність величезного дисбалансу в світовій економіці, зокрема значний профіцит у зовнішній торгівлі Китаю та суттєвий торговельний дефіцит у США, недоліки системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалість регулювання фінансових ринків як на міжнародному, так і на національному рівнях [1].

Причиною фінансової кризи в Україні стала залежність фондового ринку від інвестицій нерезидентів, надмірна зовнішня заборгованість суб'єктів економічної діяльності, низький рівень ліквідності банківських установ.

Нині світова фінансова криза впливає на економіку України через:

1. Циклічне уповільнення світової економіки, що в цілому може скоротити попит на експортну продукцію, а отже, експортну виручку та призвести до зменшення надходжень державного бюджету, девальвації гривні, зниження заробітної плати тощо.

2. На світових товарних ринках спостерігаються різкі стрибки цін на товари, викликані нестабільністю фінансових і валютних ринків. У разі їх значного падіння ефект виникне проблема суттєвого скорочення торговельного балансу, що суттєво ослабить позицію України на міжнародних ринках.

3. Обвал котирувань на світових фондових ринках призвів до різкого падіння курсів акцій вітчизняних компаній.

4. Паніка на фінансових ринках, банкрутство великих інвестиційних банків перекрыли зовнішні фінансові

ринки та загрожують труднощами у рефінансуванні зовнішнього боргу вітчизняних банків та корпорацій.

З метою вирішення проблем вітчизняної економіки потрібно окреслити основні економічні проблеми та ризики, з якими ми зіштовхнемось в найближчому майбутньому [3, с.39].

По-перше, ми маємо розв'язати проблеми величезного від'ємного сальдо торговельного балансу та нестачі золотовалютних резервів, необхідних для оплати товарів критичного імпорту та виконання кредитних зобов'язань держави, банків, приватних корпорацій перед іноземними кредиторами. У разі нестачі валютних коштів Україну чекає різке знецінення курсу національної валюти та масові дефолти вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що ще більше загострить кризові явища в українській економіці.

По-друге, уряд має розв'язати проблему істотного падіння виробництва в бюджетоутворюючих секторах економіки – металургії та хімічній промисловості. Це не лише проблема суттєвого скорочення валютних надходжень від експортних операцій підприємств цих секторів (разом вони формують до половини експортної виручки України), а й значного скорочення податкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Крім того не слід забувати десятки тисяч працівників цих підприємств, які можуть залишитися без заробітної плати. Проблема не обмежується виключно цими виробничими секторами, адже зупиняються також підприємства будівельного сектору.

Третьою проблемою, з якою, беззаперечно, зіткнуться уряд та центральний банк, буде істотне зростання загального обсягу простроченої заборгованості як за кредитами банків, так і за кредиторськими зобов'язаннями одних приватних компаній перед іншими, а також за податковими платежами. Багатьом банкам це загрозуватиме різким погіршенням фінансового стану, неплатоспроможністю й навіть банкрутством [4].

Ще однією проблемою для України буде різке зростання кількості пенсіонерів та, як наслідок – зростання витрат як Пенсійного фонду України так і державного бюджету [3].

Тому, з метою подолання наслідків світової фінансової кризи Україна повинна здійснити наступні кроки:

1. Надзюрткі заходи, що дадуть змогу суттєво скоротити негативне сальдо торговельного балансу. Нам необхідно фактично ліквідувати споживче та іпотечне

кредитування (в частині придбання земельних ділянок) не тільки в іноземній, а й у національній валюті. Тому доцільно, на нашу думку, дозволити виключно карткові кредити, значно обмеживши максимальний їх розмір та умови надання для кожної окремо взятої особи, що хоче їх отримати.

2. Має бути посилений митний контроль за надходженням у країну так званого "сірого" та "чорного" імпорту, який, крім несплати мита та інших податків, призводить до подальшого вивезення іноземної валюти з країни. Необхідні також заходи нетарифного характеру, спрямовані на скорочення ввезення побутових товарів з країн Сходу та інших регіонів світу. Задля цього потрібно істотно підвищити контроль за якістю товарів, котрі надходять в Україну.

3. З метою запобігання кризі в банківському секторі та зростанню простроченої заборгованості в економіці слід усвідомлювати, що в основі функціонування ринкової економіки лежить принцип довіри господарюючих суб'єктів одне до одного. Підрив цієї довіри означатиме неминучу кризу. Ось чому не можна не підтримувати дії Нацбанку, спрямовані на подолання паніки серед клієнтів банків. Заборона дострокового розірвання депозитних угод є абсолютно правильним кроком. Як жоден банк не може лише на підставі панічних чуток розривати кредитні угоди, так і депозитні угоди мають припинятися достроково виключно зі згоди банків, а в умовах фінансової кризи необхідна ще й додаткова згода центрального банку. Крім того, на разі Нацбанк має забезпечити доступ до рефінансування всім без винятку банківським установам – зрозуміло, за наявності необхідного забезпечення. На сучасному етапі це має стати альтернативою міжбанківському кредитуванню, яке завмерло внаслідок взаємної недовіри.

4. Перехід від політики повномасштабних реформ направлених на роздержавлення та приватизацію окремих підприємств і секторів економіки до побудови

моделі державного капіталізму, яка передбачає збільшення частки державної власності в промислових компаніях та корпораціях, посилення контролю за діяльністю кредитно-банківських установ укріплення національної валюти, повсюдне запровадження системного планування і прогнозування.

Немає сумнівів, що світова спільнота подолає глобальну фінансову кризу, результатом якої стане зміна співвідношення сил та зовнішньої політики країн світу. Враховуючи сучасний стан, економічні та політичні потрясіння, спрогнозувати результати цих змін дуже складно. Проте, Україні важливо не лише мінімізувати негативні впливи світової фінансової кризи, але й знайти відповідне місце на світовому ринку після подолання наслідків кризи. На наш погляд запропоновані заходи дозволять вирішити це завдання.

Подальші дослідження в зазначеному напрямі фінансової науки слід присвятити перспективам подальшого розвитку вітчизняної економіки та її інвестиційній привабливості в майбутньому.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ослунд А. Кризис: причины и последствия. Независимая информация и аналитика из США "Washington Profile". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://www.washprofile.org/ru/node/8204>.
2. Фінансово-економічна криза 2008 року в Україні. Вікіпедія – вільна енциклопедія – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // [http://ru.wikipedia.org/wiki/Фінансово-економічна\\_криза\\_2008\\_року\\_в\\_Україні](http://ru.wikipedia.org/wiki/Фінансово-економічна_криза_2008_року_в_Україні).
3. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України - №12, 2008р. – С. 33–43.
4. Кушнірук Б. Економічна криза – що нам робити? – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://unian.net/ukr/news/news-280307.html>.
5. Указ Президента України N 1046/2008, 17.11.2008 "Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

УДК 338.124.4:336.74(477)

Богатиренко К.

Наук. керівник – Захарчук С.С.

м. Житомир

### ПРОБЛЕМИ ІСНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку вітчизняного підприємництва. І в першу чергу мова йде про малий та середній бізнес, який не має достатніх резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється.

Очікуване зростання безробіття та інфляційні процеси є серйозним викликом для національної безпеки держави. В результаті скорочення штату працівників на підприємствах значна частина працездатного населення вже стикнулася з проблемою пошуку роботи і зміни професії. За даними Мінпраці кількість безробітних до кінця 2009 року зросте на 2,4 млн. осіб [4].

Всі вони є потенційними кандидатами на здійснення підприємницької діяльності. Ситуація ускладнюється тим, що з кожним днем кількість безробітних зростає і в ряді регіонів проблеми працевлаштування вже перевищують можливості регіональних центрів зайнятості. Так за даними Державної служби зайнятості України станом на 1 січня 2009 року у Вінницькій області на 1 вакантну посаду претендували 39 осіб, в Івано-Франківській і Хмельницькій – 48, Черкаській – 77 безробітних.

Саме тому основна увага державної політики має зосереджуватись на створенні умов для самостійної підприємницької діяльності вільної робочої сили. А успішне вирішення проблем підприємництва в умовах кризи матиме подвійний ефект. Тобто, якщо держава створить сприятливі умови для забезпечення функціонування існуючих підприємницьких структур та безперешкодного входження до лав малого бізнесу безробітних, то в свою чергу підприємницький потенціал здатний виступити потужним ресурсом у вирішенні, по-перше, соціальних проблем (подолання безробіття й зниження соціальної напруженості) і, по-друге, сприятиме наповненню бюджетів різних рівнів та зміцненню економіки регіонів і держави в цілому.

Загальновизнано, що основними економічними засобами держави в умовах економічної кризи є лібералізація процедур ведення господарської діяльності – зниження податкового навантаження, спрощення дозвільних процедур, правил ліцензування, сертифікації, інших норм технічного регулювання, а також зменшення кількості перевірок.

Одним з напрямів удосконалення підприємницького середовища в умовах кризи має бути завершення впровадження принципу “єдиного вікна” при здійсненні державної реєстрації суб'єктів господарювання та постановки їх на облік у відповідних органах.

Це забезпечується через визначення єдиного документу, що підтверджує постановку на облік новоствореного суб'єкта господарювання у відповідних органах – виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб підприємців. Виписка отримується у державного реєстратора. Цей документ замінює відповідні довідки органів податкової служби, статистики, фондів соціального страхування, які зараз необхідно подавати для відкриття рахунку в банку. Реалізація такої норми дозволить суттєво скоротити часові затрати для започаткування власної справи.

З метою упорядкування нормативно-правової бази щодо порядку видачі документів дозвільного характеру та забезпечення прозорості видачі окремих видів документів дозвільного характеру доцільно внести зміни до деяких законів України щодо приведення їх у відповідність до вимог Закону України “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності”, що в свою чергу сприятиме залученню громадян до участі у підприємницькій діяльності та мінімізації їх витрат при започаткуванні та здійсненні господарської діяльності.

Потребує удосконалення діяльність дозвільних центрів країни, оскільки окремі з них ще працюють за старими обтяжливими схемами при видачі дозвільних документів.

У зв'язку з цим важливо забезпечити посилення контролю за додержанням порядку видачі документів дозвільного характеру через удосконалення законодавчих вимог щодо функціонування дозвільних центрів, а також запровадження адміністративної відповідальності за видачу документів дозвільного характеру поза межами дозвільних центрів.

На сьогодні не відбулося скасування дозвільних документів, які прямо не визначені законами. Усупереч законодавству, органи влади лише обмежуються призупиненням їх видачі (здебільшого це видача дозволів на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг).

В цьому напрямку необхідно забезпечити додатковий перегляд дозвільних документів, які видаються центральними і місцевими органами влади, у відповідність до вимог Закону України “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності”, з подальшим їх скасуванням (у разі відсутності необхідності їх отримання в законах).

Центральним органам виконавчої влади необхідно здійснити перегляд діючих вимог і процедур видачі документів дозвільного характеру у підвідомчих їм сферах у частині можливості заміни їх видачі запровадженням декларації.

Потребує врегулювання проблема невідповідності існуючого рівня посади адміністратора реальному рівню посадових обов'язків, покладених законодавством.

Серед антикризових заходів слід зосередити увагу на прискоренні прийняття Верховною Радою України Закону України “Про внесення змін до деяких законів України” (щодо принципів державної політики у сфері ліцензування), який дозволить забезпечити:

- скорочення деяких видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню;
- неможливість необ'рунтованого запровадження нових ліцензувань;
- зменшення надмірного адміністративного контролю у сфері ліцензування.

Під час економічної кризи особливо загострилась проблема, пов'язана з недостатністю фінансових ресурсів, необхідних для сталого виробничого процесу. Конкретним економічним інструментом державної підтримки та розвитку внутрішнього ринку в цій ситуації є здійснення оподаткування за зниженою ставкою (15 відсотків) прибутку, який спрямовується на реінвестування у виробництво, оновлення або модернізацію основних фондів.

Зазначений захід дозволить збільшити оборотні кошти підприємств, акумулювати та спрямувати ресурси на оновлення їх матеріально-технічної бази, що підвищить рівень їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Передбачається збільшення норм амортизації для кожної з груп основних засобів. Враховуючи, що

вартість обладнання визначається рівнем морального старіння, зміною в кон'юнктурі ринку та інфляції, механізм розрахунку амортизації повинен бути достатньо гнучким для того, щоб забезпечити інвестиційну активність та розширення виробництва.

Підвищення норм амортизаційних відрахувань допоможе підприємству запобігти втратам від морального зношування основних засобів, збільшити інвестиційні ресурси, прискорити відновлення об'єктів основних засобів. Крім того, це безпосередньо вплине на підвищення продуктивності праці та рентабельності на підприємстві.

Останнім часом спостерігається значне падіння обсягів імпорту та експорту продукції. В умовах фінансової кризи ситуація погіршується ще й у зв'язку з тим, що митними органами безпідставно припинено прийняття податкових векселів від суб'єктів господарювання при митному оформленні товарів при тому, що це право платників передбачено нормами Закону України "Про податок на додану вартість".

Такі дії митних органів спричиняють перешкоди у здійсненні господарської діяльності суб'єктів господарювання, погіршують їх фінансовий стан через зменшення обігових коштів. Особливо це впливає на виробників-експортерів, які використовують у виробничому процесі імпортовану сировину та комплектуючі.

Відновлення права надання податкових векселів у рахунок сплати ПДВ при митному оформленні товарів дозволить покращити фінансовий стан підприємств, збільшити обігові кошти та відновити законні права суб'єктів господарювання.

З метою недопущення порушень суб'єктами господарювання порядку погашення векселів, вважаємо за доцільне, удосконалити порядок погашення податкових векселів, виданих в рахунок сплати податку на додану вартість під час імпорту товарів, як шляхом їх грошової оплати, так і шляхом заліку підтверджених органами державної податкової служби сум податку на додану вартість, що підлягають відшкодуванню з Державного бюджету України.

Слід зазначити, що світова практика щодо подолання кризових ситуацій в економічних системах різних країн встановлює доцільність утримання від дій з підвищення регульованих цін і тарифів під час кризи.

У зв'язку з цим необхідно внести зміни до Закону України "Про ціни і ціноутворення" щодо заборони підвищення державних фіксованих та регульованих цін і тарифів під час здійснення заходів, спрямованих на подолання кризового стану в економіці та здійснення дій по стабілізації фінансово-економічної ситуації в державі, зокрема, на період з 2008 по 2010 рік.

На сьогодні збільшення тарифів та регульованих цін під час кризової ситуації на внутрішніх та зовнішніх ринках країни, може мати місце лише, як виключні заходи, які неможливо перенести на інший період. Таке збільшення повинно бути економічно об'рунтоване, прозоре, з урахуванням необхідності попереднього

інформування основних операторів цього сегменту ринку. Крім того, введення в дію таких змін необхідно проводити з моменту початку нового фінансового періоду з попереднім інформуванням.

Пропонується також скасувати низку місцевих податків та зборів, оскільки витрати на їх адміністрування перевищують доходи від їх стягнення, а умови є обтяжливими для суб'єктів господарювання та потребують додаткових витрат на складання та подання численних та трудомістких форм звітності.

Потребує врегулювання питання сплати підприємцями страхових внесків, фінансових санкцій та пені. З метою запровадження механізму стимулювання й прискорення погашення боргів суб'єктів господарювання до Пенсійного фонду необхідно надати можливість страхувальникам за бажанням розстрочувати суми простроченої заборгованості.

У багатьох регіонах досі не впорядковано земельні відносини організації роботи ринків (відсутні підстави користування землею), відсутня система укладання договорів між підприємцями та адміністрацією ринків про надання торгового місця, а у разі їх наявності вони не відповідають чинному законодавству.

У зв'язку з цим, необхідно у невідкладному порядку вирішити організаційно-правові питання забезпечення здійснення підприємницької діяльності на ринках суб'єктами господарювання, а також організації та оформлення взаємовідносин між підприємцями, адміністраціями ринків та органами місцевого самоврядування.

Для врегулювання проблем орендарів слід запровадити у дію типовий договір оренди торгового місця, рекомендований для оформлення взаємовідносин між адміністрацією ринку та продавцем.

Обтяжливі для суб'єктів підприємницької діяльності розміри земельного податку та орендної плати створюють перешкоди на шляху розвитку підприємництва. В умовах фінансової кризи це призводить до підвищення цін на продовольчі товари та зниження купівельної спроможності громадян.

Важливим напрямом пом'якшення наслідків фінансової кризи є забезпечення доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів. З цією метою є нагальна потреба в реалізації на центральному і місцевому рівнях низки заходів, зокрема:

- забезпечення здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення;
- залучення більш широкого кола представників малого бізнесу до участі в програмі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів;
- створення фондів кредитних порук для суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- розроблення та впровадження механізмів компенсації: лізингових платежів, витрат, пов'язаних

з участю у виставково-ярмаркових заходах для суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Основними інструментами реалізації системи заходів з оздоровлення і формування сприятливого підприємницького середовища в Україні є програми підтримки малого підприємництва на центральному і місцевому рівнях.

З огляду на сучасний стан економіки країни та її фінансового сектору такі програми мають носити антикризовий характер, тобто їх заходи в першу чергу спрямовуються на спрощення процедур започаткування малого бізнесу, забезпечення доступу підприємців-початківців до інформаційних, майнових, фінансово-кредитних ресурсів, надання їм навчально-освітніх, консультативних послуг для швидкого опанування базовими знаннями в сфері правової, бухгалтерської, маркетингової освіти.

Однак, це мають бути програми не виживання, а стимулювання й розвитку для забезпечення конкурентоспроможності України і її підприємницького сектора. Необхідно невідкладно забезпечити формування правових, організаційних та економічних засад для реалізації амбітної інноваційної політики. Розвиток інновацій повинен бути акцентованим на розбудові власної національної інноваційно-технологічної бази. Крім того, інноваційне підприємництво має докорінно змінити підходи до освіти, до підготовки кадрів у відповідність до потреб інноваційного розвитку економіки.

Новими мають бути державні підходи до створення інституціональних та інфраструктурних установ для забезпечення реалізації заходів щодо створення технополісів, науково-технічних центрів, регіональних техніко-технологічних кластерів.

## УДК 336.2.026

Боровик П.М., викладач,  
м. Умань

### РЕНТНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОДАТКУ

Платність землі – один з ключових елементів системи економічного регулювання земельних відносин. З метою регулювання земельних відносин і було запроваджено земельний податок, який є невід'ємною складовою податкової системи України та вагомим джерелом доходів бюджетів місцевого самоврядування. Важливим завданням справляння плати за землю та земельного податку є забезпечення економічними методами раціонального використання і охорони сільськогосподарських угідь. Адже земельні ресурси є національним багатством України, і, відповідно, їх збереження є проблемою державної ваги.

Разом з тим, сучасні підходи до оподаткування земель сільськогосподарського призначення не дозволяють належним чином наповнювати місцеві бюджети,

забезпечення повноцінного фінансування програм науково-технічного розвитку та програм підтримки малого підприємництва на центральному і місцевому рівнях сприятиме успішній реалізації комплексу антикризових заходів. Із впровадженням принципів Європейської Хартії малі підприємства стануть однією з основних рушійних сил розвитку інноваційної економіки, забезпечення зайнятості населення, соціально-політичної та соціально-економічної інтеграції України до Європейського Союзу.

Реалізація усього комплексу антикризових заходів, удосконалення правових засад державного регулювання господарської діяльності, встановлення ефективних, справедливих, прозорих і передбачуваних “правил гри”, усунення необґрунтованих регуляторних, бюрократичних та ресурсних бар'єрів на шляху прояву й реалізації підприємницьких ініціатив, а також заохочення конкуренції – це алгоритм пом'якшення негативних наслідків світової економічної кризи і створення умов для максимального використання потенціалу вітчизняного підприємництва та забезпечення сталого розвитку економіки країни.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Леонов Д. В. Фінансова криза та український бізнес // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 17–20.
2. Майборода Т.Г. Як подолати фінансову кризу? // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 25–26.
3. Струк О. Криза жанру: український бізнес, що звик до високої дохідності, виявився недостатнім до роботи в умовах стагнації // Контракти. – 2008. – № 44. – С.17–21.
4. У дзеркалі статистики: Економіка України за 2008 рік // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 13. – С. 8–9.

ти, не стимулюють ефективне використання земельних угідь, а також не забезпечують достатні обсяги фінансових ресурсів для фінансування заходів щодо охорони і поліпшення ґрунтів.

Враховуючи це, механізм оподаткування сільськогосподарських угідь в Україні потребує суттєвого вдосконалення. Одним із напрямів вирішення даної проблеми є уточнення підходів до визначення бази земельного оподаткування.

Механізм справляння земельного податку повинен формуватись таким чином, щоб у землекористувача вилучалась частина диференціального рентного доходу [8, с. 106]. Під останнім розуміється частина доходів від використання земельних угідь окремими суб'єктами господарювання, що перевищує встанов-

лений нормативний рівень прибутку. При цьому розмір рентного доходу, за даного підходу обчислюється за формулою:

$$D_{р\text{дн}} = (V \times C - 3 \times K) / C, \quad (1)$$

де  $D_{р\text{дн}}$  – диференціальний рентний доход у натуральному виразі, ц;

$V$  – природна урожайність зернових, ц/га;

$C$  – ціна одного центнера зерна, грн.;

$3$  – нормативні затрати на 1 га, грн.;

$K$  – коефіцієнт рентабельності (за діючої методики оцінки земель – 35% від суми витрат).

Базою для нарахування земельного податку в Україні є грошова оцінка угідь, яка передбачає капіталізацію визначеної суми рентного доходу, виходячи з терміну капіталізації у 33 роки [7].

Варто зазначити, що в світовій практиці можна зустріти й інші підходи до визначення бази земельного оподаткування (табл. 1).

Так, в розвинутих країнах досить поширеним є підхід до оцінки земельних ділянок з метою оподаткування на основі ринкової ціни угідь. Зокрема, в окремих штатах США земля для цілей оподаткування оцінюється виходячи з її ринкової вартості [2, с.81; 12].

На нашу думку, саме цей підхід до оцінки земельних угідь є найбільш справедливим. Проте, зауважимо, що ринок сільськогосподарських земель в Україні поки не розвинутий, що не дозволяє всерйоз розглядати можливість використання даного підходу у вітчизняній практиці оподаткування.

Зустрічаються також випадки, коли база оподаткування угідь обчислюється на основі оцінки доходів від оренди земель [11]. Такий підхід в своїй засновано на порівнянні частини рентних одходів, які вилучаються у землекористувача через орендну плату, тому, на нашу думку, також є досить справедливим і може застосовуватись в окремо взятих країнах. Проте в Україні, згідно з вимогами чинного законодавства, навпаки, земельний податок є орієнтиром для визначення розміру орендної плати.

Серед вітчизняних вчених також не досягнуто згоди стосовно підходів до оцінки земель як об'єкта оподаткування. Зокрема, відомий дослідник проблематики оцінки земель С. Струмилін та його послідовники пропонують визначити вартість угідь на підставі оцінки витрат на освоєння сільськогосподарських угідь [6, с. 186]. Проте, слід зазначити, що застосування такого підходу потребує досить високих затрат з боку держави. Крім того, такий підхід не відповідає цілям коректного визначення бази земельного оподаткування, оскільки податкова оцінка землі має базуватись на доходному, а не витратному підході. Слід також відмітити, що вибір виду оцінки землі для цілей оподаткування повинен передбачати мінімізацію витрат, пов'язаних з формуванням необхідних даних для кадастру, що здешиє адміністрування податку і відповідатиме принципу економічної ефективності.

Враховуючи викладене, найбільш прийнятним на даному етапі розвитку земельних відносин підходом до визначення бази оподаткування для земельного податку є обчислення її на підставі нормативного рентного доходу, отриманого при вирощуванні сільськогосподарських культур.

Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [7] передбачено, що при визначенні диференціального рентного доходу, з метою формування необхідної норми прибутку на вкладений капітал, застосовується рівень рентабельності у розмірі 35 %. Враховуючи сучасну ситуацію в галузі, рівень даного показника є досить високим. При цьому не слід забувати, що він визначає розподіл прибутку від вирощування сільськогосподарських культур на "звичайний" (що відповідає прийнятій нормі прибутку на вкладений капітал) та "надприбуток", тобто рентні доходи (що отримуються окремими землекористувачами понад встановлену норму прибутку). Оскільки останні є базою земельного оподаткування, відповідно від встановленого рівня "звичайної" рентабельності залежить, яка частина прибутку буде вважатись рентною, а відповідно і розмір бази для земельного податку.

При об'рунтуванні оптимального рівня рентабельності, який слід застосовувати при обчисленні розміру рентних доходів, проаналізуємо показники ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області, наведені в таблиці 2. Слід зазначити, що обрана сукупність господарств складає близько 30 аграрних підприємств різних організаційно-правових форм (ТОВ, СВК, ПСП, фермерських господарств, тощо). Саме показники ефективності їх діяльності дадуть змогу об'рунтувати той рівень рентабельності, який слід застосовувати для поділу прибутку від сільськогосподарського виробництва на нормативний та рентний (диференціальний).

Як свідчать дані таблиці, протягом 2003–2007 років рівень рентабельності основної діяльності по сільськогосподарських підприємствах був значно нижчим від передбаченого чинною методикою грошової оцінки угідь. Проте, необхідно уточнити, що в основу методики грошової оцінки сільськогосподарських земель покладено визначення диференціального рентного доходу від вирощування зернових культур, рівень рентабельності яких протягом 2003–2007 років у сільгоспідприємствах Уманського району Черкаської області майже відповідав встановленому методикою – 35 % (лише 2005 року він був суттєво нижчим). Крім того, результати дослідження засвідчили, що в середньому на протязі останніх 5 років в господарствах Уманського району в структурі капіталу близько 60% склали основні засоби і біля 40% – оборотні активи. При цьому середньорічна норма амортизаційних відрахувань в господарствах району складала близько 6%.

Таблиця 1

Узагальнена характеристика підходів до визначення бази земельного оподаткування\*

Параметри	Ринкова оцінка	Рентна оцінка	Витратна оцінка	Орендна оцінка
Суть підходу	Передбачає оцінку угідь за їх ринковою вартістю	Оцінка угідь за розміром рентних доходів	Оцінка угідь за розміром витрат на їх освоєння	Оцінка угідь на основі орендної плати за їх використання
Рівень складності при застосуванні	Низький	Високий	Середній	Низький
Переваги	Забезпечує справедливість оцінки	Тривалий термін використання в Україні	Враховує витрати по освоєнню ділянки	Базується на оцінці реальної доходності ділянки
Недоліки	Можливі випадки, коли дві однакові за характеристиками ділянки матимуть різну оцінку	Не враховує реальний рівень рентних доходів в поточному періоді	Високий рівень складності при проведенні розрахунків, відсутність практичного використання	Згідно з вимогами чинного законодавства, земельний податок є орієнтиром для визначення розміру орендної плати
Перспективи застосування в Україні	Поки що є неприйнятною, оскільки відсутній повноцінний ринок сільськогосподарських земель	Поки що є єдиним при оцінці сільськогосподарських угідь.	Неприйнятно внаслідок громіздкості розрахунків та некоректності самого підходу	Поки що не є прийнятною, адже земельний податок визначає розмір орендної плати, а не навпаки

\*Джерела: Пасхавер Б.Й. Рентные проблемы в СССР. – К.: Нукова думка, 1972. – 192 с.; Постанова Кабінету Міністрів від 23.03.1995 року №213 “Про Методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”; Дема Д.І. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у США і Україні. – Житомир: Полісся, 2001. – 228с.; International Valuation Technical Paper Mass Appraisal. – IVSC. 2005. – <http://www.ivsc.org>; Мессель-Веселяк В. Я., Федоров М.М. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь // Економіка АПК. – 2002. – №8. – с. 10–16.

Таблиця 2

Показники ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області\*

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2003–2007**
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	10919	10547	12422	14945	14742,4	13095,3
в тому числі на 1 га. с.г. угідь, грн.	188,73	173,78	267,62	329,90	234,65	246,1
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	132190	79232	86553	87299	98753,3	96805,5
в тому числі на 1 га. с.г. угідь, грн.	2284,88	1305,48	1864,72	1926,80	1333,06	1782,33
Середньорічна вартість оборотних коштів, млн. грн.	59016	62800	69834	81699	82372	71144,2
в тому числі на 1 га. с.г. угідь, грн.	1020,07	1034,73	1482,98	2023,90	3141,47	1806,84
Розмір амортизаційних відрахувань, тис. грн.	3407	3911	4711	7444	7948	6003
в тому числі на 1 га. с.г. угідь, грн.	58,89	64,44	101,49	164,30	126,50	104,31
Норма прибутку, %.	5,7	7,4	7,9	8,3	3,1	7,1
Загальний рівень рентабельності, %.	22,5	16,3	14,3	14,2	7,3	15,9
Рівень рентабельності виробництва зернових, %.	40,5	48,1	25,0	40,7	37,9	42,1

\*Розраховано за даними зведених річних звітів сільгоспідприємств Уманського району Черкаської області.

\*\*В середньому за 5 років.

На основі викладених результатів господарювання слід встановити зв'язок між рівнем рентабельності та ціною капіталу на ринку, тобто нормою прибутку. Крім того, оскільки розмір ставок комерційних банків за депозитними вкладками у гривнях, що склалась в 2007 році в Україні [13] відповідав 13%, то, на нашу думку слід визначити рівень рентабельності саме для цього показника норми прибутку:

$$(O3 \times HA + O6A) \times P = (O3 + O6A) \times HP, \quad (2)$$

де  $O3$  – вартість основних засобів (0,6 від вартості капіталу);

$HA$  – норма прибутку (13%).

$O6A$  – вартість оборотних активів (0,4 від вартості капіталу);

$P$  – рівень рентабельності;

$HP$  – норма прибутку (13%).

Якщо загальну вартість капіталу взяти за  $X$ , то ми отримаємо таку рівність:

$$(0,6X \times 0,06 + 0,4X) P = X \times 0,13, \quad (3)$$

Розв'язавши це рівняння визначимо, що 13% нормі прибутку відповідає рівень рентабельності, що складає майже 30%:

$$P = 0,13X / 0,436X = 0,298, \text{ або } \approx 30\% \quad (4)$$

Якщо держава вважає за необхідне стимулювати розвиток сільськогосподарського виробництва, в основі діючої методики оцінки земель повинна бути досить висока норма прибутку. В цьому зв'язку варто зазначити, що окремі дослідники вважають, що зменшувати базовий рівень рентабельності для визначення диференціальних рентних доходів не слід [5, с. 16]. Адже рівень рентабельності, який застосовується для їх обчислення за діючою методикою, стосується виключно зернових культур, прибуток від реалізації яких використовується сільгоспідприємствами для відшкодування збитків по вирощуванню менш рентабельних культур та від виробництва продукції тваринництва.

З іншого боку, прибутки, отримані у вигляді, наприклад, відсотків за депозитами, підлягають оподаткуванню. Відповідно, в умовах функціонування єдиного прямого податку, яким є фіксований сільськогосподарський податок, постає питання щодо оподаткування дещо більшої частини доходів від використання земельних угідь, ніж це передбачено діючою методикою визначення рентного доходу. Враховуючи це на відміну від діючого порядку визначення розмірів рентних доходів, в основі якого закладено 35% розмір рівня рентабельності, що відповідає близько 14,5% нормі прибутку, нині в Україні доцільно при визначенні розміру рентних доходів з метою їх оподаткування закласти норму прибутку, що відповідає розміру ставок комерційних банків за депозитними вкладками у гривнях (12,5–13%). Така норма прибутку, за нашими розрахунками, відповідатиме 30%-ому рівню рентабельності. В зв'язку з цим також хочемо зазначити, що в колишньому СРСР при оподаткуванні колгоспів використовувався неоподатковуваний мінімум прибутку у розмірі 25%-ої рентабельності [10, с. 14].

Нами було обчислено суму нормативного рентного доходу за економічною оцінкою вирощування основних сільськогосподарських культур на основі діючої методики грошової оцінки земель [7]. Причому, розміри рентних доходів з метою порівняння обчислено для нормативного рівня прибутку, що відповідає діючій методиці (35%) а також для 30%-ого розміру рентабельності операційної діяльності аграрних товаровиробників.

Розрахунок розмірів рентних доходів від використання сільськогосподарських угідь проводився на базі сукупності підприємств Мінагрополітики Уманського району Черкаської області, яка включала протягом 2003–2007 років близько 30 сільськогосподарських підприємств різних форм власності (таблиця 3).

Розмір рентних доходів визначався на основі економічних результатів вирощування основних сільсько-

господарських культур, а саме зернових, соняшника та цукрового буряка, посіви яких займають 75–80 % у загальній структурі посівних площ господарств району.

Зокрема, найбільше місце в структурі посівних площ району (близько 60 %) займають зернові культури. Як свідчать дані табл. 3, розрахункова сума рентних доходів від вирощування зернових, обчислена за діючою методикою, найвища в 2004 році – майже 15% виручки від реалізації. В 2003 роках розмір розрахункових рентних доходів мізерний, а в 2005 році обраною сукупністю господарств взагалі не отримано рентного доходу від реалізації зернових. Проте, не дивлячись на це, розмір рентного доходу, обчисленого з врахуванням 30% розміру нормативного прибутку є дещо вищим від розміру рентного доходу при використанні підходу до визначення рентних доходів із застосуванням 35% рівня нормативного прибутку (табл. 4).

Крім зернових культур, у структурі посівних площ аграрних підприємств Уманського району значну площу (в середньому близько 12 %) займають посіви соняшника. Як засвідчують дані таблиць 3 та 4, розрахункова сума рентних доходів від вирощування соняшника, обчислена за діючою методикою, найвища у 2007 році – більше 40 % виручки від реалізації, в 2004 році розмір розрахункового рентного доходу мінімальний, а у 2005–2006 роках господарствами району взагалі не отримано рентних доходів від виробництва соняшника.

Третє місце в структурі посівних площ сільськогосподарських підприємств Уманського району, займають цукрові буряки (5–7 %), хоч їх посівні площі в останні роки значно скоротились. Як свідчать дані табл. 3 та 4, вирощування цукрових буряків нині не лише не приносить рентного доходу, але й (крім 2006 року) взагалі є збитковим.

Слід зазначити, що при 30%-ому нормативному рівні рентабельності розмір розрахункових рентних доходів від вирощування зернових в середньому за п'ять років зростає вдвічі проти 35%-ого (з 65 до 170 грн., або до 7 % від виручки). Щодо розміру розрахункових рентних доходів від вирощування соняшника, то їх розмір при нормативному рівні прибутку, що відповідає 30% є на третину більшим, ніж при 35%-ому.

Для визначення бази земельного податку необхідно визначити середньозважену суму рентних доходів в розрахунку на гектар угідь, виходячи з економічних показників вирощування основних культур (зернових, соняшника, цукрових буряків). Оскільки інші культури в структурі посівних площ та у валовій продукції рослинництва по сільськогосподарських підприємствах Уманського району займають незначне місце (близько однієї п'ятої посівних площ та біля 1/3 виручки від реалізації продукції рослинництва), то при визначенні розмірів розрахункових рентних доходів з гектара угідь ними, з метою спрощення розрахунків, можна знехтувати.

З метою визначення середньозважених розмірів диференціальних рентних доходів витрати на вирощування та реалізацію зернових, соняшника і цукрових

Таблиця 3

Розрахунок бази земельного оподаткування за економічною оцінкою вирощування основних культур\*

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2003– 2007 роки**
<b>I. За економічною оцінкою вирощування зернових</b>						
1. Середня урожайність зернових, ц/га.	36,5	37,8	37,9	34,8	39,9	38,5
2. Середньорічна ціна реалізації 1 ц, грн.	49,92	41,6	40,56	63,49	76,40	59,98
3. Повна собівартість 1 ц зернових, грн.	35,52	38,1	40,20	45,11	52,80	42,73
4. Середні витрати на 1 га, грн.	1053,44	931,41	1188,91	1569,83	2106,72	1645,11
5. Виручка з 1 га зернових, грн.	1480,43	1472,48	1485,73	2209,45	3048,36	2309,23
<b>6. Частка витрат у виручці з 1 га, %</b>	<b>71,2</b>	<b>63,3</b>	<b>79,9</b>	<b>71,1</b>	<b>69,1</b>	<b>71,2</b>
7. Необхідний (нормативний) рівень прибутку (р. 4 x 0,35), грн.	368,70	325,99	416,11	549,44	737,35	575,79
8. Сума витрат і нормативного прибутку (р. 4 + р. 7), грн.	1422,14	1257,40	1605,02	2119,27	2844,07	2220,90
<b>9. Витрати + нормативний прибуток у % до виручки з 1 га</b>	<b>96,1</b>	<b>85,4</b>	<b>107,9</b>	<b>95,9</b>	<b>93,3</b>	<b>96,2</b>
10. Диференціальний рентний доход, грн. (р. 5 - р. 8)	58,29	215,08	x	90,18	204,29	88,33
11. Диференціальний рентний доход в натурі, ц/га.	1,17	5,17	x	1,42	2,67	1,47
<b>12. Диференціальний рентний доход у % до виручки з 1 га</b>	<b>3,9</b>	<b>14,6</b>	<b>x</b>	<b>4,1</b>	<b>6,7</b>	<b>3,8</b>
13. Диференціальний рентний доход при рівні прибутку 30%	110,96	261,65	x	168,67	309,63	170,59
14. Диференціальний рентний доход при рівні прибутку 30%, у % до виручки	7,5	17,8	x	7,6	10,2	7,4
<b>II. За економічною оцінкою вирощування соняшника</b>						
1. Середня урожайність, ц/га.	18,2	12,4	22,2	19,3	16,9	18,4
2. Середньорічна ціна реалізації 1 ц, грн.	78,30	117,20	102,60	95,44	214,20	129,98
3. Повна собівартість 1 ц., грн.	46,89	81,61	89,36	75,76	94,10	86,56
4. Середні витрати на 1 га, грн.	853,40	1011,96	1983,79	1462,7	1590,29	1592,70
5. Виручка з 1 га., грн.	1425,06	1453,28	2272,72	1841,99	3619,98	2391,63
<b>6. Частка витрат у виручці з 1 га, %</b>	<b>59,9</b>	<b>69,6</b>	<b>87,3</b>	<b>79,4</b>	<b>43,9</b>	<b>66,6</b>
7. Необхідний (нормативний) рівень прибутку (р. 4 x 0,35), грн.	298,69	354,19	694,33	511,76	556,60	557,45
8. Сума витрат і нормативного прибутку (р. 4 + р. 7), грн.	1152,09	1366,15	2678,12	1973,93	2146,89	2150,15
<b>9. Витрати + нормативний прибуток у % до виручки з 1 га</b>	<b>80,8</b>	<b>94,0</b>	<b>117,8</b>	<b>107,2</b>	<b>59,3</b>	<b>89,9</b>
10. Диференціальний рентний доход, грн. (р. 5 - р. 8)	272,97	87,13	x	x	1473,09	241,48
11. Диференціальний рентний доход в натурі, ц./га.	3,49	0,70	x	x	6,9	1,9
<b>12. Диференціальний рентний доход у % до виручки з 1 га</b>	<b>19,2</b>	<b>6,0</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>40,7</b>	<b>10,1</b>
13. Диференціальний рентний доход при рівні прибутку 30%	315,64	137,73	x	x	1552,60	321,12
14. Диференціальний рентний доход при рівні прибутку 30%, у % до виручки	22,1	9,5	x	x	42,9	13,4
<b>III. За економічною оцінкою вирощування цукрових буряків</b>						
1. Середня урожайність, ц/га.	231,3	235,3	222,6	331,2	174,9	242,6
2. Середньорічна ціна реалізації 1 ц, грн.	12,81	11,15	20,25	19,01	17,30	16,31
3. Повна собівартість 1 ц., грн.	13,46	13,25	20,86	14,92	18,30	16,98
4. Середні витрати на 1 га, грн.	3113,30	3117,72	4643,44	4941,50	3200,67	4119,35
5. Виручка з 1 га., грн.	2962,95	2623,59	4507,65	6296,11	3025,77	3954,38
<b>6. Частка витрат у виручці з 1 га, %</b>	<b>105,1</b>	<b>118,8</b>	<b>103,0</b>	<b>78,5</b>	<b>105,8</b>	<b>104,2</b>
7. Необхідний (нормативний) рівень прибутку (р. 4 x 0,35), грн.	1089,66	1091,20	1625,20	1729,53	1120,23	1441,77
8. Сума витрат і нормативного прибутку (р. 4 + р. 7), грн.	4202,96	4208,92	6268,64	6671,03	4320,90	5561,12
<b>9. Витрати + нормативний прибуток у % до виручки з 1 га</b>	<b>141,9</b>	<b>135,0</b>	<b>139,7</b>	<b>106,0</b>	<b>142,8</b>	<b>140,6</b>
10. Диференціальний рентний доход, грн. (р. 5 - р. 8)	x	x	x	x	x	x
13. Диференціальний рентний доход при рівні прибутку 30%	x	x	x	x	x	x

\*Розраховано за даними зведених річних звітів сільськогосподарських підприємств Мінагрополітики Уманського району Черкаської області відповідно до діючої методики оцінки сільськогосподарських угідь.

\*\*В середньому за 5 років

Таблиця 4

Порівняння рентних доходів, визначених за економічною оцінкою вирощування основних культур із застосуванням 30% та 35% нормативного прибутку

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2003–2007
<b>I. За економічною оцінкою вирощування зернових</b>						
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 35%)	58,29	215,08	x	90,18	204,29	88,33
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 30%)	110,96	261,65	x	168,67	309,63	170,59
<b>II. За економічною оцінкою вирощування соняшника</b>						
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 35%)	272,97	87,13	x	x	1473,09	241,48
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 30%)	315,64	137,73	x	x	1552,60	321,12
<b>III. За економічною оцінкою вирощування цукрових буряків</b>						
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 35%)	x	x	x	x	x	x
Диференціальний рентний доход, грн. (при рівні нормативного прибутку, що відповідає 30%)	x	x	x	x	x	x

буряків умовно приймемо за 100%. Витрати на вирощування і продаж зернових, соняшника, цукрових буряків розподілялись на гектар посівної площі відповідно до їх частки в структурі загальних витрат на вирощування і реалізацію продукції зазначених культур. Загальна ж сума умовних витрат на вирощування одного гектара зазначених культур та реалізації їх продукції визначалась діленням загальної суми витрат на вирощування і реалізацію зернових, соняшника та цукрових буряків на їх загальну збиральну площу.

Аналогічно доходи від реалізації зернових, соняшника та цукрових буряків в загальній структурі доходів умовно прийнято за 100%. Потім вони розподілялись на гектар посівної площі відповідно до їх частки в структурі загальних доходів від реалізації продукції вирощування цих культур. Доходи від продажу продукції в розрахунку на гектар зазначених культур визначались діленням загальної суми виручки від їх реалізації на загальну збиральну площу зернових, соняшника та цукрового буряка. Розміри розрахункових рентних доходів обраної сукупності підприємств району на основі частки витрат на вирощування та доходів від реалізації зернових, соняшника і цукрового буряка, наведено в таблиці 5, яка складена на підставі даних, розрахованих в попередніх двох таблицях.

Обчислена в таблиці 5 величина середнього диференціального рентного доходу, з врахуванням розміру нормативного прибутку, що відповідає 35%, в 2003–2007 роках є незначною. Лише в 2004 році його розмір, розрахований за показниками вирощування і реалізації зернових, соняшника та цукрових буряків був порівняно високим (136 гривень з гектара угідь). Водночас, сума диференціального рентного доходу, з врахуванням розміру нормативного прибутку, що відповідає 30%, суттєво зростає і складає 60,5 грн. на гектар.

Як бачимо, розмір диференціального рентного доходу, обчисленого за трьома основними культурами, суттєво відрізняється від диференціального рентного доходу, обчисленого лише по зернових (Рис. 1.).

Тому, на нашу думку, з метою забезпечення більш точного визначення диференціального рентного доходу для цілей оподаткування, слід враховувати розрахункові рентні доходи від вирощування та реалізації не тільки зернових, що передбачено діючою методикою оцінки сільськогосподарських угідь, але й інших двох-трьох культур, які займають значне місце в структурі посівних площ та структурі валової продукції рослинництва (в залежності від природно-економічної зони).

Розмір земельного податку залежить від встановленої грошової оцінки ділянки, проіндексованої на початок року та ставки податку, яка для ріллі складає 0,1% [3]. За даними Уманського районного відділу земельних ресурсів, проіндексована станом на 01.01.2007 року грошова оцінка гектара ріллі в середньому по району складала 12050,06 грн. Відповідно, розмір земельного податку з гектара ріллі становить 12,50 грн., що складає 12,5% диференціального рентного доходу від вирощування зернових за встановленого рівня рентабельності 35%, та в п'ять разів перевищує цей же показник, розрахований по трьох культурах. За умов встановлення при розрахунку рентних доходів 30%-ого рівня рентабельності, відповідні співвідношення становлять 8,8% та 19,5%.

Отже, діючий порядок визначення бази земельного податку має суттєві недоліки. Насамперед, чинна методика оцінки угідь не враховує реальний рівень рентних доходів. Водночас, земельне оподаткування повинно враховувати зміни в доходності використання угідь, а "запізнення" не повинно перевищувати рідко, тоді як нинішня оцінка рентних доходів базується на їх розрахунку двадцятирічної давності. Ніяка індексація проведеної колись грошової оцінки земельних угідь не забезпечить об'єктивність податкової бази, а відповідно, оцінку угідь з метою оподаткування слід проводити частіше.

Відповідно, базою земельного податку повинна бути хоч і усереднена, але реальна величина рентного

Таблиця 5.

*Розрахунок середньозваженого диференціального рентного доходу  
по сільськогосподарських підприємствах Уманського району\**

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2003– 2007
1. Частка витрат на вирощування і реалізацію зернових в загальних витратах по зернових, соняшнику та цукрових буряках, %	76,4	75,3	72,5	73,1	76,4	74,8
2. Частка витрат на вирощування і реалізацію соняшника в загальній витратах по зернових, соняшнику та цукрових буряках, %	10,2	12,1	18,9	14,9	18,1	17,8
3. Частка витрат на вирощування і реалізацію цукрових буряків в загальних витратах по зернових, соняшнику та буряках, %	13,4	12,6	8,6	12	5,5	7,4
4. Витрати на вирощування і реалізацію зернових в загальній сумі витрат на гектар, грн.	854,10	765,38	1001,99	1059,42	1609,53	1230,54
5. Витрати на вирощування і реалізацію соняшника в загальній сумі витрат на гектар, грн.	122,59	146,66	261,32	226,09	287,84	283,50
6. Витрати на вирощування і реалізацію цукрових буряків в загальній сумі витрат на гектар, грн.	141,90	103,91	118,39	163,77	176,03	304,83
<b>7. Умовні середні витрати на 1 га, грн.</b>	<b>1118,59</b>	<b>1015,95</b>	<b>1381,70</b>	<b>1449,28</b>	<b>2073,40</b>	<b>1818,87</b>
8. Частка доходів від реалізації зернових в загальній виручці від продажу зернових, соняшнику та цукрових буряків, %	77,9	80,2	75,1	71,8	76,2	75,6
9. Частка доходів від реалізації соняшнику в загальній виручці від продажу зернових, соняшнику та цукрових буряків, %	13,3	14,0	18,0	15,6	18,1	18,1
10. Частка доходів від реалізації цукрових буряків у загальній виручці від продажу зернових, соняшнику та цукрових буряків, %	8,8	5,8	6,9	12,6	5,7	8,3
8. Виручка від реалізації зернових в загальній сумі виручки на гектар, грн.	1200,29	1209,99	1252,14	1256,45	2322,85	1745,78
9. Виручка від реалізації соняшника в загальній сумі виручки на гектар, грн.	204,70	210,62	299,38	272,99	655,22	432,88
10. Виручка від реалізації цукрових буряків в загальній сумі виручки на гектар, грн.	135,05	87,45	114,93	220,49	172,47	328,21
<b>11. Умовна середня виручка з 1 га., грн.</b>	<b>1540,04</b>	<b>1508,06</b>	<b>1666,45</b>	<b>1749,93</b>	<b>3150,54</b>	<b>2506,87</b>
<b>12. Частка витрат у виручці з 1 га, %</b>	<b>72,6</b>	<b>67,4</b>	<b>82,9</b>	<b>82,8</b>	<b>65,8</b>	<b>72,6</b>
13. Необхідний (нормативний) рівень прибутку (р. 7 x 0,35), грн.	391,51	355,58	483,59	507,25	725,69	636,60
14. Сума витрат і нормативного прибутку (р. 7 + р. 13), грн.	1510,10	1371,53	1865,29	1956,53	2799,09	2455,47
<b>15. Витрати + нормативний прибуток у % до виручки з 1 га</b>	<b>98,1</b>	<b>90,9</b>	<b>111,9</b>	<b>111,8</b>	<b>88,8</b>	<b>97,9</b>
16. Диференціальний рентний доход, грн. (р. 11 - р. 14)	29,94	136,53	x	x	351,45	51,40
<b>17. Диференціальний рентний доход у % до виручки з 1 га</b>	<b>2,0</b>	<b>9,1</b>	<b>x</b>	<b>x</b>	<b>11,2</b>	<b>2,1</b>
13. Диференціальний рентний доход при нормативному рівню прибутку 30%	85,87	187,32	x	x	378,43	142,34
14. Диференціальний рентний доход при нормативному рівню прибутку 30%, у % до виручки	5,6	12,4	x	x	12,0	5,7

\*Розраховано з врахуванням розрахункових рентних доходів від реалізації зернових, соняшника та цукрових буряків.

доходу, який приносить земельна ділянка певної якості та місця розташування. Індексація грошової оцінки угідь, особливо протягом тривалого періоду, не може забезпечити відображення реальних розмірів рентних доходів, які отримують аграрні підприємства. Зокрема, такий підхід до уточнення оцінки земельних угідь для податкових цілей не враховує поліпшення властивостей угідь чи погіршення якості ґрунтів, що обов'язково має знайти відображення при оподаткуванні.

Враховуючи недосконалість діючого порядку визначення бази земельного податку, нині часто лунають пропозиції щодо вдосконалення нормативної грошової оцінки угідь для цілей оподаткування [1; 5; 9]. Зокрема, деякі науковці пропонують визначати розмір земельного податку як суму добутку диференціального рентного доходу першого порядку і ставки податку (пропонується 0,2) та добутку диференціального рентного доходу другого порядку і коефіцієнту фонду повернення коштів (від 0,02 до 0,04 в залежності від вели-

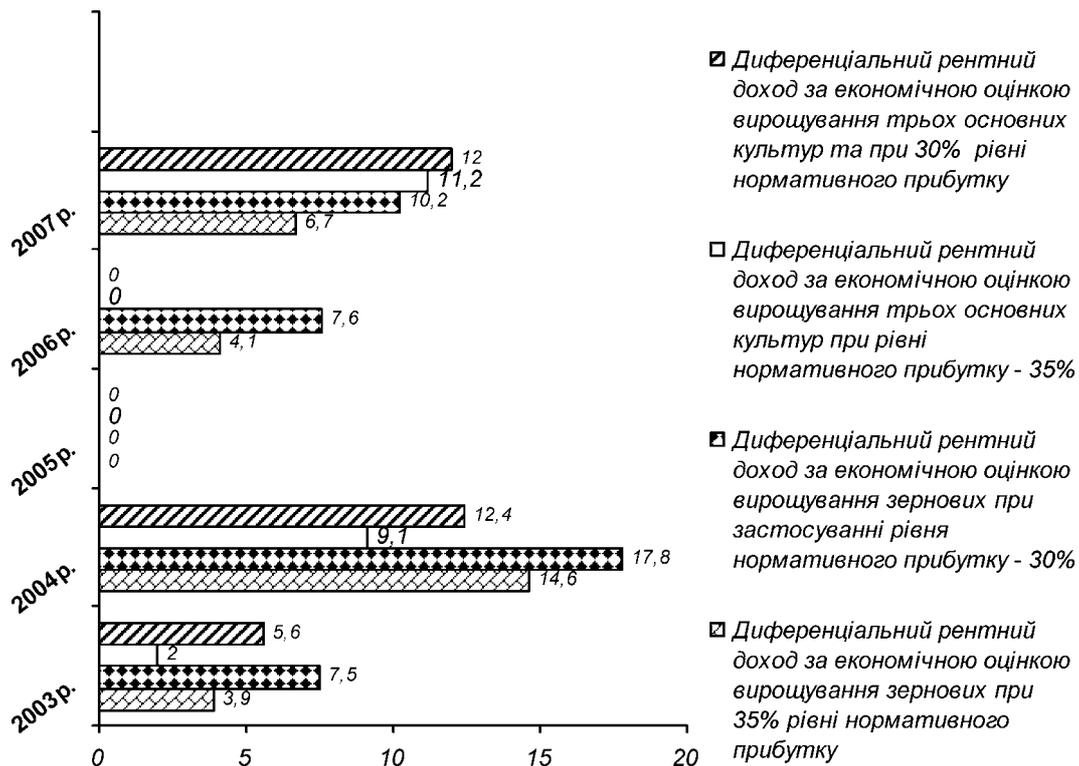


Рис. 1. Порівняння диференціальних рентних доходів за економічною оцінкою зернових, трьох основних культур та при 35% і 30% рівні нормативного прибутку, %

чини банківської ставки). Як бачимо, вони пропонують розділити з метою оподаткування окремі різновиди диференціальних рентних доходів, при цьому методику такого розподілу не наводять [9]. На нашу думку, будь-які спроби розмежування диференціальних рентних доходів першого та другого порядку з метою їх роздільного оподаткування є практично нездійсненними.

Вважаємо, що розгляд можливості відокремленого оподаткування окремих видів рентних доходів поки не на часі. Нині актуальним є вдосконалення порядку визначення бази земельного податку шляхом уточнення підходів до оцінки рентних доходів в цілому. Хоч в цьому дослідженні ми визначали розмір рентних доходів на базі району, проте, на нашу думку, їх слід обчислювати на рівні області, адже в областях є достатній науково-технічний потенціал для визначення розмірів рентних доходів.

Слід зазначити, що діючі ставки земельного податку, на нашу думку, не досягли рівня, достатнього для того, щоб ця складова податкової системи належним чином могла виконувати як фіскальні так і регулюючі функції податку. Про це свідчить наприклад те, що ставка, за якою оподатковуються доходи у вигляді орендної плати за землею складає 15%, тобто, враховуючи, що розмір орендної плати не повинен бути меншим 1,5% від грошової оцінки угідь, то загальний розмір ставки орендної плати складає 0,225% від грошової оцінки земельних ресурсів ( $1,5 \cdot 15\%$ ), в той час, як ставка земельного податку відповідає 0,1% від спільної для цих обох платежів бази оподаткування.

Крім того, вважаємо, що земельний податок повинен складатися із двох складових, що суттєво відрізня-

ються за своєю економічною природою, на чому наголошують і інші дослідники [1; 9]. Перша із пропонованих складових земельного податку виступатиме інструментом вилучення частини ренти, і її розмір слід визначати у відсотках від встановленого диференціального доходу (доцільним є застосування половинного розміру ставки податку на прибуток (10–15 %)). Слід відзначити, що у разі визначення суми земельного податку у запропонований нами спосіб, його розмір з гектара угідь в середньому по господарствах Уманського району за рівня нормативного прибутку, що відповідає 35%, складав би в середньому за 5 років близько 9 грн., а при 30 %-ій нормативній рентабельності – близько 18 грн. (по діючій методиці, що передбачає оцінку лише по вирощуванню зернових). У разі використання запропонованого нами уточненого підходу (оцінка рентних доходів з врахування доходності вирощування основних культур), та нормативного рівня прибутку 35 %, розмір податку складав би менше 0,5 грн. (тобто рентна часина земельного податку була б практично відсутня), а при 30 %-ій нормативній рентабельності – близько 20 грн. (що несуттєво відрізняється від нинішнього розміру податку).

Для забезпечення більшої об'єктивності, ми вважаємо доцільним при визначенні диференціальних рентних доходів з метою їх оподаткування застосовувати показник нормативної рентабельності на рівні 30 %.

Рентну частину земельного податку слід обраховувати щороку по сукупності сільськогосподарських підприємств області за п'ять попередніх років, вико-

ристовуючи дані статистичної звітності. Диференціація розрахованого рентного доходу по районах та земельних ділянках має здійснюватись на підставі економічної оцінки угідь, що враховує бонітетну оцінку та місцезнаходження.

В першій половині року платники сплачуватимуть земельний податок авансовими платежами виходячи з попередньої оцінки рентних доходів, а з другої половини – податок, визначений на основі уточненої оцінки, оприлюдненої місцевими органами до 1 липня поточного року.

Друга частина земельного податку має бути представлена розкладним податком, який повинен забезпечувати достатнє фінансування землекористувачів [14, с. 75]. З метою належного використання надходжень від цієї частини земельного податку, необхідно прийняти загальнодержавну програму поліпшення родючості сільськогосподарських угідь, в якій повинна бути визначена загальна сума фінансування та її розподіл в розрізі окремих заходів з охорони та поліпшення земель. Обчислені в такий спосіб прогнозовані обсяги надходжень необхідно розподілити між областями, районами та земельними ділянками відповідно до економічної оцінки угідь, виходячи з бали бонітету та місця розташування ділянки.

Внаслідок недостатнього фінансування заходів з поліпшення вітчизняних земельних угідь, їх якісні характеристики останнім часом значно погіршилися. Однією із причин цього є сплата земельного податку у складі фіксованого сільськогосподарського податку, надходження від якого втрачають цільове призначення. Вважаємо, що розкладну частину земельного податку повинні сплачувати всі землекористувачі, незалежно від режиму оподаткування, на якому вони перебувають. Але від сплати цієї частини земельного податку слід звільняти землевласників у випадках проведення ними заходів з поліпшення ґрунтів за рахунок власних коштів.

Крім того, на розмір податку за землю повинні впливати результати паспортизації земель, які слід проводити якомога частіше (не рідше раз на сім-вісім років). При цьому, якщо за результатами бонітування якісні характеристики ґрунтів погіршилися і бал бонітету ґрунтів знизився, то на період до наступного бонітування розмір розкладної частини земельного податку повинен бути суттєво вищим від середньорайонного розміру.

Враховуючи викладене, вдосконалення порядку визначення бази оподаткування сільськогосподарських угідь слід здійснювати через такі заходи:

– методика визначення бази земельного оподаткування повинна ґрунтуватись на обчисленні розрахункових рентних доходів за основними сільськогосподарськими культурами, притаманними даному регіону, а не лише на підставі розрахункової доходності вирощування зернових культур;

– доцільно знизити нормативний рівень прибутку, покладений в основу обчислення розміру диференціальних рентних доходів з метою оподаткування сільськогосподарських угідь, з 35% до 30%;

– земельний податок повинен містити дві складові, відмінні за своєю природою, одна із яких буде вилучати частину ренти, інша - являтиме розкладний податок, що забезпечуватиме фінансування охорони земель;

– при справлянні земельного податку доцільно відмовитись від грошової оцінки земельних угідь на основі капіталізації рентних доходів, і перейти до безпосереднього оподаткування рентних доходів без їх капіталізації;

– диференціація обох складових земельного податку повинна базуватись на основі економічної оцінки землі, що враховує якісні характеристики (бонітетну оцінку) та місця розташування земельних ділянок;

– у випадках, якщо за результатами бонітування якісні характеристики земель погіршилися, то ставка розкладного земельного податку повинна зростати пропорційно зниженню бали бонітету (до наступного бонітування).

Реалізація запропонованих заходів щодо вдосконалення порядку визначення бази та ставок земельного податку відчутно посилить його регулюючі та фіскальні властивості.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Буздалов И.Н. Механизм рентных отношений / И.Н.Буздалов // *Аграрная наука*. – 1998. – № 2. – с. 4–6.
2. Дема Д.І. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у США і Україні. / Д.І.Дема – Житомир: Полісся, 2001. – 228с.
3. Закон України від 3 липня 1992 року №2535-ХІІ “Про плату за землю”. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”>. – 2008.
4. Закон України від 17.12.1998 року № 320-ХІV “Про фіксований сільськогосподарський податок”. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”>. – 2008.
5. Мессель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь. / В.Я.Мессель-Веселяк, М.М.Федоров // *Економіка АПК*. – 2002. – №8. – с. 10-16.
6. Пасхавер Б.И. Рентные проблемы в СССР. / Б.И.Пасхавер – К.: Нукова думка, 1972. – 192 с.
7. Постанова Кабінету Міністрів від 23.03.1995 року №213 “Про Методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ “Ліга”>. – 2008.
8. Рикардо Д. Сочинения. / Д.Рикардо: Пер. под ред. М. Смит. – т. 1. – М.: Госполитиздат, 1941. –XXXII + 288 с.
9. Третяк А.М. Наукові підходи до формування системи оподаткування в АПК. / А.М.Третяк // *Агроінком*. – 2006. – № 9–10. – С.86–90.
10. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку: [За ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем’яненко, О.М. Шпичака, Д.В. Полозенка.] – К.: Урожай, 1993. – 352 с.
11. International Valuation Technical Paper Mass Appraisal. – IVSC. 2005. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ivsc.org>.
12. Simon Keith. Rural Property Tax Systems in Central and Eastern Europe. / Keith Simon – Rome: FAO. – 2002. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ivsc.org>.
13. Ustawa Polska “O podatku rolnym” z dnia 15 listopada 1984 r. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.mofnet.gov.pl/aktualnosci/index.php> – 2008.

## УДК

Задорожна Р.П.к.е.н.

м. Біла Церква

**КОНТРОЛІНГ ЯК КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ  
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Нестабільність ринкового середовища та широкий спектр ризиків фінансово-господарської діяльності підприємств несуть в собі потенційну небезпеку погіршення їх фінансового стану. Проблема адаптації вітчизняних товаровиробників до ринкових методів господарювання наразі підсилюється інтеграційними прагненнями України, що вимагає забезпечення конкурентоспроможності не лише на національному, а й на глобальному рівні. Включення в загальносвітові фінансово-економічні процеси не дозволило українським підприємствам уникнути негативного впливу глобальної фінансової кризи. Відтак актуальною є проблема пошуку механізмів всередині підприємства, які могли б забезпечити його конкурентоспроможність, фінансову стійкість, оперативність реагування на виклики і загрози з зовнішнього середовища та захист інтересів власників бізнесу. Таким механізмом може бути система контролінгу на підприємстві, зокрема фінансового.

Метою нашого дослідження є з'ясування сутності контролінгу як специфічної системи, що забезпечує інтегроване управління підприємством, та можливостей запровадження контролінгу в практику фінансово-господарської діяльності українських підприємств.

Контролінг – нове явище в теорії і практиці сучасного управління, що виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку, контролю й менеджменту. Слово "контролінг" походить від англійського *to control* – контролювати, управляти, яке, у свою чергу, є похідним від французького слова, що означає "реєстр, список перевірки". Незважаючи на те, що найповніше його система уперше була описана і застосована у США, в англійських джерелах термін "контролінг" практично не використовується: у Великобританії і США послуговуються терміном "управлінський облік" (*managerial accounting, management accounting*), хоча працівників, до чиїх посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами (*controller*). Власне термін "контролінг" прийнято в Німеччині, звідки він прийшов до Росії та України. В Україні паралельно використовують обидва терміни: і "контролінг", і "управлінський облік". Однак термін "контролінг" є інформаційно більш насиченим, позаяк він відображає не лише суто облікові функції, а й увесь спектр управління для досягнення конкретних результатів діяльності підприємства. Управлінський облік є лише одним із багатьох напрямів діяльності контролера.

Наразі в Україні контролінг ще не набув поширення в практиці ведення бізнесу. В науковий обіг це по-

няття увійшло на початку 90-х років ХХ ст., але лише в останні роки з'явилися фахові дослідження даної проблематики. Концепція контролінгу для більшості вітчизняних підприємств є лише перспективою і наразі не входить до числа таких базових систем управління підприємством в ринкових умовах, якими є маркетинг, менеджмент, фінанси чи управлінський облік.

За період розвитку наукового підходу та накопичення практичного досвіду було сформовано три основні концепції контролінгу (таблиця 1). Першою виникла концепція, орієнтована на систему обліку (1930-і роки). Концепція, орієнтована на управлінську інформаційну систему, стала популярною в 1970–1980-і рр. – період бурхливого розвитку комп'ютерної техніки. Сьогодні контролінг асоціюється найчастіше з "системою управління" підприємством в цілому [7].

Хоча контролінг найперше пов'язується зі словом "контроль", він є набагато ширшим поняттям і не зводиться лише до простої системи перевірки, охоплюючи значно більшу сферу діяльності підприємства. Контролінг – це система вивчення поведінки економічного механізму конкретного підприємства та розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.

Суттєво відрізняються контроль і контролінг і за ознакою часу: контроль переважно досліджує минуле; він спрямований на встановлення помилок і прорахунків, тоді як контролінг орієнтується на майбутній розвиток підприємства. Контролінг ставить перед собою мету управління майбутнім для забезпечення тривалого й успішного функціонування суб'єкта господарювання.

Автор сучасної концепції контролінгу німецький професор Спеціальної вищої школи м. Кельна Е.Майєр визначає контролінг як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми. Приймаючи таку точку зору, контролінг можна трактувати як систему управління прибутком підприємства. Така постановка питання не виключає інших об'єктів контролінгу, оскільки для досягнення головної кінцевої мети – отримання прибутку – підприємство має виконати проміжні стратегічні цілі – завоювати певну частку ринку, перемогти або вистояти в конкурентній боротьбі тощо. Використовуючи методи стратегічного контролінгу можна раніше, ніж конкуренти, озброєні традиційними методиками, зазирнути за класичний трьохрічний прогнозний горизонт і дізнатися про можливі у майбутньому зміни попиту, проблеми у сфері взаємовідносин у навко-

Таблиця 1

## Основні концепції контролінгу

Орієнтація концепції	Сутність та основні завдання контролінгу в рамках концепції
На систему обліку	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням і контролем діяльності підприємства
На управлінську інформаційну систему	Створення загальної інформаційної системи управління. Розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація функціонування інформаційної системи, оптимізація інформаційних потоків
На систему управління: з акцентом на планування і контроль; з акцентом на координацію	Планування і контроль діяльності структурних підрозділів підприємства. Координація діяльності системи управління підприємством (управління управлінням)

лишньому середовищі, обмеження ресурсів, про зміну ефективності використовуваних нині технологій. Тому головний принцип контролінгу за Е.Майером: “Сьогодні робити те, про що інші завтра тільки думатимуть” [1, с.7].

І.Б.Стефанюк визнає систему контролінгу принципово новою концепцією інформації й управління і визначає його як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, планування, контролю, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей та результатів діяльності підприємства [2, с. 149].

Великий енциклопедичний словник трактує контролінг як систему постійної оцінки усіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного й якісного виконання завдань стратегічного плану, виявлення відхилень і вжиття невідкладних, енергійних заходів, щоб намічені рубежі були досягнуті за будь-яких змін господарської ситуації [3, с. 330].

Отже, в рамках окремої фірми контролінг є чітко організованою системою контролю за виконанням усіх завдань і доручень, передбачених бізнес-планом, та охоплює усі рівні – від робочих місць, дільниць, бригад до управління виробництвами і фірмою в цілому. Контролінг передбачає безперервне інформування керівництва підприємства про стан усіх сторін його діяльності відповідно до розробленої та затвердженої системи часткових та узагальнюючих показників. Вітчизняна практика запровадження фінансового контролінгу передбачає виконання ним наступних завдань [4, с. 82–83]:

- стратегічне та оперативне планування;
- складання управлінських звітів;
- аналіз та розроблення пропозицій із вдосконалення процедур фінансових операцій, систем управлінського та бухгалтерського обліку, з підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, калькулювання цін і тарифів, поліпшення розрахунково-платіжної дисципліни;
- налагодження систем внутрішнього контролю й управління ризиками;
- методична підтримка менеджменту з питань оцінки ризиків, здійснення фінансових операцій та регламентів обліку;

– оптимізація оподаткування та податкове планування.

Зміст контролінгу виявляється в функціях, що він виконує. До основних функцій контролінгу прийнято відносити координацію, розроблення фінансової стратегії, забезпечення процесу бюджетування, внутрішній контроль, підтримання системи ризик-менеджменту, внутрішній консалтинг та методичне забезпечення [5, с. 143].

Головною з названих є функція координації. Виконуючи її, контролінг сприяє узгодженню стратегічних та оперативних цілей підприємства. Розрізняють вертикальну та горизонтальну координацію цілей. Перша спрямована на узгодження різних видів діяльності, що їх здійснює підприємство, друга – на координацію діяльності різних підрозділів, які забезпечують виробництво одного виду продукції.

Узгодження стратегічного та оперативного планування здійснюється на основі запровадження збалансованої системи показників (BSC – *Balanced Scorecard*). Подібні системи призначені для інформаційного забезпечення прийняття та реалізації стратегічних контролінгових рішень. Проте М.М.Стефаненко вважає, що система збалансованих показників не є виключно обліковою системою; вона може бути головним ядром системи управління підприємством [6, с. 112]. В рамках цієї системи досягається узгодження традиційних фінансових (монетарних) показників діяльності та якісних (немонетарних), які віддзеркалюють такі важливі для підприємства поняття як конкурентні переваги, лояльність клієнтів, прогресивність технологій, кваліфікованість персоналу тощо. Показники-індикатори, що входять до BSC, характеризують фінансово-економічні параметри підприємства; бізнес-процеси, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів; перспективи підприємства на ринку та його інноваційні можливості. Таким чином, система збалансованих показників забезпечує більш комплексний, системний підхід до оцінювання ефективності діяльності підприємства і тому вона має незаперечні переваги порівняно з традиційними методиками подібного аналізу.

Окрім збалансування фінансових та нефінансових показників, BSC забезпечує гармонізацію стратегічних

та оперативних цілей, даних звітної та планового періодів, внутрішніх та зовнішніх аспектів діяльності підприємства, індикаторів пізнього та раннього попередження; інтеграцію систем ризик-менеджменту і планування.

Залежно від цілей, виконуваних функцій та інструментарію фінансовий контролінг поділяють на стратегічний та оперативний. Принципова відмінність між зазначеними напрямками контролінгу полягає [7] у характері об'єктів стратегічного та оперативного планування і, відповідно, контролю (табл. 2).

**Стратегічний контролінг** має своєю головною метою здійснення моніторингу досягнення стратегічних завдань підприємства. Інструменти стратегічного контролінгу надзвичайно різноманітні: аналіз сильних та слабких сторін підприємства (SWOT-аналіз), таргет-костинг, портфельний аналіз, система раннього попередження та реагування (СРПР), бенчмаркінг, АВС-аналіз. Ці інструменти використовуються, насамперед, для виявлення майбутніх можливостей та ризиків для підприємства. Взаємозв'язок інструментів стратегічного контролінгу можна охарактеризувати як синтез, в результаті якого досягається взаємопроникнення та взаємозамінність окремих елементів інструментарію.

**Метод SWOT-аналізу** (у перекладі з англ. – сила (strength), слабкість (weakness), можливості (opportunities) і загрози (threats)) ґрунтується на підході, який дає змогу одночасно вивчати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства. Широке застосування SWOT-аналізу зумовлюється великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати та використовувати в процесі стратегічного управління. Відтак виникає потреба оптимізації методів організації такої роботи.

SWOT-аналіз не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, проте дає змогу

систематизувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок суб'єкта управління. Проведення аналізу сильних та слабких сторін підприємства дозволяє керівнику "піднятися" над поточною ситуацією і оцінити перспективи.

**Таргет-костинг** – метод цільового управління витратами підприємства, метою якого є забезпечення відповідності витрат на виробництво тим вимогам до якості, функціональності та вартості товару, які висуваються споживачами на ринку. В рамках системи таргет-костингу замість традиційної (прогресивної) калькуляції використовується так звана зворотна (ретроградна) калькуляція.

Метод забезпечує зменшення рівня витрат, підвищення прозорості використання ресурсів у виробництві, оптимізацію структури витрат та підвищення якості продукції.

**Портфельний аналіз** доцільний на тих підприємствах, які виробляють багато видів продукції. У процесі аналізу окремі групи продукції розглядаються як відповідні стратегічні "бізнес-одиниці", причому кожна з них оцінюється щодо прибутковості та ризикованості виробництва. Під час аналізу використовуються такі широковідомі в теорії та практиці портфельні матриці: матриця "продукт-ринок" І.Ансоффа, портфоліо-модель Бостонської консалтингової групи, модель "Привабливість ринку - переваги в конкуренції" (матриця Мак-Кінсі).

**Система раннього попередження та реагування** – особлива інформаційна система, що сигналізує керівництву про потенційні загрози та ризики, яких може зазнати підприємство, а також про додаткові шанси щодо поліпшення ефективності фінансово-господарської діяльності [4, с. 116]. Основні напрями функціонування СРПР – розроблення та реалізація фінансової

Таблиця 2

Основні компоненти стратегічного і оперативного контролінгу

Фази контролінгу	Стратегічний контролінг	Оперативний контролінг	
	Стратегічний потенціал	Рентабельність	Фінансова стабільність
Цілі			
Завдання	– Розв'язання проблем клієнтів – Ринки – Клієнти – Переваги в конкурентній боротьбі	– Обороти – Витрати – Прибуток – Використання капіталу	– Ліквідність – Фінансування – Структура балансу
База	– Аналіз потенціалу	– Розрахунок результату з порівнянням плану-факту і формулюванням висновків	– План-баланс – План звіту про фінансові результати – Узгодження
Методи	– Аналіз конкурентної ситуації – Аналіз підприємств – Аналіз ринків / зовнішнього середовища – Стратегічне планування "люків" (розривів) – Стратегічна калькуляція	– Розрахунок витрат за місяцями їх виникнення – Розрахунок маржинального прибутку – Повна та часткова калькуляція витрат – Проектні розрахунки	– Планування ліквідності – Середньо- та короткострокове фінансове планування – Баланс руху коштів – Подвійна бухгалтерія
Результат	Стратегічний план	Планування результату	Планування балансу та звіту про фінансові результати

стратегії та аналіз по осям доходи-витрати та грошові надходження-видатки.

*Бенчмаркінг* являє собою здійснюваний в режимі моніторингу процес порівняння товарів, бізнес-процесів, менеджменту та інших характеристик підприємства в цілому чи окремих його структурних підрозділів з аналогічними характеристиками інших підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності.

*Метод ABC (Activity Based Costing)* – це система обліку і аналізу витрат за видами діяльності організації способом процесного (поопераційного) визначення і обліку витрат. В основі методу ABC лежить припущення, що продукцію підприємство виготовляє в результаті виконання певної сукупності бізнес-процесів, кожен з яких потребує певних витрат. Оскільки джерелом витрат підприємства є процес, а не випуск конкретного продукту, то собівартість продукції визначається вартістю ресурсів та виконання окремих процесів. Відтак за даними про собівартість окремих операцій можна визначити собівартість продукції, послуг, клієнтів, каналів збуту, замовлень тощо, тобто узагальнювати інформацію про витрати в різноманітних розрізах.

Метод Activity Based Costing інакше називають функціонально-вартісним аналізом (ФВА). Його слід відрізнити від іншого методу ABC-аналізу, який відноситься до інструментів оперативного контролінгу і буде розглянуто нижче.

*Оперативний контролінг* базується на розробленій в рамках стратегічного контролінгу фінансовій стратегії, цільових орієнтирах, концептуальних заходах та ресурсах. Оперативний контролінг досліджує економічні процеси в рамках одного року і має головною метою управління прибутком підприємства. Особлива увага приділяється показникам виручки від реалізації, постійних і змінних витрат, рентабельності капіталу тощо. Регулювання виробничого процесу здійснюється шляхом безперервного співставлення планових даних з фактичними задля оперативного визначення та, за необхідності, усунення відхилень.

До головних інструментів оперативного контролінгу відносяться: ABC-аналіз, XYZ-аналіз, оптимізація об'ємів замовлень, CVP-аналіз, бюджетування.

*ABC-аналіз* використовується для визначення ключових моментів і пріоритетів в діяльності підприємства. Він передбачає поділ об'єктів управління на групи (найважливіші, середньої важливості, незначні) за питомою вагою певного показника і визначенні методів роботи з виділеними групами. ABC-аналіз доцільно використовувати в матеріально-технічному забезпеченні, виробництві і збуті. В рамках даного аналізу в області матеріально-технічного постачання інформативним є комбінування ABC-аналізу з XYZ-аналізом.

*XYZ-аналіз* застосовується з метою нормування обігових коштів підприємства при створенні виробничих запасів (див. табл.3). Результати XYZ-аналізу уможливають прийняття об'рунтованих рішень щодо закупівель: X-сировина (матеріали, комплектуючі тощо) має закуповуватись синхронно процесу виробництва; Y-сировина потребує створення резерву; Z-матеріали можуть закуповуватись разово, в міру виникнення потреби в них.

*Оптимізація об'ємів замовлень* спрямована на зменшення закупівельних та складських витрат за умови за-

Таблиця 3

Критерії XYZ-аналізу споживання запасів

Вид запасів	Характер споживання	Умови закупки	Точність прогнозу	Розмір запасів
X	Постійне	Проходить синхронно до процесу виготовлення	Висока	Мінімальний
Y	Коливається залежно від фази виробничого циклу чи сезонності виробництва	Створення запасів	Середня	Високий у відповідні періоди
Z	Нерегулярне	Індивідуальні замовлення при закупці	Незначна	Створювати постійні запаси недоцільно

безпечення безперебійності процесу виробництва та реалізації продукції. Оптимальний обсяг замовлень матеріальних цінностей ( $Z_{opt}$ ) визначають за формулою (1):

$$Z_{opt} = \sqrt{\frac{2 \cdot Z \cdot P}{B}} \quad (1)$$

де  $Z$  – затрати на підготовку замовлень в розрахунку на одне замовлення;

$P$  – річна потреба в матеріальних цінностях (в натуральному виразі);

$B$  – витрати на зберігання запасів в розрахунку на одиницю запасів.

На практиці можливі відхилення від розрахованого значення оптимального обсягу замовлення внаслідок застосування продавцем певних шкал знижок, встановлення мінімальних розмірів замовлень та особливостей пакування матеріальних цінностей.

*CVP-аналіз (Cost-Volume-Profit)* – це аналіз співвідношення “витрати – обсяг реалізації – прибуток”, який досліджує вплив зміни обсягів виробництва на зміну фінансових результатів діяльності підприємства. Даний інструмент дозволяє відслідковувати взаємозв'язки між виручкою від реалізації продукції, затратами і прибутком та визначити, за яких кількісних значень обсягу реалізації продукції та виручки діяльність підприємства буде беззбитковою.

CVP-аналіз передбачає розподіл витрат на постійні і змінні. Загальна сума постійних витрат (орендна плата,

амортизаційні відрахування, заробітна плата керівників тощо) у короткостроковому періоді практично не змінюється, тому при збільшенні обсягів виробництва постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції зменшуються. Змінні витрати (витрати на сировину й матеріали для основного виробництва, заробітна плата основних робітників, витрати на збут продукції) змінюються в цілому прямо пропорційно обсягу виробництва.

У процесі аналізу використовується показник маржинального прибутку (суми покриття). Маржинальний прибуток являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції і умовно-постійними витратами. З іншого боку, це та частина виручки, яка є джерелом покриття постійних витрат і формування прибутку.

В точці беззбитковості прибуток відсутній, тому виручка від реалізації продукції дорівнює постійним та змінним витратам на її виробництво і реалізацію:

$$OP * p = F + v * OP \quad (2)$$

де  $OP$  – обсяг реалізації в натуральному вираженні,  
 $p$  – ціна одиниці продукції,  
 $F$  – постійні витрати на весь обсяг реалізованої продукції,  
 $v$  – змінні витрати на одиницю продукції.

На основі наведеного вище рівняння визначають показники:

1) Обсяг реалізації в точці беззбитковості:

$$OP_{cyp} = \frac{F}{p - v} \quad (3)$$

2) Виручка від реалізації в точці беззбитковості:

$$BP_{cyp} = \frac{F}{1 - \frac{v}{p}} \quad (4)$$

Додатна різниця між фактичною виручкою від реалізації та виручкою в точці беззбитковості отримала назву запасу фінансової міцності. На суму цього запасу підприємство може скоротити обсяги продажу без ризику зазнати збитків.

*Бюджетування* являє собою процес планування майбутньої діяльності підприємства і оформлення його результатів у виді системи бюджетів. Процес підготовки основного бюджету підприємства можна розділити на дві частини: складання операційного бюджету і фінансового бюджету, які у свою чергу скла-

даються з безлічі функціональних бюджетів, що уможливають моніторинг ситуації у всіх підрозділах.

До головних функціональних бюджетів відносяться бюджет продажу, бюджет виробництва, бюджет витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет витрат на реалізацію й управління, бюджетний звіт про прибуток, бюджет коштів, бюджетний баланс. Запровадження бюджетування дозволяє підприємству заощадити фінансові ресурси, скоротити невиробничі витрати, забезпечити гнучкість в управлінні й контролі за собівартістю продукції.

*Висновки.* Контролінг – це нова концепція управління в рамках сучасного менеджменту. Контролінг базується на наукових досягненнях цілої низки дисциплін: економічної теорії, аналізу господарської діяльності, бухгалтерського обліку, планування, менеджменту, маркетингу.

Однією з основних передумов його виникнення та швидкого розповсюдження була необхідність гармонізації різноманітних аспектів управління діяльністю в організаційних системах. Завдяки потужній методичній та інструментальній базі контролінг забезпечує інтегроване управління підприємством шляхом комплексного спостереження за всіма блоками його господарської і фінансової діяльності.

Сучасний контролінг являє собою системний інноваційний ресурс, орієнтований на перспективу. Відтак контролер не повинен задовольнятися існуючими на підприємстві системами, структурами чи методиками, а має шукати можливості їх оптимізації.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.:
2. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // *Фінанси України*. – 2005. – №2. – с. 146–153.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир. – 2003. – 895 с.
4. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
5. Терещенко О.О. Поняття "контролінг" та "управлінський облік" у теорії і практиці // *Фінанси України*. – 2006. – № 8. – С. 137–145.
6. Стефаненко М.М. Система збалансованих фінансових показників як основа прийняття контролінгових рішень // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С.112–117.
7. <http://www.nbrb.by/bv/narch/255/7.pdf>

#### УДК 378.3

КРИВОШЕІНА Ю.

Наук. керівник Величко О.В., к.е.н.

м. Луганськ

### ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОСВІТИ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Світовий досвід переконує, що незважаючи на існуючі національні особливості механізму надання послуг, загальною його складовою є: по-перше, система

державної підтримки фундаментальної науки, загальної освіти, національної культури та мистецтва; по-друге, максимальне стимулювання малого бізнесу,

деяких недержавних освітніх структур; по-третє, розмаїття форм і джерел фінансування та непрямого стимулювання соціальної інфраструктури.

Проте поширення набору джерел фінансування соціальної інфраструктури не передбачає, що державне регулювання стане зайвим. Бо лише держава може виконувати функцію забезпечення рівних прав у науковій, освітній і художній творчості на рівних можливостях доступу до досягнень науки, освіти і культури всіх громадян.

Тому держава покликає створювати необхідні умови для реалізації національної політики у невиробничій сфері, фінансуючи певну частину її діяльності.

Створюючи організаційно-економічні умови для реалізації соціальних послуг, визначаючи пріоритети її розвитку, формує для її успішного розвитку інфраструктуру і законодавчу базу, справляючи прямий та непрямий вплив на розвиток не тільки державного, а й приватного секторів діяльності в соціальній сфері.

Об'єктивна необхідність бюджетного фінансування соціальної інфраструктури зумовлена тим, що діяльність у них вимагає певної стабільності фінансового забезпечення з огляду на її довгостроковий характер при невизначеності результатів. Крім того, бюджетне фінансування може задовольняти дорогі потреби соціальної сфери у висококваліфікованих спеціалістах – на відміну від недержавних секторів, які з огляду на специфіку відтворення як суб'єктів ринкової системи господарювання вбачають за краще вкласти кошти в проекти, що приносять великий дохід при мінімальних строках обігу коштів.

Така політика у сфері фундаментальної науки, наприклад, пояснюється великим ризиком, зумовленим капіталовкладеннями у фундаментальні дослідження і пов'язани з терміном окупності інвестицій: неможливістю визначити економічну ефективність цих досліджень відразу після їх завершення; наявністю часового лага між теоретичним відкриттям та його освоєнням. Тому цілком виправданим є існуючий у розвинутих країнах розподіл функцій в управлінні, фінансуванні та організації в соціальній сфері між державним і недержавним секторами.

Аналіз стану та *закономірностей розвитку закладів освіти* не можна здійснити без уявлення про його економічний потенціал. Необхідно проаналізувати економічний потенціал як сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які використовуються у вищій школі. Тому до цього часу проблема ресурсного забезпечення діяльності вузу залишалася центральною.

Аналіз економічного потенціалу вузу при обмеженості ресурсів пропонує оцінку забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів і основних фондів, аналіз забезпеченості трудовими ресурсами, організації та ефективності використання праці працівників освіти. Разом з тим заслуговує на

увагу питання щодо аналізу ефективності використання нематеріальних ресурсів. Як у вищій школі набувають особливого значення і обумовлюють наявність і використання розвинутого інтелекту, високого рівня професійної підготовки зайнятих в сфері вищої освіти.

Аналіз забезпеченості та ефективності використання фінансових ресурсів видається найбільш актуальним і охоплює широке коло питань, пов'язаних з особливостями фінансування вищої школи з різних джерел, зміною самої моделі фінансування вузів, яка суперечить велінням часу і пропонує перехід від постатейного до нормативного забезпечення фінансування ресурсами освітнього процесу. Аналіз освіти і використання фінансових результатів визначається значимістю детального практичного аналізу усього фінансового стану вузів.

В системі вищої освіти існує досить об'ємний комплекс проблем, від розв'язання яких залежить раціональне функціонування всієї цієї системи. Особливо варто приділити увагу підвищенню якості навчання. Це здійснюється в основному за рахунок перегляду традиційних форм і методів викладання, індивідуалізації і персоналізації просів навчання, збільшення начального учбового інструментарію, широкого застосування нових, нетрадиційних, проміжних форм навчання, кардинальної зміни системи перепідготовки кадрів. Безумовно, це підвищить інтенсифікацію викладацької праці, що потребує більш точного його обліку і вищої оплати.

Зміна форм і методів навчання у вищій школі, перегляд учбових планів і програм, гуманізація учбового процесу ставить за необхідність формування інших підходів щодо розробки нової стратегії і тактики в освіті. При цьому доцільно використати значний міжнародний досвід багатоступеневої системи освіти, який застосовувався в багатьох високорозвинутих країнах в різних варіантах. Разом з тим не можна допустити втрати власних національних традицій і багаторічного досвіду вітчизняної вищої школи. На даний час набула широкого поширення точка зору відносно доцільності збереження в найближчому майбутньому двоєдиної системи вищої освіти: традиційної і багатоступеневої.

Багатоступенева підготовка принципово видозмінює змістову структуру вищої освіти, так як перехід студентів з одного освітнього ступеня на інший здійснюється на конкурсній основі. Можливий перехід з більш високого рівня на попередній. Суть освітнього процесу полягає в отриманні диплома конкретного рівня, що обумовлює дискретність освітнього процесу, набагато ускладнює реалізацію принципу попереджувального навчання на попередньому рівні по відношенню до наступного і принципу наступності курсів. Здійснення цих принципів є необхідним, так як навчання здійснюється на різних рівнях в рамках однієї й тієї ж вищої освіти.

Особливе значення в багатоступеневій системі освіти стримують наявність і розвиток стійких науко-

вих шкіл і теоретичних напрямків, формування імені наукового керівника та вузу. Інакше неминуче будуть девальвовані вчені ступені бакалавра і магістра.

Основними завданнями педагогічної освіти є:

– створення цілісної системи безперервної педагогічної освіти з урахуванням вітчизняного досвіду, національних традицій тенденцій розвитку світових освітніх систем;

– підготовка педагога, здатного забезпечити всебічний розвиток людини як особистості і найвищої цінності суспільства;

– організація профорієнтаційної роботи та відбору здібної молоді для навчання у вищих педагогічних навчальних закладах;

– розробка і запровадження державних стандартів педагогічної освіти різних освітньо - кваліфікаційних рівнів для вищих навчальних закладів і закладів післядипломної освіти всіх форм власності;

– удосконалення мережі закладів педагогічної освіти, інтеграція вищих навчальних закладів післядипломної освіти з метою створення умов для безпосередньої освіти педагогічних працівників;

– формування державного замовлення на підготовку педагогічних працівників;

– створення нового покоління навчально-методичної літератури з фахових і психолого-педагогічних

навчальних дисциплін, методики навчання, менеджменту освіти тощо для вищих навчальних закладів і закладів післядипломної освіти;

– об'єднання зусиль науковців вищих навчальних закладів, АПН України, НАН України, творчих педагогічних об'єднань, громадських організацій, практичних працівників для розробки актуальних проблем педагогічної освіти;

– визначення змісту освіти для психолого-педагогічної підготовки фахівців із педагогічних спеціальностей;

– сприяння просвітницькій роботі серед населення з проблем сімейного виховання, організації дозвілля молоді, здорового способу життя тощо.

Докорінна реформа вищої школи і підвищення її ролі в економічному та науково-технічному прогресі вимагатимуть значного збільшення абсолютної величини і питомої ваги трудових, матеріальних і фінансових ресурсів у сфері у вищій освіти.

24 травня 1997 року прийнята Постанова Кабінету Міністрів України № 507 "Про перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями".

20 січня 1998 року Кабінет Міністрів України прийняв нову Постанову "Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)".

#### УДК 338.272.4.025.28

Іващенко Ю.

Наук. керівник Величко О.В., к.е.н.,

м. Луганськ

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ ТА ПРИВАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

*Важливим фактором регулювання соціально-економічної діяльності виступає здійснення програми заходів по роздержавленню й приватизації власності.*

Щоб визначитись у розумінні сутності феномену приватизації, необхідно перш за все звернути увагу на мотиви і проблеми, що висуюються в об'рунтуванні політики приватизації. Важливо враховувати при цьому відкриті та скриті, прямі і не прямі цілі приватизації.

В основу дій по створенню надійної мотивації приватника та забезпечення зростаючого прибутку й стійкого інвестування необхідно закласти створення дієздатного приватного сектору економіки, сама природа якого генерується в господарську підприємливість, технологічне оновлення виробництва та різного типу інновації. Поява приватного сектору можлива різними шляхами і, зокрема, шляхом передачі державного майна в приватні руки, а також шляхом виникнення і розвитку приватного сектора на своїй основі.

Усі програми приватизації можна уявити у вигляді чотирьох груп проблем і завдань.

*По-перше*, оздоровлення фінансової системи. Практично всі країни, що взяли курс на приватизацію, мали значні дефіцити державних бюджетів, високу інфляцію,

розширене оподаткування. Курсом на приватизацію передбачалося пом'якшити, якщо не подолати, ці труднощі.

*По-друге*, поживлення конкуренції, подолання неоправданих монополістичних привілеїв держсектору, надання більшої свободи дій менеджменту державних і приватних підприємств. Це коло завдань багато в чому пов'язувалося з необхідністю здійснення структурної перебудови, яка чітко виявилася завдяки "нафтаним шокам" та загостренню глобальної конкуренції.

*По-третє*, формування соціальної бази нового типу росту, потреби розгортання якого прийшли в протиріччя з конфігурацією соціально-економічних і політичних інститутів, що склалися. Приватизація міркувалась її ініціаторами як спосіб "соціального санування", розчистку під ґрунтя для проведення структурно-технологічної трансформації. **Санация** – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника. **План санації може бути у формі:** а) *плану реорганізації* (як правило, без збереження юридичної особи боржника); б) *плану фінансової санації* (зі збереженням юридичної особи боржника).

План санації повинен містити:

1. Аналіз причин фінансової кризи.
2. Оцінку фінансового стану боржника до початку санації.
3. Заходи щодо нормалізації фінансового стану боржника (спрямовані на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості).
4. Інформацію про те, наскільки реалізація плану санації поліпшує шанси задоволення претензій кредиторів у порівнянні з вихідною ситуацією.

*По-четверте*, модифікація економічної ролі держави. Саме це завдання було одним з важливих у диспуті про приватизацію, де остання уявляла собою стратегію здвигу від надмірного державного втручання і протекціонізму до дійсно ринкової економіки. Набір конкретних установ у цій групі завдань приватизації достатньо широкий: послаблення держконтролю; децентралізація та дерегламентація державного управління; комерціалізація держсектора, знищення монопольних привілеїв держпідприємств тощо.

Однією з головних цілей приватизації в Україні виступає передача неефективних державних підприємств у руки реальних приватників, ризикуючих своїм капіталом і тому кровно зацікавлених у підвищенні ефективності виробництва, зростанні продуктивності праці, покращанні якості продукції. Другою важливою ціллю приватизації є створення реальних суб'єктів ринкової конкуренції, що борються за гроші споживача й організують свою виробничо-комерційну діяльність у відповідності з реальним ринковим запитом.

Після закінчення сертифікатного етапу приватизації на перший план висувається завдання прилучення грошових засобів з метою реальних інвестицій у виробничу сферу, без яких відбудова і розвиток промисловості буде не можливим. Сертифікатна приватизація нічого не дає самим приватизованим підприємствам. Реальні інвестиції приватизовані підприємства зможуть отримати тільки здійснивши вторинну емісію і продавши їх за грошові засоби.

Аналіз процесів, що відбуваються в економічній і соціальній сферах, дозволяє сформулювати рекомендації, що мають велике значення для більш ефективного реформування власності в Україні. Зокрема необхідно:

1. Удосконалити правову, нормативну й методичну базу приватизації;

2. Розробити комплекс мір по попередженню монополізму в процесі перетворення державної власності:

- реструктуризація найбільш монополізованих галузей;
- розділ монопольних утворень, усунення перешкод, що обмежують входження нових господарських об'єктів на відповідні ринки;
- ліквідація або реорганізація об'єднань, що зловживають монопольним положенням на ринку;
- перехід від галузевого до функціонального принципу управління економікою;
- забезпечення сприятливих умов для розвитку малих, середніх та сумісних підприємств з метою експортноконкурентної продукції.

3. Посилити інформаційне забезпечення приватизаційних процесів:

- забезпечення відкритості й гласності в процесі підготовки й проведення приватизації;
- забезпечення можливості спостерігати хід приватизації як у цілому, так і в окремих галузях народного господарства, окремих регіонів, а також по кожному конкретному об'єкту;
- забезпечення можливості отримати інформацію про післяприватизаційну діяльність підприємств;
- утворення системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності, а також автоматизованого банку статистичної інформації про стан підприємництва.

4. Утворити сучасну ринкову інфраструктуру:

- удосконалення механізму біржової торгівлі;
- стимулювання розвитку інвестиційних компаній і фондів, довірливих спілок;
- розвиток страхової справи та введення нових видів страхування;
- створення іпотечних банків та банків для обслуговування малих підприємств.

5. Активізувати участь громадян у приватизації:

- здійснити заходи, які забезпечили б приватизаційні папери реальним майном, що попередить їх знецінювання;
- забезпечити соціальні гарантії громадян у процесі приватизації шляхом удосконалення законодавства з питань діяльності довірливих спілок, інвестиційних компаній і фондів.

УДК 347.734:338.124.4

Присяжнюк К.

Наук. керівник Захарчук С.С.

## БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКЛИКІВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Вплив світової фінансової кризи наглядно продемонстрував нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосову-

ватись до постійно змінюваних ринкових умов і проявив потенційні ризики її дестабілізації. У зв'язку з цим, питання дослідження причин і наслідків глобальних

фінансових криз на банківський сектор України є на сьогодні надзвичайно актуальним.

З самого початку, слід зауважити, що розгортання масштабів фінансової глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік. Як відомо, фінансова глобалізація є об'єктивним суперечливим процесом, який на певному етапі розвитку міжнародних господарських зв'язків має свої переваги та недоліки стосовно окремих країн [1].

З одного боку, зростаюча інтеграція і концентрація іноземного капіталу, потоки якого різко збільшились за останні роки, його висока мобільність та диверсифікація міжнародних фінансових ресурсів, розширення кредитно-інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, а також зміни у банківській сфері в цілому створюють передумови для прогресу.

З іншого боку, про що свідчить сучасна світова фінансова криза, іноземний капітал таїть у собі потенційну загрозу для національної економіки, оскільки за несприятливих умов він може так же швидко "втекти" з тієї чи іншої країни, як і з'явився в ній. Згідно із законами ринку, іноземний капітал, власниками якого є економічно розвинені держави, а також такі недержавні суб'єкти міжнародних економічних відносин, як транснаціональні корпорації і банки та міжнародні інвестиційні фонди, завжди тягнеться до країн, де його розміщення принесе найбільшу вигоду. У зв'язку з цим, його міграція носить азіотажний спекулятивний характер, а його відтік з країни негативно позначається на її економіці і, навіть, може призвести її до кризового стану. Особливо це є відчутним для країн з низьким рівнем економічного розвитку [3].

Ступінь впливу зазначених суперечливих факторів залежить від ступеня інтегрованості окремої країни до світового фінансового середовища.

Що стосується України, то вона не є високо інтегрованою до міжнародного фінансового сектора, і світова фінансова криза як зовнішній виклик, не спричинила на її економіку значного негативного впливу. Але, за висновками міжнародних фінансових організацій [4], вона є однією з найбільш уражених світовою фінансовою кризою держав, про що свідчать значні обсяги падіння ВВП та високі темпи інфляції. Очевидним у цій ситуації стає те, що причини її виникнення внутрішні.

Найбільшою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, що з самого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності. Такі дії іноземних інвесторів, у свою чергу, спровокували вітчизняних корпоративних клієнтів банків, які в короткі терміни конвертували значні фінансові ресурси і вивели

їх за кордон. Далі, по ланцюжку, це стало причиною азіотажного вилучення гривневих вкладів населення і їх обміну на іноземну валюту. Посилюлись зазначені негативні тенденції банкрутством такого системного банку, як Промінвестбанку (ПІБ), що підірвало довіру населення до банків, як основного джерела фінансових ресурсів. Скорочення ресурсної бази банків зумовлено також і скороченням зовнішніх запозичень та значними виплатами за зовнішніми займами, оскільки недостатність ресурсної бази українських банків спричинила їх фінансову залежність від міжнародних ринків капіталів через накопичення боргів. Хоча, на думку експертів таких міжнародних рейтингових агентств, як Standard & Poor's та Fitch, на зниження рівня ліквідності більшою мірою вплинули внутрішні фактори (слабка ресурсна база, нераціональна структура та низький менеджмент ліквідності) [4].

Вагомою причиною кризового стану вітчизняних банків є також надмірна їх активність на ринку споживчого та іпотечного кредитування, оскільки криза економіки погіршує соціальне становище населення, пов'язане зі зростанням безробіття, заборгованістю з виплат заробітних плат і їх знеціненням через інфляцію, що постійно збільшує кількість неякісних і проблемних щодо погашення банківських кредитів.

На сьогодні світова практика засвідчує, що кожна держава вже аналізує ефективність запроваджених заходів, але в Україні до цього часу поки що не визначено плану конкретних дій, не розроблено модель поведінки тих чи інших секторів економіки і владних структур в умовах кризи. Виходить, що наша держава лише "наздоганяє" кризу, замість того, щоб завчасно упереджувати вплив її нищівних ударів.

Конкретним прикладом цьому є те, що неефективно, а точніше поки що ніяк, використовується перший транш стабілізаційного кредиту Міжнародного валютного фонду. Національний банк України (НБУ) до цього часу навіть не визначив, через які саме банки буде здійснюватись кредитування реального сектора економіки. Як інший приклад можна привести неефективне використання кредиту НБУ, наданого для фінансового оздоровлення ПІБ та невиконання інвестиційних зобов'язань його нових акціонерів. Нецільове використання 40 мільярдів гривень, які в порядку рефінансування було надано НБУ комерційним банкам, також не сприяє вирішенню кризових проблем, оскільки вони не були використані для кредитування матеріального виробництва. Частина з них була використана для погашення банківських депозитів, але значною мірою вони були використані банками на придбання іноземної валюти у спекулятивних цілях, що посилює азіотажний попит на неї і, як наслідок, зростання її курсу, послаблення і дефіцит національної валюти [1].

Аргументи, що банківська система – це кровноносна система економіки, загалом правильне. Але це зовсім не значить, що зараз треба рятувати всі банки.

По-перше, усіх не врятує ні НБУ, ні уряд – ніхто. По-друге, десяток банків у одному-двох кварталах також нікому не потрібен. По-третє, держава має захищати, в першу чергу, своїх громадян – вкладників, які довірили заощадження банкам, – а не самі банки (тобто їх некомпетентних менеджерів і власників) чи іноземних кредиторів. А виходить якраз навпаки – держава сприяє поверненню іноземних кредитів через допомогу НБУ, навіть готова підтримати самі банки за рахунок бюджету (тобто народних коштів), а самі люди не те, що залишаються найменш захищеними, – держава взагалі позбавляє їх права забирати свої гроші з банків, щоб врятувати самі банки й іноземних кредиторів. Але криза лише поглиблюється, і за півроку банки будуть зобов'язані повернути вже практично всі депозити. І просто незрозуміло, як вони це робитимуть, оскільки нових вкладів практично ніхто не робить. Очевидно, що недолугі спроби щось владнати й нездатність влади вжити реальних заходів лише погіршили ситуацію, адже тепер довіра до банківської системи втрачена, і гірше буде лише тоді, коли банки – тепер уже майже всі – не зможуть повернути депозити, строк яких уже закінчиться. Імовірний вигляд має дефолт багатьох банків, оскільки НБУ просто не зможе врятувати усіх.

#### УДК 368.001.71(4)

Чвертко Л. А., к.е.н.  
м. Умань

### СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ринкову модель економіки держави важко уявити розгалуженої фінансово-стійкої системи страхування. У світовій практиці страхування є одним з найважливіших економічних інститутів по компенсації та зменшенню втрат від подій, виникнення яких носить випадковий характер.

Сучасні технічний прогрес, екологічні і соціальні проблеми примножують ризики, яким піддаються суб'єкти економічних відносин у процесі своєї діяльності. При цьому держава практично перестала бути гарантом усунення наслідків різних надзвичайних подій, катастроф тощо. Брак коштів для ліквідації наслідків таких подій у більшості вітчизняних підприємств і громадян зумовлює необхідність використання способу солідарного замкнутого розподілу збитку. Реалізується така форма страхового захисту майнових інтересів зацікавленими учасниками за допомогою спеціалізованого грошового фонду, утвореного за рахунок страхових внесків.

Нині страховий ринок є одним з найбільш розвинутих сегментів ринку небанківських фінансових послуг в Україні. Досвід функціонування страхового ринку України показав, що незважаючи на збільшен-

ня вимог законодавства щодо мінімального розміру статутного фонду, кількість страховиків невинно збільшується. І хоча Держкомфінпослуг проводить політику стримання зростання кількості страхових компаній, на ринку припиняє свою діяльність менше страхових компаній, ніж створюється за аналогічний період. Зокрема, станом на 31 березня 2008 року налічувалося уже 458 страхових компаній, тоді як на цей період 2007 року – 426 [1].

Варту зауважити, що законодавством України передбачено, що компанії, які отримали ліцензію на проведення страхування життя, не мають права проводити загальні види страхування, і навпаки. Такий підхід характерний для багатьох Західних країн. У країнах ЄС, наприклад, з 1982 року набрав чинності закон, що забороняє створення страхових компаній, які б одночасно діяли як на ринку страхування життя, так і на ринку загальних видів страхування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Мовсесян А.Г. Современные тенденции развития мировой финансовой системы // Банковское дело в Москве. – 2004. – №10. – С.45–47.
2. <http://www.unian.net/ukr/news/news-232894>.
3. <http://news.finance.ua/ru/orgtrg/~2/1/341/117972>
4. <http://www.fraza.com.ua/analitics/11.09.07/41774.html>

Аналіз структури страхових компаній залежно від сфери їх діяльності засвідчує переважання страховиків, що спеціалізуються на загальних видах страхування (“Non-life”, або “General insurance”), тоді як страхування життя (“Life assurance”) залишається менш

популярним. Це пояснюється в першу чергу тим, що необхідність збереження довгострокових заощаджень страхувальників за договорами страхування життя висуває до страховиків, що здійснюють таке страхування, особливі вимоги. Насамперед це стосується підвищеного розміру статутного капіталу.

Позитивним явищем, на думку фахівців, є об'єднання учасників страхового ринку України [2, с. 4]. Оскільки такі об'єднання сприяють регулюванню страховою ринку, доповнюючи та посилюючи його державно-правове регулювання. Окремі об'єднання визначені законодавством України як обов'язкові. На них покладаються обов'язки координації діяльності страхових компаній, що працюють у відповідній галузі, та представлення їх інтересів у міжнародних об'єднаннях страховиків; участь страховиків у таких об'єднаннях є необхідною умовою здійснення ними відповідних видів страхування. Серед таких об'єднань – Моторне (транспортне) страхове бюро України; Морське страхове бюро України; Авіаційне страхове бюро України (АСБ); Асоціація "Ядерним страховий пул України" (ЯСПУ). Діють на страховому ринку і добровільні об'єднання страхових організацій: ЛСОУ, Асоціація "Українське медичне страхове бюро" (УМСБ); Асоціація страховиків в аграрному секторі економіки України; Асоціація професійних страхових посередників України та ін.

Відносно новим явищем для вітчизняного страхового ринку є створення страхових груп (у т. ч. – міжрегіональних), що дозволяє концентрувати капітал національних страхових компаній, забезпечувати реальну інфраструктуру з обслуговування страхового бізнесу.

Водночас помітний структурний перекис спостерігається в ступені розвитку страхової галузі в столиці і регіонах. Ринки страхування в основному зосереджені у великих промислових центрах, в основному це Київ (більш 60 %), Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і Запоріжжя. У той же час, Західний регіон є малорозвиненим. Мала кількість страховиків у цьому регіоні пов'язана з відсутністю у ньому великих промислових підприємств, а також із дуже низькою платоспроможністю населення. Досить односторонньо залишається структура використання збутових каналів. При цьому значний обсяг внесків належить кептивним компаніям, що не сприяє розвитку відкритої конкуренції на страховому ринку.

Деякі кептивні страхові компанії створені за галузевим та регіональним принципами за "підтримки" відповідних органів державної влади та місцевого самоврядування за рахунок підпорядкованих їм підприємств, як наголошують фахівці, намагаються використовувати, і в певних випадках використовують, можливості цих органів у конкуренції на ринках страхових послуг. Так органами Антимонопольного комітету України припинялись такі спроби з боку органів ДАІ, Митної служби та окремих митниць, органів по-

жежної охорони, Держкомкордону України та окремих обласних державних адміністрацій. [3]

Філіальні мережі, а тим більше сформований ринок професійних посередницьких послуг розвинуті дуже слабо. У середньому на одну страхову компанію України приходиться від однієї до чотирьох філій.

Кількісні та якісні параметри страхового ринку визначаються: часткою страхових послуг у ВВП; ступенем захищеності майнових інтересів страхувальників від найпоширеніших ризиків; інвестиційним потенціалом страхової галузі, у тому числі розміром інвестицій, залучених в економіку країни через систему страхування; структурою страхового ринку; ступенем його інтеграції у світове страхове господарство; рівнем затребуваності страхування як інструменту реалізації державних програм, підвищення його економічної ефективності; рівнем зайнятості у страховій галузі тощо.

Динаміка основних параметрів за останні роки свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів страхового ринку. Серед позитивних чинників – реальне зростання обсягів страхових операцій з усіх видів страхування.

Загальний збір премій, отриманих страховиками від страхування та перестрахування ризиків за 12 місяців 2007 р. становить 18 008,2 млн. грн., що на 30,2 % більше у порівнянні з аналогічним періодом 2006 р. Чисті страхові премії (валові за вирахуванням премій належних перестраховикам-резидентам) становили 12 353,8 млн. грн. Різницю між валовими та чистими страховими платежами становлять платежі, які отримують страховики один від одного на подальше перестрахування ризиків (в межах України). Таким чином, валові платежі більше характеризують активність страхових компаній, які здійснюють страхову і перестрахову діяльність, а чисті – безпосередньо активність споживачів страхових послуг.

Співвідношення страхових премій у ВВП у 2007 році залишилося на рівні 2006 року і становило 2,5 %, що 0,6 відсоткових пункти (в. п.) нижче, ніж у 2005 р. (рис. 1). Разом з тим, темпи спаду, зумовлені законодавчими змінами 2004 року, значно уповільнились. Частка чистих страхових премій у ВВП все ще залишалася низькою, проте поступово набуває позитивного розвитку (у 2007 р. склала 1,7 %, у 2006 р. – 1,6 %). Зауважимо, що у розвинених країнах у вигляді страхових платежів акумулюється 7–12 % ВВП держав [4, с. 96].

Графік, представлений на рис. 1 досить наочно характеризує загальну "трансформацію" розвитку ринку: починаючи з 2002 року внутрішнє перестрахування практично не розвивалося (в основному перестрахування здійснювалося у нерезидентів – 44,7 % від чистих платежів), у 2004 р. на перестрахування (у цесію та ретроцесію) передавалися майже всі ризики, що надходили на страхування, в основному резидентам. Така "трансформація" була зумовлена перетіканням коштів з реального сектору економіки за посередництвом системи страхування з метою їхньої подальшої легалізації.

Однак, як відомо, у 2004 році відбулися значні зміни в законодавчому регулюванні ринку перестраховування України – були введені жорсткі умови щодо перестраховування в іноземних компаніях, що не мають рейтингу провідних світових рейтингових агенцій. Це сприяло звуженню “псевдострахових” операцій та призвело до зниження обсягу фактичних надходжень страховиків. Так, спад показника чистих страхових премій у 2005 р. становив 22,5 %, при чому переважно за рахунок зменшення операцій зі страхування фінансових ризиків. Частка перестраховування у нерезидентів у загальному обсязі валових страхових премій за результатами 2004 року склала майже 10 %, тоді як у 2003 р. цей показник становив 34,8 % [5].

Загальна (валова) сума страхових виплат, здійснених страховиками за договорами страхування та перестраховування за підсумками 2007 року, становила 4213,0 млн. грн. (табл. 1), у тому числі страхувальни-

кам-фізичним особам було виплачено 1788,5 млн. грн. (42,5 %) та перестраховальникам-резидентам 329,0 млн. грн. (7,7 %). У порівнянні з аналогічним періодом 2006 року сума страхових виплат зросла на 1613,4 млн. грн., або на 62,1 %. При цьому страхувальники-фізичні особи отримали від страховиків виплат на 775,7 млн. грн. більше, ніж у попередньому році. Темп приросту становив 76,6 %.

Низький рівень збитковості, тобто співвідношення страхових виплат до збору страхових премій, все ж залишається негативною рисою сучасного стану розвитку українського страхового ринку. Так, рівень чистих виплат (відношення обсягу валових виплат за вирахуванням виплат, здійснених перестраховальникам-резидентам, до обсягу валових премій за вирахуванням премій, належних перестраховикам-резидентам) за результатами 2007 року дорівнював 31,4 %, тоді як у попередньому році – 26,5 %. Рівень чистих



Рис. 1. Співвідношення страхових премій та ВВП у 1997–2007 рр.

Таблиця 1

Динаміка розвитку страхового ринку України у 1998–2008 рр. (за даними на початок року)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Страхові премії, млн. грн.	789,2	1164,1	2136,0	3030,5	3594,6	4442,1	9135,3	19431,4	12853,5	13830,0	18008,2
Страхові виплати, млн. грн.	177,8	360,9	407,0	424,2	486,0	543,1	860,6	1540,3	1894,2	2599,6	4213,0
Сформовані страхові резерви, млн. грн.	447,7	537,0	959,0	1185,2	1356,9	1896,1	3774,9	8272,2	5045,8	6014,1	8423,3
Передано в перестраховування, млн. грн.	238,5	451,2	918,0	1429,4	1785,2	2253,6	5398,0	11674,1	6047,0	5621,7	6423,9
Обсяг сплачених статутних фондів, млн. грн.	150,6	327,9	511,0	1036,9	1654,8	2456,1	3523,9	5514,5	6641,0	8391,2	10633,6

виплат фізичним особам у 2007 р. був дещо вищим за середнє значення і становив 34,6 % (у 2006 р. – 34,4 %). Все це свідчить про реальне зростання фактичних виплат.

Узагальнюючи наведені вище показники, можна констатувати наступне: страхова діяльність в Україні нині динамічно розвивається й усе більше впливає на економіку країни, розширюється сфера страхування, з'являються і розвиваються нові види страхування. Як показують дослідження, головними позитивними тенденціями розвитку страхового ринку протягом останніх років є: зростання частки страхових премій у ВВП; поетапне збільшення обсягів власного капіталу, активів і резервів, що підвищує рівень платоспроможності страхових компаній; створюються об'єднання страховиків, що сприяє появі на ринку корпоративних правил і зміцненню позицій компаній-учасниць; законодавство наближається, хоча й дуже повільно та непослідовно, до європейських стандартів, потреб страхувальників і страховиків.

Водночас, сучасний стан страхового ринку характеризується наявністю багатьох негативних тенденцій

та суттєвих диспропорцій свого розвитку, які потребують підвищеної уваги як з боку державних органів по нагляду за страховою діяльністю, так і врахування в процесі управління розвитком окремого суб'єкта страхового підприємництва.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2007 рік та 1 квартал 2008 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/straxuvanja2007\\_1kv2008\\_last.pdf](http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/straxuvanja2007_1kv2008_last.pdf)
2. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи / Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – №6. – С. 2–46.
3. Правові та інформаційні засади аспекти захисту та розвитку конкуренції в страховій та банківській СП / Удалов Т.Г., Головне управління конкурентної політики Антимонопольного комітету України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/03/04/10/396>
4. Залетов, О.М. Страхування. Навчальний посібник / О.М. Залетов ; за ред. д.е.н. О.О. Слюсаренко. – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2003.– 304, [16] с. : табл.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2004 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/files/2004.pdf>

# ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

---

УДК 159.98.+21:17

Батрамеєв С.

Наук. кер. – Гридковець Л.М., к.психол.н.

м. Київ

## МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ДЕСТРУКТИВНОЇ КУЛЬТОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ

Проблема нетрадиційних релігійних культів набуває особливої актуальності і пов'язано це, в першу чергу, із збільшенням частки населення, яке зараховує себе до таких релігійних течій. Крім того, небезпечною є також інтеграція культовозалежних осіб до державних та владних структур різного рівня підпорядкування. При подібній інтеграції спостерігається лобювання інтересів культових організацій через різного роду проекти, соціальні програми, що насправді дозволяють вже на законних підставах проводити вербування майбутніх adeptів, прикриваючись соціально-активною позицією у суспільстві. Метою подібних дій є прагнення контролю над волею і думками людей.

Причини цього феномену слід шукати у відсутності достатньої інформованості населення про цілі і методи подібних організацій. Цілі таких організацій завжди одні і ті ж, це кінцева влада над своїми послідовниками і фінансова вигода. А ось методи досягнення цих цілей можуть бути як вельми грубими, так і прихованими. Дія цих методів, як правило, залишає значний слід на психічному і фізичному здоров'ї особистості, а інколи навіть приводить до психічних розладів або, навіть, до смерті adeptа.

Серед науковців, що займаються проблемами культової залежності найбільш значними є дослідження: Аронсона Е., Волкова Є.Н., Гридковець Л.М., Ковальчука Я., Ліщинської О.А., Петухова В.Е., Праткінса Е., Шапара В. та інших.

*Об'єктом нашого дослідження* є релігійні культові організації, що діють в Україні. *Предметом дослідження* – механізми, що використовуються в нетрадиційних релігійних культурах для формування залежності adeptів.

Аналіз наукової літератури і відвідування зібрань культових організацій дозволили нам виділити у культових служіннях наявність психологічної системи маніпуляції свідомості людини. Перший етап впливу на adeptа полягає у введенні його в курс базових положень пропонованої доктрини. Основним завданням цього етапу є психологічна прив'язка вербованої людини до проголошеної ідеології. Форма

залучень може бути всілякою: курси, семінари, лекції, богослужіння, вивчення книг, перегляд відеокaset, під час яких "учення" викладаються засновниками "порційно".

У структурі механізму культової психічної залежності завжди є взаємодія двох ізоморфних один одному компонентів. З одного боку, слабе місце у психіці індивіда, а з іншого – деструктивна дія з боку зацікавленої в цьому особи чи організації.

### **Аффіліативний механізм виникнення залежності.**

У сучасних культурних умовах, коли традиційні способи задоволення потреби у приналежності стають все менш доступними сучасній людині, багато хто приходиться у культові організації для задоволення цієї потреби. Широко відома у колі фахівців техніка дії під назвою "бомбардування любов'ю" виявляється на практиці дуже результативною. Був проведений експеримент серед першокурсників. На питання: "Як ви проводите вільний час?", 98% опитаних відповіли, що весь вільний час проводять у колі друзів. Із представлених студентами описів своїх компаній можна зробити висновок, що це колишні однокласники або сусіди з дитинства. Основною метою цих зустрічей є обмін інформацією і емоційна підтримка. Після завершення студентського життя спілкування людини обмежується роботою та домівкою. Сімейні і виробничі відносини не у всіх складаються задовільно. Людей, страждаючих без емоційної підтримки, дуже багато. Одного разу, у важкий момент життя хтось запропонує приєднатися до групи за інтересами. Добре, якщо це буде конструктивна група.

### **Механізм суб'єктивного інтерпретування в процесі соціального пізнання**

Сучасна людина, що належить до західної цивілізації, при виборі методу оцінки достовірності аналізованого матеріалу звикла віддавати перевагу здоровому глузду, логічним доводам, критичному мисленню. Проте досить часто виникають ситуації, коли при аналізі однакових умов робляться абсолютно різні висновки. Ми схильні думати, що на прийняття нами рішень впливає здоровий глузд, логічний аналіз ситуації.

Однак, процес соціального пізнання є складним, багатofакторним, припускає різночитання у сприйманні одних і тих життєвих обставин. Треба відмітити, що одні життєві обставини мають різний сенс для життя різних людей.

У результаті досліджень багатьох вчених були відкриті різні механізми соціального пізнання, які можуть бути використані маніпуляторам психіки, або створити ефект омани [Jean Ritchi, *The Secret World of Cults.*], [Рейнхард Л. Трансформація. М., 1994.], [Troth R. *Youth, brainwashing, and the extremist cults.* Exeter, England: Potemaster Press 1977].

Так результати багатьох досліджень у соціальній психології показують, що люди у процесі формування уявлень про інших формують своєрідні імпліцитні теорії особи, які надалі і організують одиниці інформації в зв'язне ціле. Тут особливо доречно пригадати, що пізнання звичайної людини загалом завжди є пізнанням реальності життєвого світу", тобто людина пізнає те, що кожний знає .

Найбільшу популярність отримала теорія когнітивного дисонансу Фестінгера, сенс якої, не вдаючись у подробиці можна представити наступним чином. Якщо сформована у людини система уявлень дозволяє їй адекватно пояснювати те, що відбувається і орієнтуватися в ньому, вона переживає психологічний комфорт, супроводжуваний позитивним емоційним станом. Якщо ж два або більше елементів системи несумісні один з одним, формується стан когнітивного дисонансу, мотивуючи людину на спроби подолання даного конфлікту, усупроводі із зростанням негативних емоцій. У разі формування культової психічної залежності цей механізм працює певним чином. Коли людина, що проникла довірою до лідера тоталітарної організації, починає помічати брехню з його боку, то виникає когнітивний дисонанс. Людина прагне піти від неприємних переживань дисонансу шляхом спотворення реальності. Це пояснює той факт, що у разі пророцтв, що не збуваються, послідовники залишаються зі своїм лідером.

Використання готових схем і інших структур знання дозволяє сприймаючому соціальному суб'єкту формувати висновки і думки з більшою легкістю, швидкістю і упевненістю. У цьому випадку людям вдається економити час і енергію, зводячи до мінімуму роздуми і сумніви.

Описані вище підходи до соціального пізнання показують наявність нечіткої відповідності між реальними подіями соціального життя і баченням цих подій. Цей факт залишає простір для уяви, для домальовування бракуючих деталей з метою побудови несуперечливої картини світу.

Проте, прагнення покладатися на сценарій, схеми і інші структури знання небезпечні оманами, коли когнітивні уявлення виявляються неточними або застосовуються помилково. Так поведінка і взаємовід-

ношення у деструктивному культі будується на жорсткому сценарії, вихід за межі якого, викликає негайний тиск середовища. І, хоча стратегія дотримуватися і далі даного сценарію може привести до деградації і руйнування особистості, особа не усвідомлює цього і не може вийти за рамки сценарію, відмовившись від того, що наказала їй соціальна роль. У своїй поведінці вона вимушена виправдовувати очікування оточуючих, що сприймають її з певного моменту, в першу чергу, як носія культової ідеології. У багатьох деструктивних культах проводиться навмисна категоризація людей з використанням нової мови, яка розповсюджується на всі сфери життя суб'єкта і сприяє кардинальній зміні поведінки людини, формуванню нового життєвого сценарію, нової картини світу.

#### *Механізм міфічної свідомості.*

Одним з джерел культової залежності є маніпуляції з міфологічною свідомістю і міфологічним способом.

Поведінка людини є проявом змісту її свідомості та світогляду. Зміст свідомості складається з матеріалу, який отриманий за допомогою пізнання світу. Розрізняють наступні способи пізнання світу: міфічний, теоретичний та емпіричний. В основі міфічного способу пізнання лежить віра; емпіричний спосіб пізнання відбувається на основі досвіду; теоретичний – логічного аналізу. На практиці в індивідуальній свідомості ми маємо справу з трьома способами одночасно. Існує величезний масив інформації, який просто фізично неможливо досліджувати по кілька разів, який ми вимушені приймати на віру. Разом з цим існують речі і явища, які можливо перевірити на власному досвіді і зробити свої висновки. З досліджень Л.Леві-Брюля, К-Г.Юнга, З.Фрейда випливає, що міфічний спосіб пізнання є первинним для людини і на ранніх етапах розвитку особи є провідним і формуючим, оскільки базується на колективних структурах психіки. Теоретичний рівень пізнання є результатом учбової діяльності. Міфічний спосіб пізнання є економічним для людської психіки, міфи легко засвоюються, не вимагають великих витрат психічної енергії. Психіка, розгорнена на основі міфічного способу пізнання, є інфантильною (що ми бачимо у первісних народів). Теоретичний спосіб пізнання розгортає складнішу організацію психічного життя людини. Для нормального функціонування важливі всі названі способи.

Слово "міф" стало все частіше використовуватися в психологічній літературі. Під міфом часто розуміють завуальовану оману, до міфів звертаються і з метою пошуків резервів психотерапії, "міфами" також називають ірраціональні вірування і стереотипи в свідомості людей.

Р.А.Зобов і В.Н.Келасьев розрізняють міфи двох видів [1]:

1. Явний відкритий міф. Коли із самого початку констатується, що ми маємо справу з подіями спо-

чатку фантастичними. Прикладом таких міфів вони називають казки, епос, легенди, класичні міфи античності. Такі міфи не претендують на адекватне віддзеркалення дійсності, хоча часто містять дуже глибокі думки про неї. Міфи стимулюють розвиток літератури і мистецтва.

2. Міф, закамouflований під науку. До них автори зараховують теософію, антропософію, алхімію. Головною характеристикою таких міфів є наукоподібна форма, використання логіки, математичного апарату, відповідної символіки. В умовах дефіциту інформації про природу і суспільство людям властиво приймати пара-наукові уявлення за наукові.

Крім того, підсумовуючі цілу низку наукових джерел [2,], [3], [4]ми можемо додати ще три види міфів.

3. Міф, закамouflований під релігію. Компеляція поверхневих цитат з провідних світових релігій. Псевдо-релігія. В умовах дефіциту інформації про культуру і духовний розвиток люди схильні сприймати такі міфи як істину в останній інстанції.

4. Міфи, породжені телебаченням і кіноіндустрією. Віртуальна реальність. Телебачення, як найлегша форма засвоєння інформації.

5. Ірраціональні вірування і стереотипи різних верств населення і професійних груп.

Світогляд окремої людини має свою особисту комбінацію міфології: етнічної, професійної, пропагандистської, побутової. Свідомість сучасної людини є псевдо-міфічною, оскільки левову частку її змісту складають раціональні міфи, псевдо релігійні цінності, банальності що тиражують за допомогою телебачення. Таким чином, міфи є своєрідними каталізаторами архетипів підсвідомості, які актуалізують їх до розгортання в соціальному просторі життя людини. У цьому виявляється формуюча і терапевтична сила міфу. Псевдо-міфи, побудовані згідно із законом даного жанру, але не наповнені енергетично, створюють ілю-

зію міфу, ілюзію цінності, своєрідний плацебо ефект, який діє на психіку пригноблюючи її.

У підсумку, можемо сказати, що міфічний механізм формування тотальної психічної залежності у особистості полягає у системі, яка складається з наступних етапів:

1. Постановка завдання маніпуляції свідомістю.

2. Пошук міфу, близького за змістом.

3. Створення псевдоміфа, що зберігає форму, але підмінює основний зміст.

4. Досягнення одночасної дії на розум і серце. (Для розуму підтасовування фактів, правдоподібність, а для серця – апеляція до високих цінностей і переживань).

Підпорядкування потенційних новонавернених провадиться за строгим часовим графіком, у межах якого кожний момент пов'язаний з фізично і емоційно напруженою діяльністю. Це залишає мало часу або зовсім його не залишає для усамітнення та роздумів. Такий графік може містити: лекційний марафон, тривалі засідання – зустрічі групи, інтенсивні консультації, довільні танці або енергійні види спорту, гіпнотичні вправи, створення виразних зорових образів (візуалізація), медитація, монотонний спів, жаркі молитовні зібрання, недостатній сон та їжа. Тобто вся система деструктивної культової діяльності покликана до зниження показників критичного мислення у adeptів і до відокремлення їх від звичного соціального середовища та родини.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Зобов Р. А., Келасьєв В. Н. Социальная мифология России и проблемы адаптации. – М.: Просвещение, 2004.
2. Юнг К.Г. Архетип и символ. – М.,1991. С. 57
3. Фрейд З. Эссе про психологию. – М.,1996. С. 119.
4. Волков Е. Н. Преступный вызов практической психологии: феномен деструктивных культов и контроля сознания (введение в проблему) // Журнал практического психолога. М.: Фолиум. 1996. № 2. С. 87–93.

#### УДК 159.98

Василіка Ю.

Наук.керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.

м. Київ

### ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ У КОЛЕКТИВІ

Задоволеність персоналу взаємовідносинами у колективі є однією з найбільш суттєвих характеристик сприятливого психологічного клімату. Міжособистісні відносини у колективі формуються на основі співробітництва або конкуренції [1, 132]. Варто зауважити, що раніше найбільш поширеними були індивідуальні системи стимулювання праці. Це інколи вносить елемент суперництва в роботу колективу, що і призводить до погіршення взаємовідносин. Останнім часом більшість вітчизняних

та іноземних дослідників зійшлися на думці, що найбільш продуктивними вважаються ті колективи, які побудовані на принципі взаємодопомоги [2, 59]. І це свідчить про те, що для формування ефективної діяльності колективу необхідний сприятливий психологічний клімат.

Для того, щоб з'ясувати як саме можна сформува-ти сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі, доцільно згрупувати основні чинники, які на нього впливають. В першу чергу, це взаєморозуміння

і авторитетність керівників та підлеглих; задоволеність членів колективу взаємостосунками, процесом праці; важливу роль відіграє міра участі членів колективу в керівництві і самоврядуванні колективу; згуртованість; свідомо дисципліна; продуктивність праці.

Для успіху офіційному колективу потрібен сильний керівник, а неофіційному – лідер, якому люди готові підкорятися. На взаємовідносини людей мають великий вплив особисті якості керівника, характерологічні особливості, професійна підготовка і компетентність. Своїм стилем роботи, особистою поведінкою, ставленням до людей, піклуванням про них керівник впливає на формування психологічного клімату. Особливо негативно впливають на взаємовідносини людей такі риси як: зарозумілість, зверхність, грубість, некомпетентність, підозрілість. Керівник повинен об'єктивно оцінювати досягнення працівників, підтримувати стабільний склад колективу, розвивати в собі якості сильного, авторитетного лідера. Таким чином, для досягнення оптимального психологічного клімату зі сторони керівництва потребуються значні зусилля, а зі сторони персоналу – бажання його сформувати. Такий клімат забезпечує максимальну зацікавленість працівників у діяльності підприємства, яка і є одним з основних факторів підвищення ефективності праці, і, як наслідок, досягнення високоякісних результатів роботи підприємства.

Формування колективу відбувається під впливом багатьох чинників, незалежно від того, створення його є свідомим і цілеспрямованим чи спонтанним. До них належать:

- уявлення про мету створення колективу. Якщо воно чітке і відповідає внутрішнім переконанням і прагненням людей, то вони готові заради її досягнення цілком чи частково підкоритися груповій владі;

- позитивна оцінка організацією результатів діяльності колективу. Якщо колектив досяг певних успіхів і його оцінило керівництво, то члени колективу, впевнені у правильності свого рішення щодо входження у нього, з ентузіазмом працюватимуть далі;

- психологічна і соціально-психологічна сумісність членів колективу. В основі психологічної сумісності – темперамент членів колективу. У разі несумісності характерів чи позицій окремих індивідів колектив стає конфліктним і малоефективним.

Будь-які відносини між людьми починають складатися в результаті просторових контактів, які можуть бути безпосередніми, або опосередкованими, заочними, предметними та безпредметними, стійкими та перехідними, особистими та нормальними. На основі соціальних контактів розвивається взаємодія між людьми, на її основі виникають певні відносини.

Для налагодження ефективних стосунків в організації, менеджеру необхідно знати: сутність проблеми взаємодії людини та організаційного оточення; характеристики, які визначають поведінку людини в організації; характеристики організаційного оточення, які впливають на процес виконання людиною своїх обов'язків.

Нами був проведений аналіз причини виникнення формальних і неформальних груп у колективі. Голов-

не завдання менеджера не допустити, щоб напрями діяльності неформальних груп суперечили цілям та завданням фірми, а мали підтримуючий характер.

Відмінності у формах впливу на поведінку членів формальних та неформальних груп полягають у різноманітності важелів. У межах формальних груп використовують переважно адміністративні та економічні важелі впливу, хоча досвідчений керівник доповнює їх і методами соціально-психологічної дії. В основі впливу всередині неформальних груп переважає психологічний фактор, який підсилюється персональною взаємодією. Вагоміше значення має не законність вимог керівника (як у формальних групах), а прагнення бути харизматичним лідером.

Непотрібно забувати про вірогідність перетворень позитивних ролей на негативні, тому слід бути готовим вживати застережних заходів; кількість людей у групі повинна приблизно відповідати кількості позитивних ролей; надто велика кількість співробітників в одній ролі порушує баланс (претендування кількох осіб на одну роль породжує конфлікти); коли кількість людей для виконання всіх ролей замала – неефективно виконуватимуться групою поставлені завдання; уся сукупність ролей потрібна, коли група працює в умовах швидких змін у зовнішньому оточенні, у стабільних умовах це не обов'язково. Врахування впливу названих чинників на діяльність групи дасть змогу менеджеру уникати їх негативної дії і підсилити позитивну [3, 347].

Важливу роль відіграє навчання персоналу. Варто проводити комунікаційні та навчальні тренінги, які сприяють розкриттю кращих моральних якостей людини та підвищення згуртованості колективу.

Корпоративні вечірки та заходи допомагають налагодити в колективі дружню та сприятливу атмосферу. Адже формування необхідного рівня психологічної, професійної, інтелектуальної сумісності дозволить персоналу ефективно співпрацювати, як єдина команда, та вирішувати завдання, що ставляться перед колективом.

Більшість працівників бажать мати можливість кар'єрного росту. Керівникові доцільно замислитися над сприянням реалізації потенційних можливостей працівників. Задоволення власних потреб призводить до покращення працездатності працівника, покращення результатів у цілому.

Окремий підрозділ ми присвятили аналізу і значенню конфліктів на підприємстві. Для покращення соціально-психологічного клімату керівникам і менеджерам підприємств доцільно знати і використовувати методи управління конфліктами. Найголовнішими і дієвими вважаються структурні і міжособистісні методи. Розглянемо їх більш детально.

**Структурні методи.** До них належать: роз'яснення підлеглим вимог до роботи; координація та інтеграція спільної роботи; встановлення загально організаційних комплексних цілей діяльності; чітке структурування системи винагород.

*1. Роз'яснення вимог до роботи.* Це бесіда, у якій акцентують на результатах, яких очікують від кожного

співробітника або групи, з'ясовують, хто надає і хто отримує інформацію, характеризують систему повноважень та відповідальності, а також визначають правила і процедуру виконання робіт. Тобто кожен має розуміти, чого від нього очікують у конкретній ситуації.

2. *Координація та інтеграція спільної роботи.* Передбачає чітке визначення повноважень кожного, що упорядковує інформаційні потоки всередині організації, взаємодію людей і прийняття ними рішень. За таких умов полегшується використання ієрархії для вирішення конфлікту, бо підлеглий добре знає, чий розпорядження повинен виконувати. З метою інтеграції діяльності створюють між функціональні та цільові групи, проводять спільні наради між відділами, яких стосується певна проблема.

3. *Визначення загально організаційних комплексних цілей.* Сприяє об'єднанню зусиль працівників, груп або відділів, усуває причини, що можуть призводити до конфліктів.

4. *Структурування системи винагород.* Конструктивно впливає на поведінку людей, спрямовуючи їх дії у потрібне русло. Особи, чий внесок у діяльність організації значний, які комплексно підходять до вирішення завдань, повинні отримувати додаткову винагороду (подяку, премію тощо). Це поліпшує мікроклімат організації. Але система винагород не повинна поширюватися на працівників з неконструктивною поведінкою.

**Міжособистісні методи** (моделі). Це уникання конфлікту; залагодження конфлікту; примушування (суперництво); компроміс; співробітництво.

1. *Уникання конфлікту.* Передбачає намагання людини не потрапити у ситуації, що провокують виникнення суперечностей, ухилитися від участі в обговоренні питань, що містять розбіжності в поглядах. Це дає їй змогу не зазнавати стресів, вирішуючи проблеми. Така людина зазвичай займає пасивну позицію в групі і не зацікавлена у змінах.

2. *Залагодження конфлікту* (приспосовання до конфлікту). Це – переконання в тому, що не варто сердитися, бо “ми всі – одна команда, і не слід розхитувати човен”. Менеджер, використовуючи такий спосіб, прагне загасити конфлікт, апелюючи до потреб солідарності. Учасники конфлікту поступаються один одному. Такий спосіб може запобігти гострому протистоянню, але причини конфлікту не ліквідує.

3. *Суперництво* (примусовий спосіб вирішення конфлікту). Передбачає нав'язування однією з конфліктуючих сторін чи “третьою стороною” власної точки зору. Особа, яка застосовує такий спосіб, не бере до уваги думок інших, веде себе агресивно, використовує формальну владу. Такий спосіб управління конфліктом може бути ефективним, якщо одна зі сторін (керівник) має реальну владу над іншою (підлеглими).

4. *Компроміс.* Передбачає взаємні поступки або ж відкладення вирішення питання на якийсь час. Компроміс зводить до мінімуму недоброзичливість, дає змогу залагодити конфлікт, задовольнивши обидві сторони. Але питання вирішується не завжди оптимально.

5. *Співробітництво.* Найкращий спосіб подолання конфлікту. Сторони готові прийняти рішення, що максимально задовольняє інтереси кожного. Цей спосіб найчастіше застосовують за довірливих відносин сторін і за достатністю часу для об'рунтування рішень. При цьому сторони визнають існування різних поглядів на проблему, виявляють готовність ознайомитися з ними для з'ясування причини розходжень та визначення оптимального варіанта вирішення проблеми. [4, С. 97–163]

Американські вчені К. Томас і Р. Кілман розробили схему управління конфліктом, яка дає змогу обрати найефективніший спосіб поведінки у конкретній конфліктній ситуації. Згідно з їхніми дослідженнями поведінку учасників конфлікту можна описати за допомогою двох основних параметрів: наполегливості, з якою люди намагаються реалізувати свої наміри, і готовності до співробітництва. Якщо розглядати названі моделі за рівнем їх ефективності, то вони розташовуються у такому порядку: співробітництво, суперництво, компроміс, пристосовання, уникання. Якщо ж оцінювати їх з точки зору впливу на тривалість конфлікту і можливість його розростання, то уникання та суперництво надають конфлікту латентної (прихованої) форми, і за найменших розходжень позицій сторін він спалахує знову. [5, 123]

Вирішення конфлікту значною мірою залежить від керівника, від методів, яким він надає перевагу при управлінні конфліктом. Зокрема, авторитарний керівник швидше використовуватиме методи примусу, ліберальний – невтручання та залагоджування, демократичний – компроміс. Але передусім керівник мусить виявити причини, що зумовили конфліктну ситуацію, мотиви кожної зі сторін, і виробити для себе таку стратегію поведінки, яка б не допустила екстремальних проявів конфлікту і не спричинила тривалого протистояння в групі.

Рекомендується обговорення психологічного уроку з конфліктної ситуації. Звісно, чим менше конфліктів, тим більше це сприяє згуртованості колективу. І необхідно, при можливості їх уникати. Але, якщо конфліктна ситуація вже мала місце, доцільно проаналізувати причини, які призвели до неї і прийняти заходи по попередженню їх у майбутньому. Ефективним методом для цього може бути обговорення з персоналом проблеми, досягнення взаєморозуміння та колективне визначення стратегій поведінки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балл Г.О. Особистісна надійність та її співвідношення з особистісною свободою // Розвиток педагогічної та психологічної науки в Україні 1992–2000: Збірник наукових праць до 10 річчя АПН України.– Х., 2002. – Ч.1.– С. 532-550
2. Батаршев А.В. Психологія управління персоналом: Посібник. – М.: “Психотерапія”, 2007. – 613 с.
3. Єрмолін Б.Л., Базаров Т.Ю. “Управління персоналом. Учебник под редакцией” СПб.: Изд-во Питер, 2003. – 468 с.
4. Киппер Д. Клинические ролевые игры и психодрама.– “КЛАСС”, 1993.– 222с.
5. Ковров А.В. “Лояльность персонала”. М.: Изд-во Бератор, 2004. – 385 с.

## УДК 159.9 (173+373)

Гридковець Л.М. – к.психол.н.  
м. Київ

## ПІДГОТОВКА ОСОБИСТОСТІ ДО МАЙБУТНЬОГО ШЛЮБУ ЗАСОБАМИ СУЧАСНОЇ ШКОЛИ

Родина – це базова складова повноти людського життя. Засади формування родинної культури особистості лежать у площині базових соціальних сфер її життєдіяльності, зокрема: сім'ї, школі, суспільстві. Шкільна програма з підготовки до сімейного життя повинна кардинальним чином відрізнитися від експериментальних програм початку дев'яностих років, де основний акцент робився на когнітивному компоненті при деформації ціннісних складових. Тим паче не припустимо викладання даної дисципліни розлученими вчителями, або тими, хто має негативне, травматичне переживання щодо осіб протилежної статі. Запропонована нижче програма для учнів 5–6 класів з віддаленою підготовки до подружнього життя є складовою цілісної наскрізної програми "Шлях до зрілості людини", організаційними керівниками якої є директор Інституту післядипломної педагогічної освіти Київського міського педагогічного університету ім. Гринченка – Войцеховський М.Ф., голова ВСО "Християнська родина – світло Сходу" – Гуня І.В.; науковим керівником – к.психол.н., завідувач кафедри психології Київського інституту бізнесу і технологій – Гридковець Л.М.

*Основною метою навчально-виховної програми є формування засобами школи дитини як представника своєї статі, спроможної до гармонійної взаємодії з іншими людьми як в межах статевого-зорієнтованого, так і особистісного культурного простору на засадах духовно-ціннісного розгортання процесу власного життєтворення, віддалена підготовка до подружнього життя.*

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 пара-

дигм, 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.

Кожна зустріч має наступну часово-змістову диференціацію: 15 хв. – міні-лекція; 15 хв. – 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 духовного – 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.

**Програма 5-го класу**  
**Тема “Природно-календарний цикл”**  
**10 годин**

Людське життя, комунікативність та взаємодія розглядаються через призму природно-календарних змін. Осінь – час збирати плоди, плоди які очікува-

ли 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, через традиційний природно-календарний цикл усвідомлення власної цінності, цінності свого народження, цінності прийняття дару ближніх і цінності власного дарування.

<i>Зміст навчального матеріалу</i>	<i>Державні вимоги щодо рівня загальноосвітньої підготовки учня</i>
<b>1</b>	<b>2</b>
<p><b>Класна година 1. (Вересень). Моє життя – це унікальний дар, дар любові.</b> Осінь як час <u>дозрівання</u> та збирання урожаю. <u>Плід стає явним</u>. Те що стає явним – завжди кимось <u>викохано</u>. <u>Пошана</u> до того, що мене оточує і хто мене оточує. Моє <u>життя</u> – дивовижний <u>дар</u> батьків, дар природи, дар Творця.</p> <p><b>Класна година 2. (Жовтень). Унікальність народження.</b> Кожна людина – унікальна і неповторна. Унікальність мого народження і народження інших людей.</p> <p><b>Класна година 3. (Листопад). Дар народження на цій землі</b> 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.</p> <p><b>Класна година 4. (Грудень). Я – «Святий Миколай»!?</b> <u>Родинне життя</u> – безперервне <u>дарування</u> батьківської <u>любові</u> (як матеріальної, так і духовної). Батьки як щоденне втілення Святого Миколая. Кожна дитина може відчути себе «Святим Миколаєм» – добротинство уподібнює нас до Святого. Зберігання дарів і ділення ними, приумноження дарів, преображення та радість, щедрість та співрадість.</p> <p><b>Класна година 5. (Січень). Спочатку було слово.</b> 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.</p>	<p><b>Учень</b></p> <p>Отримує уявлення:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Про циклічність природи в усіх її проявах і на всіх рівнях.</li> <li>▪ Про життя людини як прояв природної циклічності</li> </ul> <p>Розуміє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Важливість любові для отримання доброго плоду</li> <li>▪ Важливість кожного для родини, для держави, для людства</li> <li>▪ Ментальні особливості взаємодії в українському середовищі</li> <li>▪ Щоденні прояви батьківського дарування</li> <li>▪ Результати впливу слова на саму людину, суспільство та світ</li> <li>▪ Систему взаємодії: вчинок – відповідальність</li> <li>▪ Значення очікування і приготування до важливої життєвої події</li> <li>▪ Прояви одностатевої соціалізації</li> </ul> <p>Усвідомлює:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Прояви пошани до себе, до оточуючих, до батьків, до природи, до Творця</li> <li>▪ Унікальність і неповторність кожної людини</li> <li>▪ Наявність індивідуального біологічного годинника</li> <li>▪ Цілісність тіла, душі та духа</li> <li>▪ Багатство культурно-історичного досвіду України (культурні прояви від трипільської культури до наших часів)</li> <li>▪ Силу слова</li> <li>▪ Значення стереотипів у сприйманні образу чоловічості і жіночості</li> <li>▪ Батьківство як втілення життєвого прикладу Святого Миколая</li> <li>▪ Значення милосердя і любові у стосунках батьки-діти і діти-батьки</li> <li>▪ Силу батьківської любові</li> <li>▪ Важливість матері для кожної дитини</li> </ul>

Продовження таблиці

1	2
<p><b>Класна година 6. (Лютий). Родина – спільнота любові. Святе сімейство. Зустріч поколінь.</b> Взаємодія «батьки та діти» (притча про блудного сина з домінуючої позиції «батько-син»). Коли батько сам є зраним і не бачить болів дитини – милосердя як єдиний правдивий шлях особистісного розвитку. Де можна знайти допомогу в скрутну хвилину?</p> <p><b>Класна година 7. (Березень.) Пробудження (внутрішній годинник).</b> Все в природі має свій внутрішній біологічний годинник. Біологічні годинники у дівчаток та хлопчиків. Всього свій час.</p> <p><b>Класна година 8. (Квітень). Правдива радість.</b> Час очікування та приготування. Воскресіння Тіла, Душі і Духа. Любов як стриманість: відмова від нижчого заради вищого.</p> <p><b>Класна година 9. (Квітень). Я – хлопчик, я – дівчинка.</b> Спільнота дівчат, спільнота хлопців. Ігри хлопців, забавки дівчат.</p> <p><b>Класна година 10. (Травень). Мама – найкраща у світі.</b> Т.Г.Шевченко «У нашій раї на землі нічого кращого немає як тая мати молодая з своїм дитяточком малим...». Образ матері в українських піснях. Мама у моєму житті.</p>	<p>Знає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Про біологічний годинник у природі</li> <li>▪ Принципи прояву гармонійної любові (очікування, приготування, стриманість, дарування, пізнання, вдячність)</li> <li>▪ Про важливість слова в житті людини і про його вплив на її фізіологію, психологію та духовність</li> <li>▪ Важливість батьківської любові</li> <li>▪ Літературні приклади краси материнського образу</li> <li>▪ Традиційні форми комунікацій між хлопцями і дівчатами українського народу</li> <li>▪ Ігри гаївок для хлопців та дівчат</li> </ul> <p>Визначає: Важливість власного життя для себе, батьків, Творця.</p> <p>Вміє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Адекватно до ситуації проявляти пошану до природи, до людей, до себе.</li> <li>▪ Використовувати власну біологічну карту</li> <li>▪ Застосовувати елементарні навички саморегуляції</li> <li>▪ Пояснити співрозмовнику його неповторності та важливість</li> <li>▪ Налагоджувати позитивні комунікації з однолітками своєї та протилежної статі</li> <li>▪ Визначити та втілити власну стратегію добротності</li> <li>▪ Застосовувати навички позитивного спілкування в родині і з друзями</li> <li>▪ Звернутися за допомогою в кризових ситуаціях до відповідних служб</li> <li>▪ Застосовувати отримані знання на практиці</li> </ul> <p>Характеризує: Ознаки біологічного годинника у хлопчиків та дівчаток</p> <p>Розрізняє: Власні вчинки та вчинки рідних за їх моральною чи аморальною спрямованістю</p> <p>Готує: Наочні матеріали для проведення вечорниць</p>

## Програма 6-го класу

## Тема "Пробудження дівчості та юнацтва"

9 годин

Програма шостого класу активізує набуті дітьми на попередньому етапі знання і навички і формує у них основні засади психосексуальної культури.

**Мета курсу** за 6 клас полягає не стільки в інформативному просвіченні дітей, скільки у розвитку їхнього духовно-ціннісного та психологічного потенціалу

щодо сприймання власної статевої, власної фізіології, власних біологічних відмінностей.

Програма підготовки до шлюбу починається з п'ятого класу, оскільки дослідження серед дітей даної вікової категорії показало, що саме в цьому віці починає активізуватися потреба в активному обміні інформації із психосексуальної складової людської життєдіяльності. Зокрема дітей цікавлять питання: "чому батьки не розповідають про сексуальність?", "чому настирливо

Зміст навчального матеріалу 1	Державні вимоги щодо рівня загальноосвітньої підготовки учня 2
<p><b>Класна година 1. (Вересень).</b> <b>Зрозуміти себе – зрозуміти іншого.</b> 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.</p> <p><b>Класна година 2. (Жовтень).</b> <b>Дива дівочого організму</b> (окремо для дівчат). Циклічність жіночого буття. Зміни які чекають на дівчинку.</p> <p><b>Класна година 3. (Листопад).</b> <b>Таємниця чоловічості</b> (окремо для хлопців). Статеворольова соціалізація. Хлопчик-Юнак- Чоловік.</p> <p><b>Класна година 4. (Грудень).</b> <b>Ми – єдине ціле.</b> (Спільне заняття) Цінність чоловічого і жіночого організму як доповнення одне одного (фізичне, фізіологічне, емоційне).</p> <p><b>Класна година 5. (Січень).</b> <b>Прояви чоловічості та жіночості.</b> Емоції в поведінці юнок та юнаків. Відображення емоційної взаємодії в пісенній спадщині нашого народу. Мовні звернення українців до своїх коханих. Найкращі взірці любовної мовної комунікації у світовій літературі та культурних проявах.</p> <p><b>Класна година 6. (Лютий).</b> <b>Чому я роблю те, чого не хочу.</b> Чого моє тіло мене не слухається? Сублімація сексуальної енергії. Відвага – це ненасильство над слабшим.</p> <p><b>Класна година 7. (Березень).</b> <b>Сила у слабкості і слабкість у силі.</b> Сила волі у реалізації власних мрій. Прояви агресії, приниження та узалежнення як слабкість сили. Діти з дорослими вчинками та досягненнями.</p> <p><b>Класна година 8. (Квітень).</b> <b>Рівні спілкування (тілесне, психологічне та духовне)</b> Взаєморозуміння, підтримка та посвята. Деструктивні прояви комунікацій: плітки, інтриги, боротьба за владу. Діалог – як шлях до гармонізації стосунків.</p>	<p><b>Учень</b></p> <p>Отримує уявлення: Про особливості психофізіологічних реакцій особистості на початку підліткової кризи</p> <p>Розуміє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Прояви переживань та почуттів дівчинки, дівчини, жінки</li> <li>▪ Прояви переживань та почуттів хлопчика, юнака, чоловіка</li> <li>▪ Що зовнішні прояви поведінки є продовженням внутрішнього світу людини</li> <li>▪ Засади позитивних комунікацій між хлопчиком та дівчинкою, юнаком та дівчиною, чоловіком та жінкою</li> <li>▪ Особливості поведінкових проявів міжстатеві взаємодії з позиції традицій українського народу</li> <li>▪ Важливість прийняття себе у своїх реакціях і адекватної взаємодії із самим собою та оточуючим світом</li> <li>▪ Власні вчинки та вчинки ближніх за їх ціннісним наповненням</li> <li>▪ Силу внутрішнього стрижня людини</li> <li>▪ Значення власної відповідальності за якість взаємодії</li> <li>▪ Необхідність використання набутих знань у повсякденному житті</li> </ul> <p>Усвідомлює:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Особливості власного внутрішнього світу відчуттів, переживань та емоцій</li> <li>▪ Взаємозалежність фізіологічних, психічних, поведінкових проявів у дівчинки, дівчини та жінки.</li> <li>▪ Взаємозалежність фізіологічних, психічних, поведінкових проявів у хлопчика, юнака, чоловіка.</li> <li>▪ Важливість емоційної підтримки у взаємних комунікаціях між хлопцями та дівчатами</li> <li>▪ Важливість духовності у розвитку власної мовної практики</li> <li>▪ Можливості саморегуляції власної психосексуальної енергії</li> <li>▪ Важливість взаєморозуміння у всіх формах комунікацій</li> <li>▪ Важливість набутих знань та практичного досвіду</li> </ul> <p>Знає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Про цикли функціонування жіночого організму</li> <li>▪ Про особливості чоловічого організму</li> <li>▪ Про особливості впливу фізіологічного фактору на стосунки між хлопцями та дівчатами</li> <li>▪ Літературні приклади висококультурної взаємодії між хлопцем та дівчиною</li> <li>▪ Методи перерозподілу (сублімації) власної сексуальної енергії</li> <li>▪ Причини виникнення деструктивних проявів комунікацій</li> </ul> <p>Характеризує: Властивості особистісних проявів особистості з позиції сили та слабкості</p>

наполягають на розмові на дану тему?"; "чому виникають місячні у дівчат, а чому у хлопців їх не має?"; "як відбувається вагітність?"; "чому виникає сексуальне бажання?"; "що відбувається з дитиною в утробі?"; "чому помирають ненароджені діти та щойно народжені немовлята?"; "як зацікавити хлопця?"; "як відмовити хлопцеві який тобі подобається?" тощо. Тобто як бачимо, питання п'ятикласників мають цілком

сформований психосексуальний характер. Єдине що відрізняє дітей даної вікової категорії від підлітків, вони не задають питання відкрито, а лише в анонімних записках.

Потреба дитини у інформації завжди має задовольнятися, але не у хаотичній формі, а в якості системного ціннісно-зорієнтованого формуючо-пізнавального процесу.

УДК 159.923+364.

Гридковец Л.М., Кутепова И.

г. Киев

## ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ОНКОБОЛЬНЫМ

Любая болезнь имеет три уровня проявления: физический, психологический и духовный. Психологический уровень формирует факторы, играющие существенную роль как в восприимчивости человека к болезням, включая рак, так и в избавлении от них. Нередко рак является видимой стороной внутреннего конфликта человека и свидетельствует о наявности в нем внутренних неразрешенных проблем, усиленных стрессовыми переживаниями и событиями.

Физические методы лечения остаются неотъемлемой составляющей в борьбе с такими грозными болезнями, как рак. Однако без определенной системы представлений, с помощью которых и пациенты, и врачи могли бы содействовать лечению и формировать у больных положительные ожидания, лечение будет неполным. Если удастся мобилизовать всего человека на борьбу с болезнью, вероятность его выздоровления существенно возрастает.

Взять на себя ответственность за то, чтобы проанализировать или даже пересмотреть те из своих представлений и чувств, которые не способствуют лечению и не помогают бороться за свою жизнь и здоровье, может любой. Поиск ответа на этот вопрос снова возвращает нас к эмоциональным и психологическим факторам, влияющим на состояние здоровья и возникновение болезни. Те же самые причины, по которым один пациент остается жить, а другой, с тем же диагнозом и лечением, умирает, влияют и на саму способность человека воспринимать заболевание как такое, т.е. на способность принять или откинуть болезнь.

Научные исследования показали, что:

– сильный эмоциональный стресс увеличивает восприимчивость организма к заболеваниям;

/0 хронический стресс приводит к подавлению иммунной системы, что в свою очередь еще больше повышает восприимчивость организма к заболеваниям и особенно – к раку;

– эмоциональный стресс не только подавляет иммунную систему, но и приводит к гормональным нарушениям, которые могут способствовать появлению

атипичных клеток как раз в тот момент, когда организм наименее способен с ними бороться.

Исследования среди онкобольных показывают, что незадолго до начала развития болезни многие из них утратили значимые эмоциональные связи. Когда объекту или роли, с которыми человек себя связывает, начинает угрожать опасность или они просто исчезают, то он оказывается словно наедине с собой при отсутствии навыков, позволяющих справиться с подобными ситуациями. В таком случае, рак выступает в качестве симптома наявности неразрешенных проблем человека

Особенную роль в формировании раковых опухолей играют негативные фиксационные переживания детства личности. Психологический резерв ребенка ограничен, а соответственно модели поведения, обусловленные этим ограничением внутреннего резерва, носят сценарный характер.

Возникшие новые стрессовые ситуации ставят перед человеком проблему, с которой он уже не может справиться. Это не означает, что эту проблему порождает стресс. Она возникает в результате того, что человек не может справиться со стрессом, не нарушая установленных им же самим правил поведения и не выходя за рамки когда-то выбранной роли.

Не видя возможности изменить правила своего поведения, человек чувствует свою беспомощность и неразрешимость создавшейся ситуации. Человек отказывается от решения проблемы, теряет гибкость, способность изменяться и развиваться. Как только у человека пропадает надежда, его жизнь превращается в "бег на месте", он уже не пытается ничего достичь. Со стороны может показаться, что он живет вполне нормальной жизнью, но для него самого существование теряет любой другой смысл, кроме выполнения привычных условностей. Серьезное заболевание или смерть представляет для него выход из этого положения, разрешение проблемы или ее отсрочку.

Некоторые пациенты могут вспомнить у себя такую последовательность мыслей, другие ее не осознают. Тем не менее большинство признает, что за

несколько месяцев до начала заболевания они переживали чувства беспомощности и безнадежности. Этот процесс не вызывает рак, скорее он позволяет ему развиваться. Если люди смогут узнать себя в приведенном описании, то это послужит им сигналом, призывающим к активным действиям, к необходимости что-то изменить в своей жизни.

Существует четыре психологических этапа, позволяющих человеку выйти из кризиса к здоровью:

– когда человек узнает, что болен и что его заболевание может быть смертельным, он начинает по-новому видеть свои проблемы; – человек принимает решение изменить свое поведение, стать другим;

– физиологические процессы, происходящие в организме, реагируют на вспыхнувшую надежду и вновь появившееся желание жить. В большинстве случаев этот процесс не идет абсолютно гладко – у него есть свои взлеты и падения;

– выздоровевший больной чувствует себя “лучше, чем просто хорошо”.

У него появляются духовные силы, положительное представление о себе, вера в свою способность влиять на собственную жизнь – все, что, без всякого сомнения, свидетельствует о более высоком уровне психологического развития. У многих из тех, кто занимал активную позицию в борьбе с болезнью, в положительную сторону меняется и отношение к жизни. Они обретают веру, что все пойдет хорошо, и перестают считать себя жертвой. Судить о действительном настроении пациентов нужно не только по словам, но и по их поступкам.

Но не только человек сам влияет на протекание заболевания. Большую роль в процессе развития болезни и выздоровления оказывают другие люди:

– результаты исследований психологов показали значение “предопределяющего пророчества или предсказания”. И даже результаты научных исследований могут стать провокационным фактором, стимулирующим развитие заболевания. Ожидая что-либо, мы действуем согласно этому ожиданию и таким образом повышаем вероятность того, что оно сбудется.

– определенные ожидания (врачей, родственников и т.д.) влияют на результат, вызывая бессознательные изменения поведения. Часто ожидание может играть и весьма отрицательную роль.

Иногда бывает трудно понять, являются ли некоторые побочные эффекты действительно реакцией организма на лечение, или же они вызваны определенными представлениями человека.

Опыты с очевидностью подтверждают силу воздействия отрицательных установок. Социальные представления о раке обладают очень сильным отрицательным воздействием. Многие больные способны быть мужественными и сильными. Для того чтобы помочь им в этой нелегкой задаче, необходимо противопоставить существующим в обществе отрицатель-

ным установкам относительно рака систему положительных представлений. Отрицательный опыт многих людей определялся не действительным положением вещей, а в какой-то степени являлся результатом их первоначальной отрицательной установки.

Есть мнение, что нельзя вселять в человека “неоправданные надежды”. Но жизненная позиция, в которой нет места надежде, это не реализм, а самый обычный пессимизм. Он может избавить человека от разочарования, но одновременно с этим активно способствует достижению именно отрицательных результатов. Такая позиция отнимает у людей вообще всякую возможность жить полной жизнью и бороться, когда возникает угроза их жизни. Каждый пациент, стремящийся стать здоровым, неизбежно сталкивается с необходимостью пересмотреть свое отношение к угрожающей его жизни болезни, *он должен быть “открыт” для надежды.*

Психологи обратили внимание, что особенно хороших результатов добивались те пациенты, которые воспринимали эти принципы медленно и постепенно. Пока они обдумывали все подробности, взвешивая все “за” и “против”, эти представления усваивались на всех уровнях личности, проникали во все личностные установки и поведение. И хотя всех пациентов время от времени посещают сомнения – отголоски старых представлений, огромное значение имеют само стремление пересмотреть старые взгляды и вера в то, что вы способны это сделать.

Психологические процессы, помогающие освободиться от неприятных чувств, выразить отрицательные эмоции и простить былые обиды (реальные или вымышленные) могут стать важным элементом профилактики и преодоления заболеваний. Мы ощущаем стресс не только в тот момент, когда переживаем определенное событие, способствующее формированию отрицательных эмоций, но и каждый раз, когда вспоминаем об этом событии. Как показывают наши собственные исследования и работы других ученых, подобный “отсроченный” стресс и связанное с ним напряжение могут оказывать сильное отрицательное воздействие на естественные защитные системы организма. В самом начале такие чувства могут быть абсолютно оправданы, но в дальнейшем, продолжая их носить “в себе”, человек обязан будет оплачивать это повышенным физиологическим и эмоциональным напряжением. Если такие чувства присутствуют и у вас, то прежде всего вам придется признать, что не кто иной, как вы сами являетесь основным источником стресса.

Но одно дело – поверить в необходимость освободиться от обид, простить их, и совсем другое – научиться это делать.

Различные духовные наставники и представители разнообразных философских школ во все времена говорили о необходимости прощения. Вряд ли бы они уделяли столько внимания этой проблеме, если бы

прощать было легко. Но с другой стороны, они бы не предлагали этого, если бы это было невозможно.

В книге Эмметта Фокса "Нагорная проповедь" предлагается конкретный практический метод, помогающий человеку прощать. Суть его в том, чтобы представить себе человека, на которого держишь обиду, и вообразить, что с ним случается что-то хорошее. По мере того, как снова и снова мысленно повторять этот процесс, особенно если воссоздавать стрессовую ситуацию, становится легче представлять себе, что с этим человеком происходит что-то хорошее, и в результате начинаешь лучше к нему относиться. Формирование мысленных образов для преодоления обиды помогут не нашедшим выхода чувствам, которые в вас живут, освободиться. После того как пациенты освобождаются от обид на других людей, последним человеком, которого они прощают, являются они сами. По результатам объективных психологических тестов, после длительного применения этого метода у больных снижается стремление подавлять и отрицать свои эмоции.

Может случиться, что, работая над преодолением обид, пациенты обнаруживают, что как бы они ни старались, им не удастся простить какого-то человека. Обычно это означает, что в негативном чувстве к нему для них скрыта какая-то выгода и они имеют от этого какую-то пользу. Может быть, обида позволяет им оставаться жертвой, то есть играть определенную роль, которая дает основание жалеть себя и при этом не брать на себя ответственность за изменение жизни. Таким образом, для того чтобы примириться с поведением кого-то другого, приходится очень внимательно рассмотреть свое собственное. Если удаётся простить себя, удастся простить и других. Если же простить других трудно, то это чаще всего происходит из-за того, что трудно распространить прощение на себя.

Направив связанную с обидой энергию на конструктивные решения, человек делает шаг к тому, чтобы вести такую жизнь, какую сам хочет. А это в свою очередь укрепляет способность организма бороться с раком и коренным образом улучшает качество жизни.

Некоторые ученые высказывают предположение, что у онкологических больных произошло нарушение связи с ресурсами бессознательного. Как подсказывает наш опыт, многие из выздоровевших пациентов в конце концов приходят к выводу, что их болезнь частично являлась сигналом того, что им необходимо уделять больше внимания своему бессознательному "я", а не тому, чего от них ждут окружающие. Многие пациенты рассказывали об особых озарениях, чувствах, снах или образах, благодаря которым они приобретали очень важные знания, необходимые на пути к восстановлению здоровья.

Чтобы пациенты смогли установить связь со своим глубинным источником исцеления и силы, их обучают работе с Внутренним Наставником. Мысленно

вызывая образ Внутреннего Наставника, они получают доступ к своему бессознательному.

Впервые работа с Внутренним Наставником была применена в психотерапии психоаналитической школы Юнга (Юнг называл его Мудрым Существом). Юнг говорил, что иногда во время медитации или состояния задумчивости возникают образы, существующие как бы самостоятельно, независимо.

У многих людей Внутренний Наставник принимает облик какой-то уважаемой авторитетной личности (старой мудрой женщины или мудреца, доктора, религиозного деятеля), с кем можно вести внутренний диалог, задавать вопросы и выслушивать ответы, выходящие, казалось бы, за рамки сознательных способностей человека.

Более того, пациенты часто лучше реагируют на озарения, которые приходят к ним во время разговора с Внутренним Наставником, чем на наблюдения терапевта. Поскольку Внутренний Наставник является не кем иным, как частью их собственной личности, доверие к такому руководителю – здоровый шаг на пути к принятию на себя ответственности за собственное физическое и психическое здоровье.

У пациентов Внутренний Наставник, как правило, принимает образ либо какого-то уважаемого человека, либо какой-то иной фигуры, имеющей большое символическое значение. Доктор Бреслер, работающий в клинике при медицинском колледже Лос-Анджелеского университета и занимающийся проблемами боли, часто просит своих пациентов обратиться к Внутреннему Наставнику для облегчения болей. При этом он предлагает им представить его в виде каких-нибудь смешных зверюшек вроде Лягушонка Фредди.

В процессе выздоровления важную роль играют мысленные образы, в частности они должны давать визуализацию того, что:

- раковые клетки достаточно слабые и не имеют жесткой структуры;
- лечение обладает силой и мощью;
- армия лейкоцитов огромна и по количеству намного превосходит раковые клетки и т.д.;
- ясность лейкоцитов должна превышать четкость выражения раковых клеток. Нередко свойства, которыми наделены лейкоциты, отражают стоящие перед людьми психологические трудности;
- терапевтическое лечение есть другом и союзником.

Необходимо наградить лечебные средства какими-то конкретными чертами, сделать их помощником и другом, который помогает справиться с болезнью.

Главная задача – выздороветь, и поэтому очень важно то, как пациент представляет себе возвращение здоровья, жизненной силы и энергии. Он должен постараться вообразить, что достигает поставленных целей и это доставляет ему удовольствие.

Одним из важнейших этапов в процессе выздоровления онкобольного является преодоление боли. Ученые до сих пор точно не знают, что вызывает боль и

как она связывает тело и психику и какая именно ее часть определяется физическими, а какая психологическими причинами. В тоже время существует целая система способствующая преодолению острых болезненных ощущений. Физическая боль выполняет иногда сразу несколько психологических функций. Онкологический пациент может полагать, что “преимущества” болезни, в виде возросшей любви и внимания окружающих, возможности уйти от неприятной ситуации и т. д., в большей степени вызваны его страданиями от боли, нежели просто самим фактом злокачественного заболевания – ведь боль напоминает о болезни с такой очевидностью.

Поскольку боль нередко бывает связана со страхом и напряжением, многие пациенты замечают, что когда они начинают регулярно выполнять упражнения на релаксацию и визуализацию, боль уменьшается.

При работе с болью необходимо помочь пациентам понять роль эмоциональных моментов, попросить обратить внимание на то, когда и почему возникает боль, от чего зависит ее интенсивность, при каких условиях пациент совсем, либо почти совсем ее не испытывает, осознать, как он сам содействует боли.

Боль никогда не бывает постоянной, хотя пациенты нередко описывают ее именно так. Если бы они стали вести регистрацию своей боли, они бы обнаружили, что бывают моменты, когда она полностью отсутствует, когда боль минимальна и когда она имеет разную интенсивность. Хорошо было бы им проследить за своими мыслями и событиями в жизни в каждый из этих моментов.

Психологи, рассматривая вместе с пациентами эмоциональные компоненты, способствующие возникновению боли, одновременно применяют три способа непосредственной борьбы с болью с помощью мысленных образов:

1. *Зрительное представление целительных сил самого организма*

Цель данного упражнения – помочь человеку мобилизовать целительные силы организма и направить их к больному месту, чтобы устранить существующие нарушения и таким образом уменьшить боль.

2. *Установление связи с болью.*

С болью, как и с Внутренним Наставником, можно установить связь и вести мысленный разговор. И в том, и в другом случае есть возможность многое узнать об эмоциональных слагаемых боли и заболевания. Никто не сможет назвать причину неприятностей пациента лучше, чем он сам.

Ещё один способ уменьшения боли состоит в том, чтобы представить себе, как она выглядит. Как и первое упражнение, этот метод направлен на усиление веры в собственную способность управлять процессами, происходящими в организме.

3. *Зрительное представление боли.*

Некоторые из пациентов открыли для себя, возможно, наиболее продуктивный способ: они стара-

ются заменить боль какими-нибудь удовольствиями. Они заметили, что если при появлении боли заняться чем-то приятным, приносящим радость, боль ослабевает или даже вовсе исчезает.

Эффективность помощи онкобольным возрастает, если в психологической программе берут участие не только больные, но и их мужья или жены, а если их нет – то самые близкие члены семьи. Поддержка мужа, жены и всей семьи часто определяет, насколько пациент сможет со всем этим справиться. Другая, не менее существенная, причина состоит в том, что супруги и семьи больных часто нуждаются в поддержке не меньше, чем сами больные.

Каждая семья, в которой есть онкологический больной, хочет ему помочь и чувствует свою ответственность за его поддержку. При этом очень важно, чтобы родные больного не забывали о своих собственных потребностях и дали возможность больному самому отвечать за свое здоровье. Поэтому очень существенно, чтобы в семье к нему относились как к ответственному человеку, а не как к беспомощному ребенку или жертве.

Во фразе: “Я буду с тобой” и заключается самое главное. Никакие уговоры и добрые слова не идут в сравнение с тем, что вы будете вместе с близким человеком, вне зависимости от того, сколько ему лет. Поддерживайте, не стараясь “спасти”. На первый взгляд, “спасая” кого-то, вы помогаете этому человеку, но на самом деле вы лишь поощряете его слабость и бессилие. Это способствует тому, что у всех членов семьи нарушается способность искренне выражать свои чувства.

Точно так же опасно стремление защитить больного от других трудностей, например, не говорить ему о том, что у его сына или дочери не все в порядке в школе. Если от больного что-то скрывают, полагая, что “ему и без того не сладко”, это отдаляет его от семьи в тот самый момент, когда для него очень важно чувствовать эту связь и принимать участие в общих делах. Близость между людьми возникает тогда, когда они делятся своими чувствами. Как только чувства начинают скрывать, близость теряется.

Пациент тоже может принять на себя роль “спасителя”. Чаще всего это происходит, когда он “охраняет” окружающих, пряча от них свои страхи и тревоги. В этот момент он начинает чувствовать себя особенно одиноким. Иногда это приводит к тому, что у родных больного сохраняются болезненные переживания уже после того, как он выздоровел или умер.

Если вы обнаружите, что, вместо того чтобы помогать, “спасаете” кого-то, помните: жизнь больного зависит от того, насколько он сможет использовать ресурсы своего собственного организма. Поощряйте здоровье, а не болезнь. Ваша любовь и поддержка должны служить больному наградой за независимость и самостоятельность, а не за слабость. Не лишайте его возможности самому забо-

тяться о себе. Обязательно обращайтесь внимание на любое улучшение состояния больного. Занимайтесь с ним какой-то деятельностью, не относящейся к болезни.

Если у человека рак, это отнюдь не означает, что он должен прекратить радоваться. Наоборот, чем больше радостей доставляет человеку жизнь, тем больше усилий он будет прилагать, чтобы остаться жить.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Д. Бьюдженталь. Наука быть живым: диалоги между терапевтами и пациентами в гуманистической терапии. – М.: Независимая фирма "Класс", 2007.

2. К. Саймонтон, С. Саймонтон. Психотерапия рака. – СПб.: Питер, 2001.

3. Н. А. Магазаник. Искусство общения с больными. – М.: Медицина, 1991.

4. И.В. Левандовский. Руководство по профилактической медицине. Рекомендации по психической помощи онкобольным. – М.: Медицина, 1995.

5. Н.Н. Блинов, И.П. Хомяков, Н.Б. Шиповников. Об отношении онкологических больных к своему диагнозу. // Вопросы онкологии. – 1990. – №8.

6. Н.А. Русина. Эмоции и стресс при онкологических заболеваниях // Мир психологии. Научно – методический журнал. – 2002. – №4.

7. А.В. Чаплин. Психологические аспекты онкологии // Вопросы онкологии – 1992. – №7.

#### УДК 159.922.7

Дзюба В.

Наук. керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.

### ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

На даний момент дослідниками виявлені певні індивідуально-психологічні характеристики особистості, які обумовлюють наявність та ступінь прояву в неї агресивної поведінки. Психологами та криміналістами була встановлена тенденція, відповідно до якої велика частка агресивних дій здійснюється саме особами підліткового і юнацького віку. Існує кілька причин цього феномену:

1) біологічна: за рахунок гормональної перебудови організму, підвищується рівень статевих гормонів (тестостерон), внаслідок чого порушується врівноваженість процесів збудження та гальмування в ЦНС;

2) соціальна: мінімальний життєвий досвід входить в конфлікт із сильною потребою у самоствердженні, що зазвичай має презентативний характер, відповідно легке наслідування асоціальної (в т.ч. агресивної) поведінки своїх однолітків або старших товаришів;

3) соціально-культурна: поблажливе ставлення суспільства до певних відхилень поведінки підлітків від соціальних норм.

Аналіз показує, що чоловіки більш схильні до прояву агресивних дій фізичного характеру, а жінки до вербальної та психологічної агресії. У суспільній свідомості вияв фізичної сили є прерогативою чоловіків, внаслідок чого до прояву відкритої агресії серед хлопчиків батьки ставляться більш поблажливо. Крім того, агресія чоловіків та жінок, в більшості випадків, виконує різні функції, а саме:

– у чоловіків це функція досягнення певних цілей (тобто інструментальна);

– у жінок-експресивна.

Поряд з цим, кримінальна практика показує, що насильницькі злочини, скоєні жінками, часом по жорстокості перевершують злочини чоловіків. Деякі пси-

хологи (переважно психоаналітичного напрямку) вважають, що це пояснюється бажанням жінок перебороти підсвідомий комплекс неповноцінності перед чоловіками.

Нерідко в науковій літературі можна зустріти думку, що страх і тривога сприяють придушенню агресивної поведінки. Людина недовірлива, стурбована тим, що про неї скажуть інші, як на неї подивляться, часто прикладає всі зусилля, щоб стримати, приховати свою агресію. Проте більш ґрунтовні дослідження демонструють зворотню тенденцію. Людина що відчуває почуття небезпеки у міжособистісних відносинах, у якості механізму психологічного захисту може обирати саме агресивні дії. Так, А.Фрейд (1936) [3] описала механізм ідентифікації з агресором, як засіб подолання дитиною своїх тривог і страхів. Результати багатьох судово-психіатричних експертиз осіб, що скоїли вбивства, свідчать про наявність у них вираженої тривожності (психастенії).

Підозрілість (упереджена атрибуція ворожості) є приписування іншим людям агресивних намірів. Дана риса яка тісно пов'язана із попередньою (тривожністю), запускає в хід наступний механізм, який складається з наступних ланцюжків:

– Людина відчуває почуття небезпеки;

– Вона вважає, що оточуючі люди мають проти неї агресивні наміри;

– В якості самозахисту вона починає демонструвати вороже, агресивне відношення;

– Людина часто викликає дійсну реальну ворожість із боку оточуючих;

– Побачивши, що її підозри " підтвердились ", людина повною мірою виявляє захисну агресію [2].

Відомо, що ціннісні орієнтації особистості виступають регуляторами її поведінки. Вони впливають на

формування установок, або атитюдів -відношень особистості до самої себе або об'єктів зовнішнього світу. Багато досліджень встановили, що такий тип установок, як заботони, тісно пов'язані з проявом агресивної поведінки.

Оснору заботону складає стереотип, стійкий і спрощений образ певного явища або людини, який виникає на основі недостатнього попереднього досвіду, обмеженої інформації, наприклад: " всі бізнесмени – злодії ", " всі кавказці – бандити ". Наявність негативних стереотипів і заботонів запускає в дію механізм упередженої атрибуції ворожості.

Крім того, не слід забувати значення виховання дитини у соціальних інститутах, першим з яких є сім'я. Багато дослідників вказують на те, що характеристика сім'ї, як " повна " або " неповна ", впливає на встановлення агресивної поведінки у дітей та молоді. Так, згідно Гетінгу (1989), неповнолітні вбивці дуже часто походять саме з " неповних " сімей. Існують вітчизняні дані про те, що третина всіх людей, засуджених за вбивство, зростало в неповних сім'ях (8% без матері, 75% - без батька), і майже 20% взагалі зростали без обох батьків. Дослідження російських спеціалістів Е. Долматової та Г.Редя (1997) виявили, що 55% підлітків з делінквентною агресивною поведінкою також походять з неповних сімей. Є цікаві дані про те, що для людей, які виконували замовлені політичні вбивства (або замаху) є характерним походження з розпавшихся сімей. Як вважає з цього приводу вітчизняний дослідник В.Тюрина, одна з причин розвитку жорстокості у підлітків чоловічої статі – відсутність у сім'ї зразка чоловічої поведінки внаслідок чого вони не можуть розрізнити чоловічу та псевдо чоловічу (агресивну) поведінку. [1].

Ступень " алкоголізації " сім'ї теж впливає на агресивність її членів, в т.ч. дітей. Проблеми взаємозв'язку " батьки – алкоголь та досліджена поведінка дітей " докладна вивчалась у вітчизняній педагогіці, і практично у всіх дослідженнях цей зв'язок знаходив своє підтвердження. Так згідно дослідженням А. Горькової у 84% делінквентних підлітків відмічалась алкоголізація в сім'ї, причому ведуче значення мала алкоголізація матері (45%). При всьому цьому, однак слід додати, що алкоголізація батьків виступає скоріше в якості передумови дитячої та молодіжної агресії.

У багатьох дослідженнях були отримані дані про те, що в сім'ях агресивних дітей є поширеним агресивний стиль поведінки між батьками.

Але мабуть найбільш впливовим фактором соціалізації агресії виступають відносини типу (батьки-діти). Ряд дослідників виявили взаємозв'язок між типом відношення матері до малюка в ранньому дитинстві, та проявом дитиною агресивної поведінки пізніше. У деяких дослідженнях відмічалось, що реакція матері на плач малюка та час дії цієї реакції формують базовий тип відношення до людей взагалі (яскраво це можна побачити на приклади теорії психосоціального роз-

витку Е.Еріксона). При несприятливій реакції матері (або при її відсутності) формується така базова риса особистості, як тривожність, яка в свою чергу, стає передумовою (а згідно поглядам деяких спеціалістів-причиною) формування агресивної поведінки.

Згідно досліджень, проведених Р.Сірс, Е.Макобі та Х.Левін (1957) у соціалізації агресії головними моментами виступають:

1.Поблажливість батьків(ступень готовності прощати асоціальні вчинки дитини);

2.Суворість покарання батьками агресивної поведінки дитини.

– Матері агресивних підлітків більш поблажливо ставляться до проявів агресії до себе з боку своїх дітей, а батьки-навіпаки;

– Батьки агресивних дітей побічно провокували їх до проявів агресії поза своїм домом, але іноді сурово карали їх за це.

Ця непослідовність, суперечливість у вихованні, згідно А.Бандурі та Р.Уолтерсу є одним з найважливіших факторів формування асоціальних орієнтацій у підлітків. У цілому ж, за даними дослідження, батьки неагресивних підлітків були більш вимогливими, ніж батьки агресивних.

Аналіз результатів цих та інших досліджень дозволяє дійти висновку, що формування агресивної поведінки дітей та молоді в сім'ї відбувається, головним чином, наступними шляхами:

1. Батьки прямо або побічно заохочують агресію в своїх дітях. Зокрема вітчизняний дослідник дитячої агресії О.Бовт вважає, що в сучасних умовах більшість батьків свідомо віддає перевагу вихованню агресивних дітей, щоб вони змогли " постояти за себе в майбутньому ".

2. Батьки провокують агресивність дітей своїми покараннями. Неодноразово відмічалось, що у виховному плані, покарання (особливо фізичні) містять в собі ряд небезпечних моментів. По-перше, батьки, які використовують покарання, самі можуть стати певним прикладом агресивної поведінки для дітей. По-друге, діти, яких часто карають, будуть намагатися уникати батьків, або чинити їм опір. По-третє, покарання збуджують дитину і вона може забути причину, що породила подібні дії батьків. На кінець покарання змушує лише приховувати зовнішні прояви небажаної поведінки, але не усуває їх причини. Встановлено, що занадто суворий стиль сімейного виховання може призвести до формування синдрому " авторитарної особистості ", а однією з головних рис цього синдрому описаного в свій час Т.Адорно, виступає перебільшена зацікавленість проблемами влади та сили (фактично агресії).

Силу та тривалість деструктивного впливу неадекватних покарань (особливо фізичних) можна побачити на прикладі результатів відомого лонгитюдного дослідження, яке проводилось в США Л. Іроном та Л. Хьюсманом протягом 22 років. За його результатами

була виявлена позитивна кореляція між суворістю покарань, що застосовувались до 8-річних дітей, та їх агресивністю в 30 років, а також жорстокими методами виховання власних дітей. Ці висновки неодноразово підтверджувались і багатьма іншими дослідженнями серед делінквентних підлітків та юнаків. Інші дослідження дозволяють дійти висновку, що найбільш деструктивний вплив на дитину справляє саме насильство з боку матері, а не батька.

Поведінка людини, як відомо, обумовлюється не лише постійними (константними) факторами, а й конкретною ситуацією, в якій вона знаходиться. Головним ситуативним фактором агресивної поведінки серед молоді можна вважати провокацію (конфлікт), яка містить вербальний, або фізичний напад. При цьому специфіка психіки молодої людини (підлітка, юнака) сприяє появі конфліктних ситуацій майже на всіх рівнях її соціальних зв'язків. Основними типами конфліктів в цьому віці вважаються наступні:

- сімейні (з батьками) пов'язані із притаманною підліткам реакцією емансипації;
- шкільні (з педагогами) – обумовлені тією ж причиною;
- міжособистісні (з однолітками) пов'язані із певною емоційною нестабільністю, підвищеною чуттєвістю, імпульсивністю поведінки молоді.

У цілому, ситуативна агресія підлітків та молоді в більшості випадків має наступні характерні риси:

- агресивні дії викликаються потребою в самозахисті;
- вони мають взаємний характер;
- супроводжуються емоціями ворожості;
- не направлені на "заборонений" об'єкт (слабкий супротивник, дорослий, особа протилежної статі);
- не містять особливо жорстоких прийомів;
- відношення людини до своїх агресивних дій є негативним.

Все вищесказане дає змогу стверджувати, що ситуативні фактори є одними з найважливіших причин виникнення агресивної поведінки людей та молоді зокрема. Актуальність їх подальшого вивчення обумовлюється тим, що вони стимулюють агресію не лише

по відношенню осіб, схильних до такої поведінки, але і по відношенню до неагресивних людей.

Крім того, взаємозв'язок між вживанням людиною психостимуляторів та агресивною поведінкою була і залишається однією з найбільш актуальних медико-психологічних проблем. При регулярному вживанні вказаних хімічних препаратів у особи формується так звана адиктивна поведінка.

Результати більшості досліджень свідчать про те, що алкоголь є не причиною, а передумовою агресивної поведінки. У людини в стані алкогольного сп'яніння порушуються когнітивні (пізнавальні) процеси, що сприяє:

- 1) імпульсивній поведінці людини, як наслідок – підвищується можливість конфлікту;
- 2) відбувається неадекватне сприйняття ситуації, внаслідок чого виникає агресивна реакція в якості самозахисту.

Було встановлено, що як і алкоголь, так і наркотичні речовини не є першопричиною, а передумовою агресивної поведінки. І алкоголь, і наркотики знижують ступінь самоконтролю над своєю поведінкою.

Слід також зазначити, що адиктивна поведінка тісно корелює із кримінальною, оскільки внаслідок хімічної залежності існує постійна потреба в грошах для придбання алкоголю і наркотиків. Так, 56% підлітків, за фізичне і 59% за сексуальне насильство на момент учинення злочину знаходилися у стані алкогольного або наркотичного сп'яніння (результати дослідження Чернігівського ОЦССМ) [1].

Агресивна поведінка у підлітків є важливою проблемою сучасності. Привітливні засоби є базовими у попередженні різних форм насильства не тільки в підлітковому, але й у дорослому віці.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Дроздов О. Ю., Скок М. А. Проблеми агресивної поведінки особистості / Практична психологія та соціальна робота. – № 2, 2009р.
2. Личко А. Е. Подростковая психиатрия. – М., 1996.
3. Фрейд А., Фрейд З. Детская сексуальность и психоанализ детских неврозов. – СПб.: В.-Е. Институт Психоанализа, 1997. s 387.

УДК 159.923(450:653)

Драчук Л.І.  
м. Ніжин

### ХАРАКТЕР ЛЮДИНИ В ЕПОХУ ІТАЛІЙСЬКОГО ВІДРОДЖЕННЯ

Відродження (або з французької – Ренесанс) – це термін, уперше запроваджений Джорджано Базарі, італійським митцем і біографом XVI ст., який уживається для визначення перехідної епохи в історії європейської культури від Середньовіччя до Нового часу.

Художники й мислителі цієї епохи були титанами за силою думки, пристрасті й характеру, багатосторонністю й ученістю. Відродження дало високі зразки творинь

в галузі образотворчого мистецтва. Для ренесансного реалізму характерні світськість, глибокий інтерес до людини, правдиве її зображення, виразність і пластичність образів, уявлення про красу як гармонію.

Тернистим виявився шлях першопрохідців у мистецтві. Одним із них був Джотто ді Бондоне – видатний художник раннього італійського Ренесансу. Джотто – художник величезної обдарованості, сміливий і рішучий

реформатор, який використав усе нове, створене до нього, комбінуючи по-своєму й додаючи авторське.

Євангельські сюжети Джотто передає як подію з реального життя. У фарбі він ніби розповідав про проблеми, зрозумілі людям у всі часи. Історія Христа в розумінні Джотто – це приклад величчя людини, зразок вірності обов'язку з безперервним випробуванням.

Образ людини, яка мужньо переносить свої випробування, не відступаючи від правди, не оздоблюючись проти людей, спокійно дивлячись на оточуючий світ, проходить лейтмотивом через падуанський цикл Джотто. Людина в Джотто знаходить себе в ставленні до інших людей.

Найбільш драматична картина циклу – “Поцілунок Іуди”. Якщо порівняти її з фрескою на цю ж тему, виконаною римським майстром у Верхній церкві Сан-Франциско, то стає зрозумілим, що нового вніс Джотто в трактування образу Христа. Група Христа й Іуди будується згідно з візантійською традицією та словами тексту. Обличчя Христа відмічено печаткою величчя Вседержателя, Пантрокатора, грізного судді, а не страждаючого Бога. Обличчя Іуди – обличчя злодія. Він підходить зліва, щоб поцілувати Христа. За цим знаком воїни пізнають Христа й беруть під варту.

Від зрадницького поцілунку обличчя Христа світліє, у ньому чіткіше проступає моральна чистота й сила духу. Зустріч двох протилежних характерів породжує моральний і драматичний конфлікт, якого не знала історія мистецтва. Джотто зробив сміливий переворот у трактуванні цієї сцени.

Обличчя Христа в “Поцілунку Іуди” прекрасне своїми виключно правильними рисами. Профіль відрізняється пропорційністю античної скульптури. Джотто піднімається тут до вершин класичної краси.

Середньовічне мистецтво надавало перевагу зображенню людини обличчям до глядача, тому що тільки, дивлячись у вічі, можна було зазирнути в її

внутрішній світ, який, починаючи з Августина, був центром уваги середньовічної думки.

Джотто зумів поєднати ідеал класичної краси з глибинним розумінням духовного життя людини. Нова живописна система й розуміння картини як сценічної єдності дали йому можливість утілення образу довшеної особистості в її ставленні до оточуючого світу та, в першу чергу, до інших людей.

Кожна фігура в Джотто – це тип, утілення рис характеру, вираз цілеспрямованої волі.

Тема фрески “Христос і Іуда” була особливо близька Джотто. Вона проходить лейтмотивом через увесь падуанський цикл. 38 сцен із життя Христа та Марії Джотто зв'язав у єдине ціле, створивши великий епічний цикл. Це перша в живописі зв'язна розповідь, у якій відображені найрізноманітніші психологічні колізії: узаєморозуміння, підступність, скорбота, смиренність, усепоглинаюча материнська любов.

Отже, для художників Відродження головними залишаються картини релігійного змісту. Але тепер і Мадонна, й Ісус, і святі – це люди з плоті та крові; їхні руки, риси обличчя виказують цілком зрозумілі кожній земній людині почуття. Ці вітгарні образи стали схожими на живих, прекрасних людей. У такий спосіб стверджувалася ідея “богоподібності” реальної людини.

Емоційна виразність, драматизм і водночас величність та монументальність – такі основні риси манери Джотто.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Кузнецов Б. Идея и образы Возрождения. – М., 1979.
2. Єфименко А. В. Культура Відродження. Історія світової культури. – К., 1994.
3. Баткин Л.И. Итальянское Возрождение в поисках индивидуальности. – М., 1989.
4. Історія світової та української культури: Підручник для вищих закладів освіти / В.А.Греченко, І.В.Чорний, В.А.Купперук, В.В.Режко. – К.: Вид-во “Літера” ЛТД, 2002.

#### УДК 159.922.8

Дубовицкая Е.А.

директор Психологического центра “Kailas”,

г. Ташкент

### ЮНОШЕСКИЙ ВОЗРАСТ, ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Юношеский возраст является наиболее интересным и осознанным периодом в процессе человеческого развития. Этот возрастной период имеет свои характерные особенности, закономерности, знание которых помогает лучше понять юношей и девушек, а значит, и оказать своевременную психологическую поддержку. Благодаря юности у человека появляется возможность подготовиться к взрослой жизни, определиться со своими жизненными целями и осознанно принять свою индивидуальность и особенность.

Анализ литературных источников показывает, что в периоде юности выделяют: раннюю (от 15 до 18 лет) и позднюю (от 18 до 23 лет). Возрастные категории во многих, если не во всех, языках первоначально обозначали не столько хронологический, сколько социальный статус, общественное положение [3]. Связь возрастных особенностей с социальным статусом сохраняется и сейчас, это выражается в том, насколько развита личность юноши в соответствии с его возрастом, какое место в общественной жизни занимает

представитель данного возраста, каков род его деятельности и интересов, какие социальные роли он играет и т.д. Так, с одной стороны, юноша является субъектом общественной жизни и испытывает на себе влияние социальной системы; с другой стороны, имеет возможность влиять на многие процессы, происходящие в социуме, при этом сам индивид в процессе социализации усваивает, принимает новые и оставляет старые социальные роли. Абульханова-Славская К.А. [1], указывая на социальную обусловленность зрелых возрастов, считает, что периодизация жизненного пути личности, начиная с юности, перестает совпадать с возрастной и становится личностной.

В юношеском возрасте активно развивается процесс самосознания, происходит решение задач профессионального самоопределения и вхождения во взрослую жизнь. В ранней юности активно формируются познавательные и профессиональные интересы, потребность в занятии интересной деятельностью, желательна социально значимой. Юноши уже способны строить жизненные планы, цели и выбирать свой жизненный путь, присутствует потребность в общественной активности, утверждается самостоятельность личности.

В юности легче всего приобретаются необходимые в выбранной профессии знания, умения и навыки, развиваются соответственно личностные качества: организаторские способности, инициативность, мужество, находчивость, аккуратность, необходимые в ряде профессий, четкость и аккуратность, быстрота реакций, эмпатия и т.д.

Важным новообразованием юношеского возраста является развитие самообразования и самопознания, что играет большую роль в установке отношения к самому себе. Эти категории имеют познавательный элемент (открытие своего "Я"), понятийный элемент (представление о своей индивидуальности, личностных качествах и самой сущности) и оценочно-волевой элемент (самооценка, самоуважение). Развитие процесса рефлексии, то есть самопознания в виде размышлений над собственными переживаниями, ощущениями и мыслями необходимо для критической переоценки ранее сформированных ценностей и смысла жизни – возможно, их изменение и дальнейшее преобразование. Еще одним важным новообразованием ранней юности является смысл жизни, что зависит это от возможных перспектив юноши, либо от тех перспектив, которые он сам себе представляет.

Существенным процессом развития личности юноши является процесс социализации. За счет активного принятия человеческого опыта в процессе социализации происходит продвижение на более высокую и новую ступень развития переработки и воспроизведения этого накопленного богатства человечества. Индивид не просто накапливает опыт, но и создает совершенно новое. Здесь предполагается активность личностной позиции потому, что любое воздействие на систему социальных связей и отношений требует от личности

принятия определенного решения и построения определенной стратегии деятельности.

Процесс социализации, по мнению Выготского Л.С. [2], непосредственно связан с процессом развития личности. Ученый говорил о том, что ребенок, родившись, уже задан как элемент определенной культуры, определенных социальных связей. Следовательно, субъект, воспроизводя полученный социальный опыт, осуществляет свой вклад в развитие всего общества и его культуры в целом.

Резюмируя вышесказанное, мы пришли к следующему определению процесса социализации, которое на наш взгляд, кажется наиболее емким:

Социализация – это процесс становления личности, в ходе которого происходит: активное усвоение человеком общественного опыта, отношения к миру, социальным нормам, ролям и функциям; обработка общественного опыта через собственные внутренние позиции; становление образа "Я", собственного мировоззрения; реализация мировоззрения в собственном опыте; вклад в развитие духовных ценностей, в культурное и общественное развитие.

В самом процессе социализации, на индивидуальном уровне, включены несколько процессов или подпроцессов [5, 39]:

- Личности людей формируются благодаря взаимодействию друг с другом.
- Окружающая среда воздействует на личность субъекта.
- Личность формируется на основе собственного индивидуального опыта.
- Важным феноменом формирования личности является культура.

Шевандрин Н.И. [5] считает, что значительными факторами процесса социализации являются: целенаправленное воспитание, обучение и случайные воздействия в процессе деятельности личности и общения. Процесс социализации протекает в различных институтах социализации: семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, ВУЗы, трудовые коллективы и т.д. В процессе социализации, по мнению исследователя, люди обучаются тому, как вести себя, эмоционально реагировать на различные ситуации, проявлять и переживать различные чувства, каким образом познавать окружающий природный и социальный мир, как организовать свой быт, каких морально-этических ориентиров придерживаться, как эффективно участвовать в межличностном общении и совместной деятельности, а также генерировать новое и осуществлять свой вклад в развитие духовных и культурных ценностей посредством самореализации.

Процесс социализации проходит через индивидуальный опыт субъекта, который по модели Р. Дилтса [4] включает в себя следующие уровни: духовность (смысл жизни), идентификация (кто я?), ценности (что для меня ценно?), убеждения (какие у меня мысли?), способности (как я делаю?), поведение (как я себя веду?) и т.д.

Процесс социализации юношей, на наш взгляд, можно представить в виде следующей схемы (рис. 1). Как видим на рис. 1, личность формируется, взаимодействуя с другими членами общества, посредством этого взаимодействия развиваются все сферы жизнедеятельности личности (поведенческая, эмоционально-волевая, познавательная, морально-нравственная, бытийная, межличностная и т.д.). Процесс взаимодействия происходит в условиях окружающей среды и культуры, естественным образом находясь под их непосредственным воздействием, и приводит к формированию индивидуального личностного опыта посредством рефлексирования, в результате которого личность интегрируется в социальные отношения и включается в определенный род деятельности, в итоге уже сам субъект осуществляет свой вклад в духовное и культурное развитие общества.

Происходит своеобразный круговорот в природе отношений и личностного роста: личность пропускает накопленный общественный опыт через свой внутренний мир, а потом новаторски вкладывает и возвращает с дивидендами. При этом личность, и общество получают качественные новообразования.

Зачастую психологи сталкиваются с тем, что, когда к психологу-консультанту приходят клиенты юношеского возраста они не знают, в чем заключается их

проблема. Просто на душе плохо, сложно поставить жизненные цели, сформировать жизненную стратегию, внутренняя пустота, обида на жизнь или вообще мысли о суициде.

И как же помочь в данной ситуации? Мы считаем, что важно выявить ресурсы личности и создать благоприятные условия для личностного роста и развития. Исходя из этого, предлагается следующая пирамидальная модель (рис. 2).

Предполагается, что личность юношеского возраста тогда будет чувствовать внутреннюю уверенность в себе и удовлетворенность от жизни, при этом стремиться к развитию и совершенству, что К. Роджерс определял как самоактуализацию, когда будет гармония в основных четырех сферах жизнедеятельности: семья, друзья, деятельность и любимый человек.

Другими словами, гармония и развитие личности строится на четырех китах и платформе. Четырьмя китами являются взаимоотношения в семье, в кругу друзей, с любимым человеком и самореализация в интересной деятельности, а базируется это все на индивидуальных и функциональных особенностях личности.

Как же происходит процесс диагностики по предложенной модели? Специалист-психолог рисует данную пирамиду и вместе с клиентом начинает ее анализировать и заполнять. В ходе диагностического про-

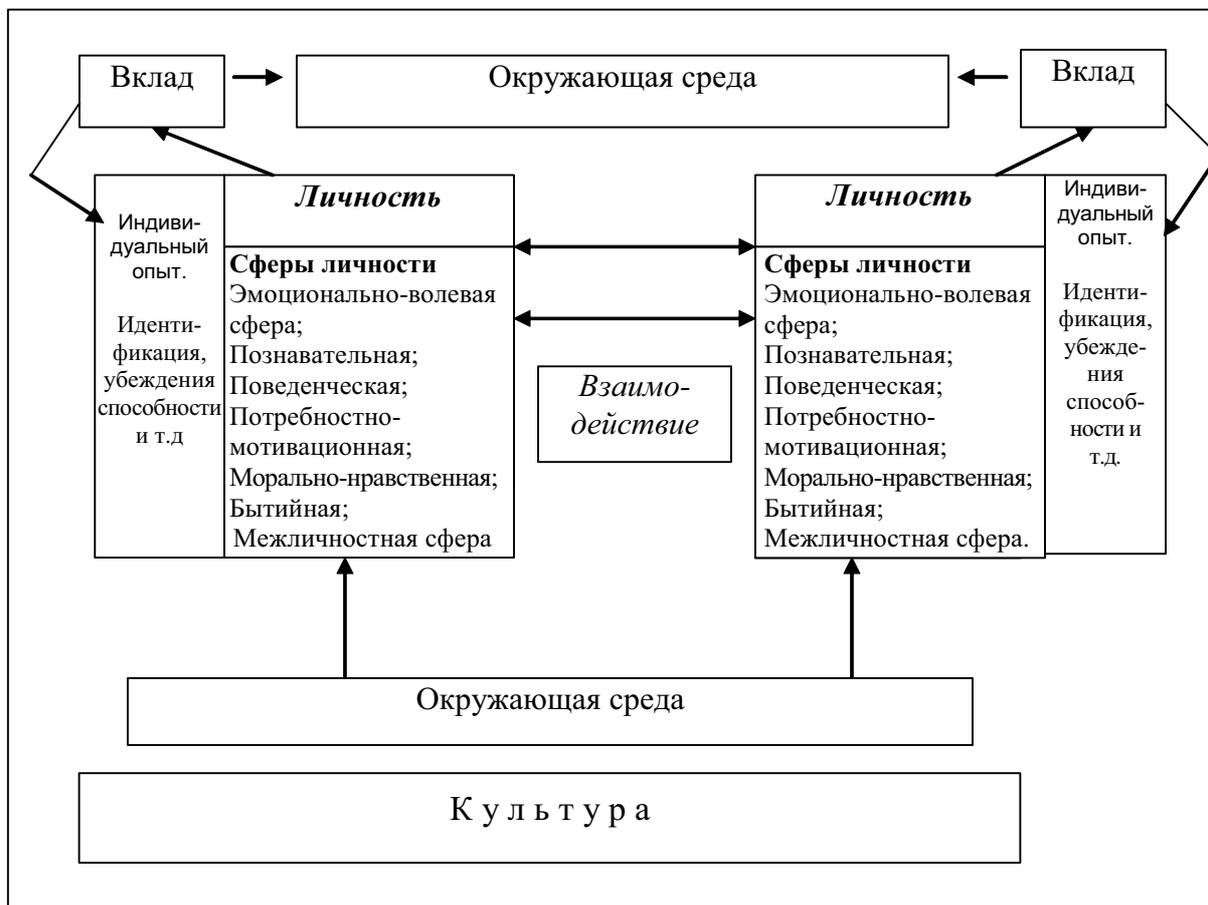


Рис 1. "Процесс социализации"

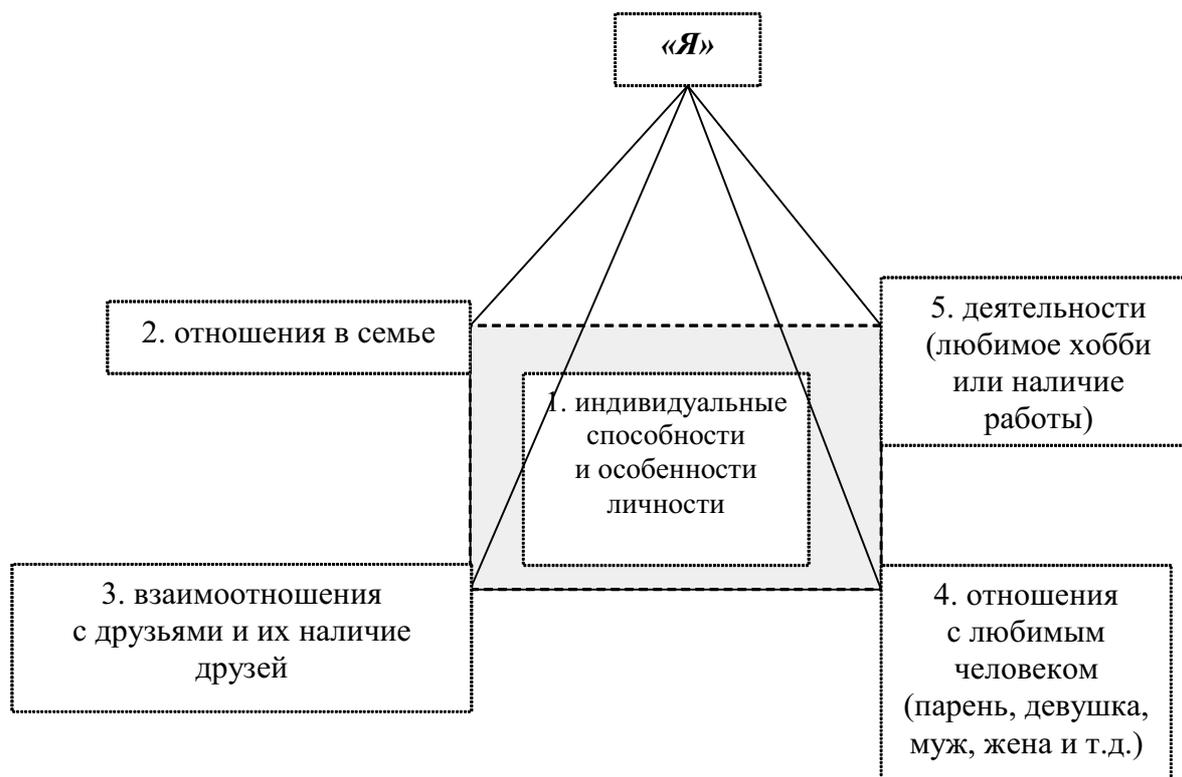


Рис. 2. "Пирамидальная модель самоактуализации личности"

цесса выясняется, какого характера взаимоотношения присутствуют в каждой из данных сфер, и имеется ли эта сфера в наличии. Если сфера существует в жизни клиента (т.е. у клиента в его жизни есть семья, работа, друзья или деятельность), тогда рядом ставится "+", если при этом в сфере присутствуют благоприятные взаимоотношения, то ставится второй "+". Максимально может получиться 8 "+".

Сфера не имеется (у клиента нет семьи, друзей, или нет какой-либо занятости и работы, нет любимого человека) - ставится "-". Сфера имеется, а отношения не благоприятные, ставится "+ -". В итоге, далее просматривается вся сложившаяся картина, и дается интерпретация.

Клиенту объясняется, что гармонично человек может себя чувствовать, когда его "Я" крепко стоит на четырех основаниях (метафора стула на четырех ножках), когда "+ +". Все остальные варианты ("- -", "+ -", "- +") говорят о наличии трудностей в данной сфере и необходимости ее терапии или коррекции.

После анализа каждой сферы переходят к основанию. Основание – это терапевтический мостик. Основание (1) – это ресурсы, которые необходимо активизировать и направить на гармонизацию всех четырех сфер.

При работе с данным методом необходимо предварительно сформулировать запрос, определиться в последовательности гармонизации сфер личности и с ожиданиями клиента. Далее наступает момент кор-

рекции, где каждый специалист может применять методы исходя из опыта, предпочтений и индивидуальности клиента.

В идеале сфер может быть больше, их можно добавлять совместно с клиентом, главное, что бы их не было меньше вышеописанных четырех.

Юношеский возраст очень интересен в своих проявлениях, активен и для него характерна высокая познавательная активность, при этом данный возраст наполнен эмоциональными переживаниями и юношеским максимализмом, исходя из этого, необходимо наличие грамотного, опытного наставника, создающего условия для роста и эффективной социализации юноши. И здесь может быть очень своевременна и важна помощь психолога.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни – М.: Мысль, 1991.
2. Выготский Л.С. Проблема культурного развития ребенка (1928) // Вестн. Московского университета. Сер. 14, Психология, 1991.
3. Кон И. С. Психология ранней юности - М.: Просвещение, 1989г.
4. О'Коннор Д., Сеймор Д. Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства – М.: Класс, 1995 г. с.106-108
5. Шевандрин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд. – М.: Владос, 2001

УДК 330.341:314.17

Загрива Н.  
м. Житомир

### ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ НА ЖИТОМИРЩИНІ У 2001–2007 РОКАХ

5 грудня 2001 року в Україні відбувся всеукраїнський перепис населення. Метою проведення цього перепису було одержання об'єктивної інформації про зміни в соціально-економічному житті та устрої незалежної України, створення інформаційної бази про численність населення, його національного, мовного, сімейного складу, розподіл за віком, статтю та інше. Аналіз результатів Всеукраїнського перепису 2001 року на Житомирщині показав що:

- 1) Загальна кількість наявного населення області – 1389,5 тис. осіб, що становить 2,9% населення України.
- 2) Кількість міського населення області – 775,4 тис. осіб або 55,%, сільського – 614,1 тис. осіб або 44,2%.
- 3) Кількість чоловіків – 644,8 тис. осіб або 46,4%, жінок – 744,7 тис. осіб або 53,6%.
- 4) Кількість чоловіків та жінок в області, які перебували у шлюбі, склала 686,7 тис. осіб.
- 5) Житомирська область налічує 100 національностей. Переважну більшість населення області складають українці, чисельність яких становила 1254,9 тис. осіб або 90,3% від загальної кількості населення. Друге місце займають росіяни – 5%, третє поляки – 3,5%, білоруси – 0,4%, євреї – 0,2%), інші національності – 0,6%.
- 6) Мовний склад населення Житомирської області: українську мову вважають рідною 93%

населення області, 6,6% – російську, 0,4% – іншу мову.

7) Відмічається тенденція до підвищення рівня освіти населення, зростання кількості осіб, які мають вищу і повну загальну освіту. В Житомирській області кількість населення, яке мало вищу та повну загальну середню освіту, складала 790,2 тис. осіб, що порівняно з 1989 роком більше на 17%.

Наступний перепис населення згідно до міжнародних норм відбудеться у 2010 році. Окрім переписів населення існують інші джерела інформації про склад та структуру населення, що дозволяють простежувати демографічні зміни.

Довідково: Житомирщина належить до регіонів України, в яких зменшення чисельності населення розпочалося задовго до набуття державою незалежності. За переписом населення 1989 року в області кількість мешканців була меншою, ніж за переписом населення 1979 року на 51,4 тис. осіб, а у порівнянні з переписом 1970 року – на 81 тис. осіб. У 90-х роках минулого століття процес зменшення населення відбувався прискореними темпами, що призвело до втрат населення між двома останніми переписами (від 12 січня 1989 року до 5 грудня 2001 року) у кількості 155,9 тис. осіб. З 2001 року – з часу Першого Всеукраїнського перепису населення – кількість мешканців Житомирської області зменшилась на 72,4 тис. осіб.

УДК 162.3+001.81

Іванова К.  
Наук. керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.  
м. Київ

### ВПЛИВ ЖУРНАЛІСЬКОГО РОЗСЛІДУВАННЯ НА ОСОБИСТІСНІ ЯКОСТІ ЖУРНАЛІСТА

Творчий процес є важливою складовою частиною журналістської діяльності, тому для розкриття потенціалу журналіста необхідне знання щодо психологічних особливостей цього процесу. Власне творчі дії, узяті з їх змістовного боку (формулювання проблеми, пошук способів її рішення, генерування нової ідеї і тому подібне), не можуть бути заздалегідь запрограмовані, оскільки вони невідомі наперед і непередбачувані (інша справа – технологічний процес формулювання проблеми, генерування ідеї і тому подібне, який може спиратися на деякі евристики або алгоритми). Але в журналістській

діяльності є, окрім власне творчих дій, також і дії що повторюються, стереотипні, репродуктивні. І ті, і інші компоненти абсолютно необхідні в кожному акті журналістської творчості. Репродуктивні компоненти забезпечують спадкоємність, зв'язок з професійною культурою, використання традицій, досвіду. Продуктивні ж компоненти роблять можливими новаторство, прорив в невідоме, досягнення оригінальних результатів і тим самим розвиток професійної культури. Більш того, без готового прогнозу і плану репродуктивної діяльності журналіст приречений на самостійні пошуки способів виконання

операцій, вже винайдених іншими журналістами, на розтрату своєї творчої енергії. Звичайно, вперше опановувавши тим або іншим способом діяльність, журналіст здійснюватиме суб'єктивно творчі дії і відчуватиме при цьому зліт творчих осянянь. Проте у загальнопрофесійному плані жодного творчого акту в його діях не буде, оскільки цей спосіб давно отримав засади нормативності. Отже, подальший розвиток професійної діяльності вимагає творчого відношення до тих процедур, які є об'єктивно творчими (хоча б на даному етапі розвитку діяльності) і максимально швидкого освоєння кожним журналістом наявних нормативів тих дій, які в загальнопрофесійному плані творчими вже не є. Кожен жанр має свої особливості, вивчення яких допомагає зрозуміти суть творчого процесу. Одним з напрямів творчої діяльності журналіста в сучасному суспільстві є журналістське розслідування.

Виникнення самого методу журналістського розслідування відбувалося майже паралельно в багатьох країнах. Як відзначає А.Константінов, творець "Агентства журналістських розслідувань", "щось було запозичено, але і свої витoki були. Візьмемо таку фігуру, як Бурцев, відомий тим, що розкрив справу Азефа. Так він, фактично, був і журналістом, і детективом одночасно. Його знамениті викриття провокаторів в революційному середовищі і матеріали його журналу "Былое", що видавалися на початку століття, – що це як не зародження журналістського розслідування. Більш того, навіть в творчості Пушкіна можна знайти якість коріння і витoki цього жанру. Його "Історія пугачевського бунту" – це справжнє журналістське, історичне, публіцистичне розслідування" [3, с.80].

У вітчизняній пресі жанр розслідування став активно розвиватися у сімдесяті роки. Всупереч строгим цензурним обмеженням, винахідливо обходячи заборони ЦК КПРС, в "Літературній газеті" два десятиліття друкувалися "Експерименти ЛГ", які були підтримані мільйонами читачів.

Зараз у вітчизняних ЗМІ є ширші можливості для розвитку цього важкого, але настільки необхідного всьому суспільству жанру. Проводяться семінари, присвячені вивченню прийомів і методів журналістського розслідування, відбувається обмін досвідом між зарубіжними і українськими журналістами. Проводяться конкурси на краще журналістське розслідування.

Журналістське розслідування вимагає природної інтуїції і таланту, водночас воно є наукою зі своїми формулами і законами.

**Об'єктом нашого дослідження** є журналістське розслідування.

**Предметом дослідження** – психологічні якості журналіста, що проводить журналістське розслідування

**Мета дослідження:** виявлення впливу журналістського розслідування на особистісні якості журналіста.

Для дослідження обрали 20 студентів-журналістів, які співпрацюють з різними виданнями м.Києва. Дослідження проводилось у відповідності до вимог стандартизації:

- інструкція подавалась всім досліджуванам однаковим чином в усній формі, одними і тими ж словами, зрозумілими для всіх, з однаковим темпом вимови;
- текст методик мав вигляд та мову оригіналу;
- жодному досліджуваному не надавались переваги перед іншими;
- досліджуванам не надавались додаткові пояснення;
- часові обмеження у виконанні завдань для всіх досліджуваних були однаковими.

За допомогою методик та тестів нам вдалося дослідити самооцінку журналістів, відношення до себе, тривожність, впевненість в собі, об'єктивність. До вибірки увійшли дві групи студентів-журналістів: група А – з досвідом проведення журналістських розслідувань, група В – без досвіду подібної практичної діяльності.

За допомогою тесту Райдаса визначили рівень впевненості респондентів в собі і отримали такі результати (табл. 1):

Для підтвердження результатів тесту Райдаса провели методику Століна та Пантелєєва, та обрали окрему шкалу самовпевненість. Отримали наступні результати (табл. 2)

Отже, можемо сказати, що низький, середній і високий рівень впевненості опитуваних у собі повністю співпадає в обох тестах, тому можемо зробити висновок, що вони достовірні. Впевненість у собі відіграє суттєву роль в роботі журналіста, тому достовірність цих результатів особливо важлива.

Щоб визначити наявність одного із головних факторів, що заважає успішній роботі журналіста – низька самооцінка, використали тест "Самооцінка". Результати подані в таблиці 3.

Для дослідження деяких якостей особистості взяли окремі шкали методики самовідношення Століна та Пантелєєва, такі як рівень очікування позитивного відношення навколишніх, самозвинувачення, самоприйняття, саморозуміння. Отримані результати приведемо в таблиці в процентному співвідношенні.

Самоприйняття та саморозуміння себе як особистості є складовими понять самоствавлення та самовідношення, тобто головними показниками у прийнятті образу Я, запорукою стабільної життєвої позиції та адекватного ставлення до себе як особистості. В основі поняття "самоприйняття" лежить почуття симпатій до себе, згода із внутрішніми потребами, прийняття себе таким, яким є, навіть з недоліками, дружнім ставленням до себе (табл. 4, 5).

Для того, щоб оцінити здібність респондента об'єктивно характеризувати інших людей, їхні позитивні та негативні сторони провели тест на об'єктивність та отримали наступні результати (табл. 6).

Таблиця 1  
*Рівень впевненості в собі*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Дуже низький	–	20
Низький	20	20
Середній	30	40
Високий	40	10
Дуже високий	10	10

Таблиця 2  
*Рівень розвитку самовпевненості респондентів*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Низький	20	40
Середній	30	40
Високий	50	20

Таблиця 3  
*Рівень самооцінки респондентів*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Неадекватно низький	–	–
Низький	–	–
Ниже середнього	–	30
Середній	30	40
Вище середнього	40	20
Високий	30	10
Неадекватно високий	–	–

У результаті дослідження було виявлено, що група А, яка складається із студентів-журналістів, які постійно займаються журналістськими розслідуваннями має суттєво вищі показники розвиненості самооцінки, впевненості в собі, самоприйнятті та об'єктивності. А це означає, що вони є успішними як у навчанні, так і в професійній діяльності, адже завдяки цим розвиненим якостям вони в змозі “з-під землі” діставати потрібні факти, тим самим знаходячи істину, у змозі відстоювати свою думку і в кінці кінців більш об'єктивно та компетентно подавати інформацію читачам і глядачам.

З огляду на цей етап експерименту, групі В було запропоновано протягом двох тижнів провести журналістське розслідування, з метою визначити динаміку змін показників досліджуваних параметрів.

Після двохтижневої роботи над журналістськими розслідуваннями було проведено повторне дослідження за допомогою тих же методик, тестів і шкал. Для спрощення роботи в програмі SPSS ми позначили результати вибірки респондентів до проведення тренінгу – x1, а результати вибірки після проведення тренінгу – x2. Порівнявши змінні x1 та x2 вибірок отримали дуже значимі змінні результати після проведення тренінгу за показниками:

впевненість в собі (при  $p=0,005$ ); самозвинувачення (при  $p=0,01$ ); саморозуміння (при  $p=0,01$ ). Макси-

Таблиця 4  
*Рівень розвитку самоприйняття особистості*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Низький	10	30
Середній	60	50
Високий	30	20

Таблиця 5  
*Рівень розвитку саморозуміння особистості*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Низький	10	10
Середній	50	80
Високий	40	10

Таблиця 6  
*Рівень розвитку об'єктивності особистості*

Рівень розвитку якості	% респондентів	
	Група А	Група В
Об'єктивно-суб'єктивне ставлення до людей	20	40
Об'єктивна оцінка інших	50	20
Необ'єктивна оцінка під впливом думок інших	20	10
Поверхнево необ'єктивна думка	10	20

мально значимі змінні результатів отримали при порівнянні показників: об'єктивність особистості ( $p=0$ ); самооцінки (при  $p=0,001$ ). Значимі змінні отримали при порівнянні показників: самовпевненість (при  $p=0,03$ ).

Отримані результати показали, що журналістське розслідування позитивно впливає на розвиток творчих якостей особистості. Особистісні характеристики респондентів позитивізувалися на 6–15 %.

Методика журналістського розслідування по-різному сприймається в суспільстві. Вона викликає відторгнення і нападки у офіційних представників влади і структур, покликаних забезпечувати дотримання закону. Інші ж бачать в журналістському розслідуванні єдиний спосіб вирішити проблему і добитися правди. У будь-якому випадку воно є невід'ємною частиною сучасного інформаційного простору. Проте умова дотримання журналістом прийнятих етичних правил є важливою не тільки для суспільства, але й для самого журналіста.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Уллмен Дж. Журналистские расследования: современные методы и техника. – М., 1988.
2. Станько А.И. Журналистское расследование: поиски жанра //РЭГ. – №20(74). – 2001.
3. Шум Ю. Журналистское расследование: Методич. рекомендації. – М.: Барс, 2000.

## УДК 159.9+316.6

Коженко Г.,  
 Наук. керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.  
 м. Київ

## ПРОФЕСІЙНО ЗНАЧИМІ ПСИХОЛОГІЧНІ ЯКОСТІ ПРОКУРОРСЬКО-СЛІДЧИХ ПРАЦІВНИКІВ

На сьогоднішній день невідкладною справою є кадрове забезпечення правової реформи, яка б створила систему оцінки, підбору, виховання, підготовки і перепідготовки слідчих, які влаштовуються на роботу в різні правоохоронні органи, державно-правові структури. В таких умовах особливу актуальність набувають питання, що стосуються особистості слідчого, розробка його психограми і на цій основі створення відповідних методик психологічної оцінки і професійного підбору кадрів.

*Об'єктом дослідження* є психологічні особливості професійної діяльності слідчого.

*Предметом дослідження* – психологічні параметри особистості слідчого.

*Мета дослідження*: виявлення психологічних якостей особистості, найбільш придатної за своїми індивідуально-психологічними якостями на посаду слідчого.

Невідповідність індивідуально-психологічних якостей деяких слідчих працівників дуже специфічним, інколи жорстким вимогам праці в прокуратурі сприяє виникненню в них стану психічного перенапруження і, як наслідок цього, виникненню різних невротичних, психосоматичних розладів і захворювань. На кінець, це призводить до того, що людина не задоволена своїм службовим становищем, обраною професією, в результаті переходить в інші структури або взагалі змінює профіль роботи. Нажаль, подібне явище має місце не лише серед початківців, але й серед професійно зрілих працівників. Так, на сьогоднішній день лише більш ніж 30% слідчих працівників свої службові перспективи бачать сприятливими. Кожний десятий опитуваний слідчий робітник свій настрій, умови власного життя оцінює як дискомфортні. Все це, безумовно, не може не впливати негативним чином на ефективність і якість їх праці [4, С. 21, 25].

Проведений професіографічний аналіз правоохоронної діяльності прокурорсько-слідчих працівників дозволив сформулювати п'ять основних факторів професійної придатності, які вміщують відповідні їм комплекси професійно значущих психологічних якостей:

1. Високий рівень соціалізації особистості слідчого.

Даний фактор напряму пов'язаний з нормативністю поведінки слідчого у будь-яких, у тому числі в тяжких, екстремальних умовах професійної діяльності. Тому його слід розглядати в якості одного з найголовніших факторів професійної придатності працівників слідчих органів.

До числа професійно значущих якостей, які складають цей фактор, належать:

- високий рівень розвитку правосвідомості (як загальної, так і професійної);
- домінування соціально значущих мотивів у сфері мотивації професійної діяльності (прагнення допомогати людям відстоювати їхні права, досягати справедливості, протидіяти злочинності, прагнути досягти успіху в роботі, найбільш повної реалізації своїх можливостей та ін.);
- чесність, принциповість, почуття обов'язку;
- відповідальність, обов'язковість, дисциплінованість, акуратність.

Навпаки, свідомо професійно непридатності слідчого є полярно протилежні якості: нечесність, безвідповідальне відношення до справи, недисциплінованість, схильність до алкоголізму.

2. Емоційно-вольова стійкість особистості слідчого.

Комплекс психічних якостей, які забезпечують емоційно-вольову стійкість, включає:

- високу працездатність, витримку в ситуаціях тривалих, інтенсивних фізичних і психічних навантажень, здатність зберігати цілеспрямованість і продуктивність діяльності в цих умовах;
- вміння витримувати стрес-фактори, високий рівень самоконтролю над емоціями і поведінкою, здатність стримувати спонтанні імпульсивні реакції;
- розвинуті адаптативні властивості нервової системи (сила, активність, динамічність нервових процесів).

Негативно оцінюються наступні якості особистості: низький поріг стійкості до стресу, велика емоційна напруга, агресивність, імпульсивність вчинків, невротичні симптоми, швидка виснажливості нервових процесів.

3. Пізнавальні можливості слідчого, високий рівень інтелектуального розвитку, що передбачає наступні психічні якості:

- високий інтелект, аналітико-синтетичний склад розуму, здатність до абстрагування, рефлексії;
- оперативність, широта, самостійність, продуктивність, гнучкість, критичність, прогностичність мислення;
- широкий кругозір, різнобічна культура;
- розвинута увага, спостережливості, інтуїція;
- об'ємна пам'ять, здатність до швидкої актуалізації необхідної інформації;

- здатність зосереджуватися, висока концентрація уваги при її швидкому переключенні з одного об'єкта на інший;

- точно сприйняття;

- висока розумова працездатність.

Центральною ланкою в даній групі якостей є евристичність мислення, його чіткий творчий характер.

Навпаки, низька розумова працездатність, занижена пізнавальна активність, інтелект, нерозвинута увага, слабка пам'ять – якості, несумісні з ефективністю професійної праці і оцінюються як прогностично несприятливі.

4. Комунікативна компетентність слідчого. Даний фактор складається з наступних якостей:

- здатність встановлювати і підтримувати психологічний контакт з різними учасниками спілкування, долати психологічні і комунікативні бар'єри у процесі спілкування з іншою особою;

- здатність правильно інтерпретувати поведінку, невербальні прояви співбесідника і розуміти його внутрішній світ, психологічні особливості, потреби і мотиви поведінки, актуальний психічний стан, розрізнити правдиві і неправдиві свідчення;

- вільне володіння вербальними і невербальними засобами спілкування, у тому числі засобами комунікативного впливу, як у міжособистісній взаємодії, так і під час публічних виступів;

- розвинута культура мови: правильність, чіткість, точність, ясність, зрозумілість, гнучкість, переконливість, виразність і образність усної мови, вільне володіння письмовою мовою;

- тактичність, чуйність, поважне, уважне і доброзичливе ставлення до людей, вміння слухати партнера по діалогу, емпатійність (здатність емоційно відкликатися на переживання співбесідника);

- вміння в конфліктних ситуаціях обирати і проводити адекватну лінію поведінки, стратегію комунікативної взаємодії, гнучкість, здатність змінювати в залежності від обставин стиль спілкування;

- адекватна самооцінка;

- почуття гумору.

Якості, які значно ускладнюють комунікативну взаємодію, зменшуючи її результативність є: замкнутість (аутизм), підвищена зосередженість на своїх проблемах, переживаннях; підвищена образливість, конфліктність, агресивність; емоційна нестійкість, імпульсивність; слабе володіння вербальними і невербальними засобами спілкування.

5. Організаторські здібності. Організаторські здібності дозволяють слідчому, незалежно від роду його професійної діяльності, створювати керуючий вплив на різних суб'єктів, з якими необхідно вступати в діалог у процесі професійного спілкування [8, С. 371].

Тому слідчий, окрім глибоких професійних знань і досвіду, повинен мати наступні якості:

- активність, енергійність, підвищену працездатність;

- самостійність, ініціативність;

- наполегливість, цілеспрямованість, впевненість у собі, в мотиваційній сфері – домінування мотивів досягнення успіху у цілях;

- високу стресостійкість;

- почуття відповідальності за свої вчинки;

- розвинуті аналітичні здібності: рефлексивність, гнучкість мислення, вміння прогнозувати і планувати свою діяльність, розподіляти завдання з урахуванням можливостей і психологічних можливостей кожного члена групи;

- розвинуті комунікативні якості: вміння встановлювати психологічний контакт з людьми, здатність прогнозувати поведінку підлеглих, розуміти мотиви їх поведінки, доброзичливість до оточуючих, психологічний такт у взаємовідносинах з ними;

- вміння контролювати хід і результати спільної діяльності, критичність, вимогливість до підлеглих;

- вміння створювати керуючий вплив на колектив, мотивувати підлеглих до виконання роботи, направляти їх і "заряджати" своєю енергією. Остання група якостей є центральною поміж інших якостей, які складають організаторські здібності.

Якостями, які суттєво знижують організаторські можливості слідчого, ефективність його впливу на інших осіб є: підвищена агресивність, емоційна нестабільність, пасивність, безвідповідальність, низький інтелект, підвищена самооцінка, жорстоке відношення до людей.

Професіографічний матеріал повинен містити не тільки аналіз індивідуально-психологічних особливостей, але й аналіз важливих професійних ставлень і ціннісних орієнтацій, істотних для характеристики професії. Важливою тут є інформація про можливості прояву в даній професійній діяльності творчості, ініціативи, самостійності, здатність до самореалізації і застосування новітньої техніки. Елементи характеристики професійної діяльності мають бути показані не ізольовано, а як певна сукупність, що створює психологічну структуру професії. Структура професіограми, обсяг її окремих частин, ступінь узагальнення і детальності опису тих чи інших особливостей професії визначаються, як правило, метою її вивчення. Але в інтересах наступної системної обробки професіограм, їх практичного використання доцільно, щоб кожна з них будувалася за типовою схемою з використанням єдиної термінології, що позначає трудові операції й індивідуально-психологічні якості, задіяні у процесі їх виконання.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сергеич П. Искусство речи на суде. – М.: Юридическая литература, 1988. – 384 с.
2. Гуров А.И. Профессиональная преступность: прошлое и современность. – М.: ЮЛ., 1999.
- Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология. Учебное пособие. – М.: Право и Закон, 1997. – 320 с.

УДК 159.9+316.6

Коженко Г.

Наук. керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.

## МОВЛЕННЄВІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКА СЛІДЧОГО ВІДДІЛЕННЯ

Професійне спілкування слідчих нерідко протікає в особливому процесуальному режимі з дотриманням певних, суворо окреслених форм комунікації, таких, як наприклад: прийом заяв, пояснень, скарг у громадян; допит в ході попереднього розслідування; отримання пояснень у осіб, у відношенні яких ведеться слідство по справах про адміністративні правопорушення, показів у потерпілих, свідків, які проходять у справах даної категорії; допит у суді при розгляді кримінальних справ, допит і отримання відповідних пояснень у осіб, які приймали участь у громадянському судовиконанні; судові суперечки сторін, обмін репліками; судові суперечки у судовому засіданні при розгляді громадянсько-правових спорів і т. д.

Процесуальний порядок професійного спілкування слідчих передбачений також і при виконанні відповідних процедур примусового виконання виконавчих документів, при здійсненні нотаріальних дій юристів, які працюють в державних нотаріальних конторах або займаються приватною практикою, котрі у випадку відмови в здійсненні нотаріальних дій, повинні у визначеній формі доповісти причину відмови, пояснити зацікавленій особі порядок скарги, а також мають право допитувати свідків.

Таким чином, початок, хід, розвиток названих вище і інших комунікативних форм, процедур поведінки слідчого визначаються правовими (процесуальними) нормами, які передбачають обов'язкове дотримання встановлених законодавцем формул спілкування, процесуальний порядок речової взаємодії сторін. Ці процедури детально описані в законі, починаючи з основи, без якої не може здійснюватися сам акт спілкування, і закінчуючи процесуальними формальностями, які закінчують діалог сторін з його особливим порядком протоколювання, яке відображає не тільки зміст, але і весь хід спілкування, дотримання відповідних йому різних формальностей процесуального характеру, порушення яких згідно закону "тягне за собою зізнання недопустимими отриманих таким шляхом доказів" і правові санкції до тих, хто порушив передбачений порядок спілкування, спеціально спростив його і т. п.

Проте, у контексті заявленої тематики, актуальність нашого дослідження складає комунікативна сторона спілкування в роботі слідчого. Під комунікативною стороною спілкування розуміють безпосередньо сам процес обміну інформацією між людьми. Цей обмін здійснюється за допомогою вербальних і невербальних засобів комунікації.

Вербальна комунікація передбачає використання розмови з її багатою фонетикою, лексикою, синтаксисом. Розмова – найважливіший інструмент професійного спілкування, форма існування мови, яка функціонує і безпосередньо проявляється в ній. Розмова, мова, мислення тісно пов'язані з діяльністю людей у процесі їх спілкування між собою. Якщо мова є суб'єктивним явищем у житті суспільства, яке відображає історичні цінності, накопичені багатьма поколіннями, то розмова є процесом використання мови у спілкуванні між людьми [15, С. 7–9].

У розмові виражаються соціально-психологічні особливості людини, особливості її мислення, направленість, відношення до об'єктивної реальності, у тому числі і до використання самої мови.

Розмова завжди мотивована. За будь-якими висловлюваннями, як правило, є певні мотиви. Виявлення цих мотивів часто допомагає в більшості зрозуміти думки, вчинки і поведінку людей. Відповідь на запитання: "навіщо (чому) він мені (йому) це сказав?" нерідко відкриває істинні цілі і старання партнера по спілкуванню. Таким чином, розмова часто видає схожі мотиви поведінки людини, причини здійснення нею вчинків, навіть якщо їх намагаються приховати.

Розмова в якості зброї спілкування виступає в двох процесах. По-перше, розмова перетворює думки доповідача, формує її у формі висловлювання. По-друге, розмова сприймається особами, які її слухають. При цьому відбувається декодування нею висловлювання, тобто проходить процес перетворення розвернутого висловлення в звернуту думку, здійснюється процес розуміння.

Виключно велика роль письмової розмови у кримінальному, громадянському, адміністративному судовиконаннях, при виконанні різних нотаріальних дій, які пов'язані з оформленням і підписанням договірних відносин, при складанні процесуальних документів, в яких виражається позиція їх автора, аналізуються докази, викладається мотив прийнятих рішень, їх правове пояснення.

У зв'язку з існуючою чіткою регламентацією складання процесуальних документів можна зустріти термін "протокольна мова" (протокольний стиль викладення). Під цим терміном розуміють не тільки сукупність спеціальних юридичних термінів і понять, але і певні розмовні обороти, стилістичні правила складання процесуальних документів, їх обов'язкові реквізити. До протокольного стилю викладення вимага-

ють певні правила: використання однозначних термінів, які виключають їх просте тлумачення; використання точних і скорочених формулювань, певних фразеологічних оборотів, визначень; коротке зрозуміле викладення матеріалу.

Слідчим постійно потрібно вдаватися до різних розмовних форм, оцінювати особливості розмовної поведінки інших осіб. Перш за все до чужої розмови слід ставитися як до джерела інформації, а точніше, як до джерела доказів у справі. Однак інформація, яка повідомляється може знайти силу доказів тільки у тому випадку, якщо розмова свідка, потерпілого, підозрюваного, обвинувача проходить у визначеному процесуальному режимі. Лише за цих умов вона отримує форму показань. В інших випадках розмова згаданих осіб може розглядатися лише в якості звичайних висловів. Процесуальне оформлення висловів у вигляді показань направлено на те, щоб підвищити їх достовірність, пробудити свідків та інших осіб більш відповідально ставитися до своїх слів.

Розмова (усна або письмова) може також зацікавити слідчого, суддю і як об'єкт ідентифікації суб'єкта у його особливостях (звук, почерк, інші ознаки).

Як справедливо відмічається, розмова учасників спілкування зі слідчим часто буває стилістично не організована, як правило, має надлишкову інформацію. У своїй формі вона близька до звичайної розмовної мови, часто віддалена від літературної норми, має велику кількість інформації, яка йде за нерозмовними (невербальним) каналами (міміка, жести і т. ін.).

Значний вплив на якість, повноту розмови має стан емоційної напруги, в якому перебуває людина, викликана в слідчі органи або, яка знаходиться в залі судового засідання. Тому мова таких людей буває експресивною. Більшість фраз, слів залишаються незавершеними, супроводжуються різними коректуваннями, пошуковими словами такими як: “це...”, “ну...”, “такий...” та ін.. Закінчення голосних в словах розтягуються.

Часто у розмові таких осіб зустрічається перестановка слів у реченні, з'являються формально-структурні порушення фраз, збільшується кількість “пауз нерішучості”. Мова порушується глибокими подихами, частим диханням.

Відмічено, що “за рахунок збільшення кількості пошукових пауз в усних висловах у стані емоційної напруги зменшується середня довжина відрізка розмови, яка говорить без пауз нерішучості, а також збільшується індекс нерішучості – відношення часу пауз у висловах до часу “чистої” розмови” [18, С.47.]. Зменшується словниковий запас. Розмова стає більш стереотипною. Збільшується використання слів зі значенням семантичної безвиході, таких як, “завжди”, “нічого”, “ніколи”, “все” та ін., які передають категорично позитивний або негативний зміст. Частіше використовується посилюючі частки, по-іншому розставляються наголоси, що призводить до феномену так званої поверхпідкресленої актуалізації.

Особи, з якими приходиться спілкуватися слідчим, часто відчують значні труднощі в оперативному підборі слів для адекватного вираження своїх думок, за рахунок чого і з'являються “слова-паразити”, які не несуть будь-якого змістовного навантаження, наприклад: “бачте”, “як сказати”, “знаєте”, “ось”. Змінюється граматичний зміст речення, частіше використовуються дієслова, а не прикметники, що роблять розмову більш динамічною. Дуже поширені помилки в узгодженні членів речення, які не помітні тому, хто розмовляє. Фрази стають скороченими, з'являється так званий телеграфний стиль мови, що створює додаткові труднощі для розуміння того, хто розмовляє і протоколювання його свідчень (пояснень).

Крім того, у мовній поведінці допитуваних осіб нерідко спостерігається підсвідоме прагнення в своїх відповідях повторювати слова, фразеологічні конструкції, які використовуються слідчим (суддею). Таке явище небезпечне тим, що воно у значній мірі руйнує сенс і зміст показань. Наприклад, слова “бешкетував”, “здійснював бешкетні дії”, сказані слідчим, наповнені абсолютно чітким кримінально-правовим змістом. Але цього зазвичай не спостерігається в розмові свідків, які далекі від правильного розуміння юридичного змісту подібної термінології. Застосовуючи ті ж самі слова, свідок може назвати любі дії обвинуваченого, які носять насильницький характер, бешкетними. Тому, задаючи запитання допитуваному, слід підбирати нейтральні в змістовому відношенні вираження, які б не мали руйнуючої дії на його розмову.

Аналогічну руйнуючу дію на мову допитуваного має його необдумане прагнення думати так само, як думає і мислить в голос слідчий, – явище, яке отримало назву вербальної ригідності [7, С. 477]. Тому слід ставити уточнюючі запитання, застосовуючи передачу змісту сказаного з використанням інших мовленевих оборотів, слів у вигляді так званих перифраз.

Описані вище явища необхідно розглядати в якості об'єктивно існуючих комунікативних бар'єрів, оскільки партнери спілкування мають різні погляди, освіту, відношення до предмету розмови та ін..

Говорячи про все це, не можна забувати і те, що під час допиту свідок (обвинувачений) за допомогою своєї мови не тільки передає думки, визначені знаннями про предмет допиту, але і виражає почуття, емоційний стан, своє відношення до нього. Це виявляється в інтонаціях, посиленні наголосів на важливих у змістовному відношенні словах, окремих фразах, в перериванні мови подихами, невротичним сміхом, неадекватним у даній ситуації, в проявленні сліз. При цьому спостерігаються різні акустичні зміни мови: більш виражені коливання частоти основного тону і інтенсивність речового сигналу; збільшення темпу і помилок при артикуляції; змазаність вимовлення в результаті більш швидшої течії моторних процесів.

Допитуваний, який знаходиться в стані емоційної напруги, реагує на репліки слідчого, часто не дослухає їх до кінця, не вникнувши глибоко у зміст сказаної фрази. Порушується процес сприйняття, змістової обробки мови слідчого. Наприклад, люди збуджуючого типу краще сприймають початок звернутої до них фрази, на відміну від людей уповільненого типу, які точніше сприймають її кінець.

При уважному ставленні до мови допитуваного, слідчий має можливість різнобічно вивчити його. У мові виявляються: направленість особистості людини, його потреби, інтереси, переконання, інтелект, вольові якості. По темпу мови, відносній силі вимовлення можна судити про зрушення нервових процесів, характеристиках нервової системи і темпераменту. Як відмічає А. А. Бодалев, "голос "може видати" хвилювання людини, сказати про відношення його власника до того чи іншого факту, допомогти краще зрозуміти самопочуття і темперамент людини і навіть розкривати деякі риси його характеру..." [19, С. 26]. Деякі спеціалісти в області психолінгвістики вважають, що тон, тембр голосу, інтонації говорять про відношення ведучого бесіди до проблем, які обговорюються більш значущо, ніж інші прийоми риторики. Вважається, наприклад, що за допомогою тільки однієї інтонації доноситься до 40% інформації.

Розглядаючи особливості мовної поведінки учасників судовиконання, не можна не замітити ще однієї особливості. Річ у тім, що спілкування юриста з різними учасниками, з одного боку, проходить у вигляді емоційно живих мовних сказань, які наповнені різними лексичними відтінками, інтонаціями, супроводжуються багатьма засобами невербального спілкування та роблять розмову яскравою, образною, багатозначною як у змісті, так і у формі. З іншого боку, усна розмова свідка, інших осіб у вигляді показань фіксується в матеріалах справи за правилами письмової розмови.

Однак відомо, що вираження і сприйняття усної і письмової розмови значно відрізняються. І як би не намагався слідчий (судовий секретар) "по можливості дослівно" від першої особи записувати у протокол чийсь показання, зробити це практично неможливо. "У результаті, – справедливо відмітив А. Р. Ратінов, – протокол допиту частіше за все не відображає самого допиту, а лише фіксує його кінець" [6, С.191]. Прибравши цей розрив можна тільки за допомогою відео-, звукозапису, який застосовується далеко не при кожному допиті.

І все ж якість протоколювання можна значно підвищити. Для цього слідчому необхідно в залежності від особливостей мовленнєвої поведінки свідка, невербальних засобів, які супроводжують його розмову, реагувати на них своїми запитаннями про причини тих чи інших емоційних проявів допитуваного, суттєвого змісту його міміки, жестів з послідувачим занесенням у протокол отриманих відповідей, застосо-

вуючи у необхідних випадках правила вживання прямої мови.

З манери мовленнєвої поведінки можна судити про індивідуально-психологічні особливості людини, її виховання, розвиток, особливості мислення, психічний стан, характер, психічні відхилення або розладах її психіки.

Наприклад, характерними порушеннями розмови є:

- логоррея – підвищена мовленнєва активність, перехід з однієї теми на іншу, коли людина, яка говорить, не чекає відповіді на свої запитання;

- персеверація – часта повторюваність сказань повністю або частково;

- розірваність, беззв'язковість розмови, відсутність у ній суттєвого змісту при зовнішньо правильній граматичній формі;

- надлишкова в'язкість викладення, детальність;

- резонерство, мудрствування, безплідність роздумів впритиск до їх повної беззмістовності [20, С.18.].

Свої особливості має розмовна поведінка у кримінальному середовищі, в якому поширений кримінальний жаргон. Кримінальний жаргон – це умовна мова зі своєю лексикою і фразеологією, особлива словесна система, яка базується на фонетиці і граматиці загальнонаціональної мови, але маюча свої суттєві діалектні і соціально-групові відмінності. Це мова різних злочинних спілок, яка відображає специфіку субкультури злочинного простору, ступінь її організованості і професіоналізації [21, С. 147–148.].

Кримінальний жаргон, особливо в молодіжному злочинному просторі, служить засобом самопідтвердження, розпізнавання "своїх", виявлення "чужих".

*Особливості мовленнєвої поведінки слідчого.* Ці особливості безпосередньо пов'язані з його освітою, вихованням, соціальним статусом. Висловлювання слідчого у процесі професійного спілкування часто наповнені правовими поняттями, містять мовленнєві конструкції, які відповідають правилам мовленнєвого етикету, який впливає на встановлення і підтримання психологічного контакту, взаєморозуміння сторін.

Як писалося в свій час у уставі правил гарного тону, "етикет є не інакше, як збір правил і формальностей, які торкаються зовнішності і образу дій в гуртожитку того суспільства, яке прийнято називати гарним, тобто благовихованим" [11, С. 1].

Особливо важливе значення правила розмовного етикету відіграють на початковому етапі спілкування незалежно від того, в якій ситуації воно розвивається (при безпосередньому чи опосередкованому спілкуванні партнерів, наприклад, по телефону). У подібних випадках широко використовується так звані тематичні групи розмовного етикету, направлені на створення позитивного психологічного мікроклімату, підтримки взаємної направленості сторін спілкування. Ці етикетні розмовні групи, включені в семантичну (змістову) структуру діалогу, виконують функцію визнання

рольової, статусної приналежності партнера по спілкуванню, вираження своєї прихильності до нього, своєобразного компліменту.

Вільне володіння етикетними розмовними формами спілкування говорить про високу комунікативну компетентність, загальну культуру слідчого. “На перший погляд, це може виглядати як порожнє марнування часу, оскільки те, що ми звикли вважати “інформацією”, тут не обмінюються. Але це враження слід відкинути. На кінець обмін інформацією “я тебе (вас) помічаю”, “ми із одної спільноти”, “я бажаю вам (тобі) добра” і так далі, відіграє не менше значення в процесах соціальної взаємодії, чим продуктивне обговорення науково-технічної, політичної, художньої чи іншої проблематики” [24, С.32.].

Оскільки мова слідчого має певне суспільне звучання, до неї виявляють завищені вимоги, ігнорування яких негативно впливає на його професійний авторитет. Тому мова слідчого працівника повинна відрізняти:

- грамотність, ясність, доступність суті висловлювання для будь-якої категорії громадян;
- послідовність, логічне побудування висловлення, переконливість, правова аргументація з джерел на різні факти, докази, правові норми;
- відповідність етичним правилам і нормам поведінки;

#### УДК 159.922.7:316.723(477)

Коляда Г.

Наук. керівник – Гридковець Л.М., к. психол. н.

## ДИТИНОЗНАВСТВО ЯК ФЕНОМЕН УКРАЇНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ

Наші предки дуже добре знали вікові ознаки розвитку дитини і ставилися до цього з розумінням та гумором, що давало можливість краще регулювати поведінкові прояви малюка. Кожен вік дитини мав свою яскраву характерну ознаку. Так відомо, що діток, які добре розмовляють, називають “брехунцями”, бо вони часом розповідають і таке, чого не було й не буде. “Бігунцями” або “дзигами” називали тих, хто багато бігає, рухається, тобто активних дітей. “Шибениками” – пустунів. “Хвостиками” – з надмірною прив’язаністю до матері, просто кажучи тих, хто “хвостиком бігає” за своєю ненькою. “Хвастунцями” – задавакуватих дітлахів.

Дворічну дитину у народі називають “стригунцем”, “другою кашею”, “другим літом”. За народним уявленням, дитина у цьому віці повинна як слід ходити й говорити. На другому році починається її справжній розумовий розвиток – через дитячі казки, прості загадки, дражнилки, які передаються старшими дітьми. Дволітки швидко схоплюють і запам’ятовують все почуте й побачене.

– експресивність, широкий діапазон емоційних засобів впливу – від підкреслено нейтральних розмовних форм до емоційно-виражальних висловів, які супроводжуються невербальними засобами дії;

– варіативність висловів: від запрошення до участі в спілкуванні до використання фраз, наповнених категоричними вимогами в залежності від різних комунікативних ситуацій.

У ході професійної діяльності слідчому необхідно постійно поглиблювати вміння своєї мовленнєвої поведінки, підвищувати культуру спілкування. У процесі спілкування важливо вміти не тільки говорити, але і начебто зі сторони слухати себе, оцінювати переконливість, зрозумілість, ясність власних висловів, змістовність вживання різних розмовних і нерозмовних форм комунікації, ступінь емоційного забарвлення мови, виразність своєї мовленнєвої поведінки. Правильно оцінити ці якості допомагає спостереження за реакцією аудиторії, співрозмовника у процесі спілкування з ними.

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1.Сергеич П. Искусство речи на суде. – М.: Юридическая литература, 1988. – 384 с.
2. Гуров А.И. Профессиональная преступность: прошлое и современность. – М.: ЮЛ., 1999.
- 3.Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология. Учебное пособие. – М.: Право и Закон, 1997. – 320 с.

За народним дитинознавством, дитина на третьому році – “пічкур”, оскільки тягнеться до печі, “третьак”, “гулячок”, “третя каша”. То ж і кажуть “одгуляє хай свій час, може це й тільки його.” Трирічна дитина повністю віддається іграм, розвагам у середовищі ровесників, а ще більше - у колі дітей старшого віку. Діти схильні до пустотливих насмішок і жартів, ретельно копіюють старших. Дуже люблять гостинці.

Чотирирічну дитину у народі називають “четвертачком”, “джигунцем”, “жевжиком”. Діти даної вікової категорії вельми рухливі, сміливі, прудкі. Гостинці замовляють наперед. Бо вже прагнуть отримати від інших саме те, що хочуть самі. З великим інтересом сприймають дитячий фольклор, дуже довірливі й водночас категоричні. Знають усі домашні звичаї, активно підключаються до домашніх робіт, щоправда ненадовго.

Народне дитинознавство зберегло до нас назви і наступних вікових характеристик, зокрема: дітей на п’ятому році іменують “п’ятиліток”, “під пасочок”.

Коли дитині виповнюється шість років, у день її народження здійснювали обряд "постригу": хлопчиків під чоловічу стать, а дівчаток – під жіночу.

Українці шляхом притаманній їм уважності та спостережливості, завдяки багатовіковій практиці родинного виховання, дійшли до висновку, що дитина найінтенсивніше росте і розвивається від народження до п'яти років. Цей віковий період має вирішальне значення для розвитку людської особистості. У народі кажуть: "Від п'ятирічної дитини до дорослої людини один крок. А від новонародженого до п'ятирічного – величезна відстань!"

Батьки і матері, дідусі й бабусі на основі щоденних спостережень інтуїтивно звертали увагу на виховання своїх дітей і онуків у ранньому віці, на розпізнавання їхніх нахилів та задатків.

За народним переконанням, малу дитину карати не можна, якщо навіть вона в чомусь провинилася. Серед гуцулів в окремих селах і понині живе звичай визначати момент появи свідомості у дитини, кладучи перед нею одночасно монетку й вогонь. Якщо маля хоче взяти вогонь, значить воно ще нічого не тямить, а відповідно має недостатній для відповідальності рівень свідомості. Тож за таких умов покарання буде марним. Якщо ж бере монетку, то вважається тямущим, а відповідно – здатним усвідомити відповідальність.

Народне дитинознавство завжди базувалося на повазі до дитини, до її особистості, на дослідженні таємниць її душі, духовного світу. Чи багато сучасних батьків можуть похвалитися володінням бодай основ дитинознавства? Науковцями нараховано близько двохсот різних за звучанням звернень до дітей, які часто вживалися у щоденному побуті в українському середовищі. Ось деякі з них: зозулька, пискляточко, кровинка, пташенятко, ангелятко, непосидько, золотко, щebetунчик, пестунчик, рибка, сонечко тощо. Навіть

перераховуючи їх, відчуваєш зміни на емоційно-почуттєвому рівні в бік позитивізації власного емоційного фону.

Вживання лайливих висловів у відношенні до дітей має виключатися в принципі. Навіть в дещо зазублених звертаннях на кшталт: розбишака, бешкетник тощо, як правило, вгадується любовне ставлення до дитини, ранили вразливу душу якої було категорично заборонено. Мало того, лихослів'я дорослих у присутності дітей теж не допускається. Цікаво, що в українській мові взагалі відсутні лайливі слова власного походження. Ті ж які побутують – запозичені з інших мов. Генетики виявили, що деякі лайливі слова викликають мутагенний ефект потужної сили не тільки інформаційної структури організму, але й ДНК.

На противагу сучасним тенденціям в українському середовищі споконвіку звучала лагідна, солов'їна материнська мова: "Будь ти, моє дитятко ненаглядне, світліше сонечка ясного, миліше весняного дня, світліше джерельної води, біліше ярого воску".

Тож сучасним батькам, вихователям, психологам, педагогам варто зупинитись, відчуті і зберегти тепло народної мудрості, що "вчила дітей не страхом, а ласкою".

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Прислів'я та приказки /Упоряд., передмова М. Дмитренка. – К.: Ред. часопису "Народознавство", 2000. – 248 с. (Серія "Народна творчість").
2. Стельмахович М.Г. Народне дитинознавство. – К.: Т-во "Знання" України, 1991. – 48 с. – (Сер. 7 Педагогічна; №2).
3. Січинський В. Чужинці про Україну. – Авгсбург, 1946
4. Українські приказки, прислів'я і таке інше. Уклад М.Номис / Упоряд., приміт. та вступна ст. М.М. Пазяка. – К.: "Либідь", 1993. – 768 с. ("Літературні пам'ятки України").
5. Щербань П.М. Національне виховання в сім'ї. – К.: Культурол. ПП "Борівітер", 2000, – 260 с.

#### УДК 159.9.01

Кутепова І.

Науч.руководитель – Гридковец Л.М., к.психол.н.

### ТРАНСЦЕНДЕНТНОСТЬ ЖИЗНЕННОГО ПОИСКА ЧЕЛОВЕКА

*"Мир хочет, чтобы великие люди измеряли свою жизнь его ничтожными масштабами. Но до сих пор ещё не найден масштаб, которым они были бы измерены по всем своим параметрам".*

Пол Брэнтон

Наши знания о законах природы неполны и несовершенны. Вселенная устроена сложнее, чем кажется на первый взгляд. Кроме окружающего мира, привычного для всех, существует другой, незримый мир, который влияет на происходящее вокруг. И человек должен учитывать это, соотнося своё поведение с определёнными закономерностями. Именно эти знания, исходящие

от людей, которых впоследствии стали называть пророками, мессиями, учителями, и служили причиной возникновения всех мировых религий и философий. "Иногда великие блаженные мудрецы живут в нашем бренном мире, и тогда они приносят миру радость, как приближающаяся весна. Они перешли море заблуждения и всегда готовы помочь в этом другим".

Эти люди, благодаря особым приёмам работы над собой, настолько усовершенствовали себя, что сами научились переживать то, о чём говорили, и говорили только о том, что было для них реальностью, результатом их собственного опыта. Они обладали не верой в то, что исповедовали, а прямым знанием этого. Они, даже если бы захотели, не смогли бы искоренить это в себе, потому что это сильнее разума. Так зрячий человек знает о существовании луны потому, что видел её, в то время как слепой может только верить в её существование со слов зрячего. То, о чём знали эти великие люди тысячи лет тому назад, то, о чём они рассказывали и во что верили, знают и верят теперь их последователи. В отличие от этого, последние открытия науки отрицают многие прежние свои достижения.

Сила природы направляется на то, чтобы исправить мировоззрение человека и установить образ жизни, который вновь выполнит высокую цель человеческого существования. В продолжительной истории мира можно вспомнить много таких периодов, в которые идеальный образец жизни вначале забыт, а затем вновь возвращён людям.

Сегодня становится понятным, что пока источники стресса и напряжения не уничтожены в каждом отдельном человеке, все разговоры о мире на планете будут не более чем благим пожеланием, а человечество обречено на существование, скорее напоминающее агонию, чем нормальное развитие. Чтобы достичь гармонии и огромной энергии, человек должен проникнуть вглубь себя, совершить переход, Трансценденцию. “Всем своим существом в глубоком покое, освобождённый от страха, принявший обет целомудрия, со смиренным умом и мыслью, отданной Мне, пусть сидит он, единённый, осознавая меня как Трансцендентное.”

Человеческий разум сам создаёт себе преграды, а потом неустанно бьётся над их разрешением. Так называемый “здоровый смысл” часто равнозначен какой-либо глупости, которая выражает лишь поверхностное общее мнение. Человек может являться марионеткой своего окружения и своих желаний, может находиться под влиянием унаследованных факторов и внушений других людей. Дело в том, что органы чувств направлены исключительно на объекты внешнего мира. Те чувства, которые мы имели десять лет назад, могут быть совсем иными, нежели сегодня. Они переходящи. Сегодня мы придерживаемся одних взглядов, завтра – других. Нашему мозгу всё равно, занимают нас ничтожные или высокие, благородные цели. Он больше напоминает машину, компьютер.

Но что-то есть в нас ещё. Не имеет значения, какое оно будет носить имя. Если у людей есть необходимость всё облекать в слова, то пусть это будет Душа, Атман, Дух, суть от этого не меняется. Можно сказать, что Бог – это особое состояние нашего Духа, которое мы можем осознать в себе. Божественность – это и есть наше истинное “Я”. Божественное мы несём в своём сердце, но часто не слышим его голоса, а миру показываем лишь маску. Только когда чувственное восприятие заканчива-

ется, может быть достигнута трансцендентальная область Бытия. Нужно сначала в себе самом обнаружить Истину, и только тогда появится возможность обнаружить смысл в мире, частью которого мы являемся.

Некоторые люди достигают этого с помощью медитации. Медитация обращает внимание внутрь, к более тонким уровням мысли, пока ум не выйдет за пределы опыта тончайшего состояния мысли и не достигнет источника. Глубокая медитация выводит человека за пределы всех его страхов и волнений, дарует ему мир с самим собой. Из глубин его существа поднимается Нечто и овладевает им. Одни называют это Царством Небесным, другие – Душой или Нирваной. Индусы называют это “Освобождением”. Человек, лишённый страхов и беспокойства, перестаёт быть генератором дисгармонии и напряжения, начинает излучать вокруг себя мир и энергию, что, безусловно, приводит к очищению атмосферы, в которой обитает человечество.

К сожалению, мы обнаруживаем, что все области религии и философии были неверно поняты и превратно истолкованы на протяжении веков. Несчастье каждого учителя состоит в том, что когда он говорит со своего уровня сознания, его последователи воспринимают его мысли на своём уровне, и пропасть между учением и пониманием всё возрастает. Вместо того чтобы прямо помочь людям достичь сознания Бога и на его основе правильно действовать, религиозные проповедники стали учить, что правильный поступок сам по себе путь к очищению, а тем самым – к сознанию Бога. Следствие было принято за причину. Правильное действие стали рассматривать как средство для достижения нирваны (конечного состояния Просветления), тогда как на самом деле правильное действие является результатом этого состояния сознания. Духовное развитие – это сознательное и серьёзное усилие.

Иисус говорил: “Ищите сначала Царствие Божие, и всё к вам придёт”. Что бы мы не делали, какие бы не принимали решения, мы будем поступать правильно, если это будет результатом спокойных и глубинных мыслей. “Всё, что мы есть, это результат наших мыслей” (Будда). Когда человек в процессе жизни совершает какие-то действия, он влияет тем самым на окружающий мир. От этого мир немного изменяется и, в свою очередь, воздействует на человека, меняет обстоятельства его жизни. Иногда человеку кажется, что некая сила влияет на его жизнь, то награждая, то наказывая. Но это не так. Человек конкретными действиями сам определяет, программирует своё будущее.

Понимание любви с точки зрения высшего знания отличается от того, что обычно понимают под любовью. Любовь основывается на признании, принятии других людей, на истинном уважении их прав и благополучия. Это искреннее и бескорыстное служение своим близким и всем тем, с кем мы сталкиваемся в жизни, воплощение принципов любви и ненасилия в своих мыслях и действиях. Это Любовь, как высшая духовная реальность, которая движет мирозданием, питает и пронизывает весь материальный мир.

Истинное Знание не есть академическое образование. Разум может быть заполнен множеством фактов из разных источников, но подобное "знание" может быть практически бесполезным, оно нравственно не обогащает личность. Великий Декарт писал: "Я многое считал за правду, а затем обнаружил, что это ошибочно. Я не могу принять никакого допущения, что что-то другое правильное. Вероятно, всё, что я воспринимаю и во что верю, ошибочно. Что же тогда является правдой? Что же верно?" Индусы сравнивают человека, нагруженного огромным количеством информации с выючным животным, которое несет на спине огромный кусок сахара, но не может его даже попробовать. Что же такое настоящее Знание? С индийской точки зрения, Знание должно изменить характер человека, оно должно быть отражено в том, что собой представляет личность, раскрыть в нём совершенное существо и приблизить к Богу. Высшее Знание – это высшее Бытие. Это единство всего сущего – человека, природы и Вселенной. Это Единство Вездесущего и Всеведущего Бога. "Кто Меня во всём и всё во Мне видит, того Я не утрачу и он Меня не утратит", – говорится в Бхагавад-Гите.

Потому Знание – это сила духовного зрения, различение сущего от иллюзорного, истины от лжи, а также поведение в соответствии с этим различением. Бытие становится равнозначным Знанию.

Вначале человек является учеником и исполнителем. На этом этапе он учится жить в материальном мире. При этом реальностью для него является только материальный план. Всё, что за его пределами для него нереально, абстрактно. Далее, в конкретных жизненных ситуациях, не всегда для него приятных, человек развивает способность любить и сострадать, оттачивает свой ум, вырабатывает решительность. В социальном плане он приобретает самостоятельность и независимость. В это время человек начинает ощущать, что кроме материального существуют и другие планы мироздания. Религиозные истины для него становятся всё более реальными и приобретают значимость. В конце – концов, наступает этап, когда человек посвящает всего себя осознанному самосовершенствованию.

На протяжении веков люди мало изменились. Конечно, изменились культура и образ жизни, но человек по сути остаётся тем же. Следовательно, такие проблемы как смерть, старость, болезни, войны и другие подобные проблемы и, связанные с ними страдания, остались теми же. Современные перемены, по сути, перемены поверхностные, а там, в глубинах души, мы всё те же. Неведение или неправильное понимание природы реальности лежит в основе наших страданий.

Шанкарачарья говорил, что для того, чтобы достичь освобождения, нужно подняться над пятью завесами, скрывающими от человека его первоначальное и конечное единство с Сущностью.

Пять Завес – это:

– инстинкт питания в борьбе за существование;

– косность ежедневных привычек, не размышляющих и не склонных давать дорогу привычкам окружающих нас людей. Обострение в себе чувства собственной личности – эгоизм;

– склонность к сильным ощущениям, приходящим извне, отвлекающим человека от внутренней духовной жизни;

– косность мысли, которая задерживает человека, мешает ему вникнуть в чуждый образ мысли и понять других людей;

– стремление к личному блаженству, исключаящее заботу о других людях.

И главная завеса – стремление войти в царствие Божие отдельно от ближнего.

Добиться Освобождения человек может через обладание четырьмя совершенствами:

– умение отличать прочное от непрочного, вечное от временного;

– отсутствие жажды выгоды от дел своих в этом мире и в будущем;

– в добродетелях, первая из которых есть умиротворенность;

– через самостремление к Освобождению (никто не дает человеку свободы, кроме него самого).

Рациональная философия веданты может сделать христианина более совершенным христианином, а индусту – более совершенным индустом. Сострадание, любовь и готовность прощать – общий фундамент для всех религий, независимо от их традиций или философской базы.

"Не всякий человек способен вместить в себя весь свет, для одного доступно воспринять один луч, для другого – другой. Высшие идеалы неопишуты для большинства человечества, для масс, для которых они кажутся недоступными, невероятными и недостижимыми, и тем, кто не приспособлен жить на высоте, высшее кажется только сном".

Мы часто убеждаемся в том, что то, что мы не в состоянии понять сегодня, завтра проясняется для нас. Каждый волен выбирать свой путь. Если у нас есть учитель, мы склонны искать в нём опору и полагаемся на него. В итоге мы учимся полагаться на собственную Душу, находим учителя в самом себе, в своём духовном "Я". В конце-концов, существует лишь единственный Учитель – сам Бог. Он – Душа Вселенной и, значит, он пребывает в нас и учит нас. "Аум" есть лук, душа – стрела, Брахман – цель стрелы души. Её любой ценой нужно поразить".

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Свами Шивананда. Йога и сила мысли. – К., "София"; М., ИД "Гелиос", 2002. – 288 с.
2. Его Святейшество Далай – Лама 14. Сила сострадания. – М., Открытый мир, 2006. – 192 с.
3. Махариши Махеш Йоги. О Бхагавад-Гите. Новый перевод и комментарий с текстом на санскрите. Главы 1- 6., – М., ЗАО ИПЦ "Дортранспечать", 2006. – 348 с.
4. А.П. Синнет. Эзотерический буддизм. – М., Изд. "Сфера", Серия "Библиотека теософа", 2003. – 304 с.
5. Гессе Герман. Сиддхартха / Индийская повесть. – СПб., Азбука-классика, 2004. – 224с.

## УДК

Новикова А.,

Науч. руководитель – Гридковец Л.М., к.психол.н.

г. Киев

## ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИОННЫХ СТИМУЛОВ ПЕРСОНАЛА

Мотивация персонала – есть одной из базовых компонент успеха любой компании. Но, к сожалению не существует полной, универсальной, готовой к употреблению и гарантирующей стопроцентный успех программы. Такая система разрабатывается для каждой компании индивидуально и зависит от многих факторов: от вида деятельности, численности, половозрастной структуры персонала, корпоративных ценностей, акционеров и учредителей, особенностей региона, прибыльности и т. д. Кроме того, очень важно, на какой стадии жизненного цикла находится компания. Не допустимо прямолинейно применять на практике “импортные” технологии, хотя знание передового опыта, безусловно, полезно, и некоторые моменты вполне можно адаптировать и использовать в отечественных реалиях.

Система мотивации любой сложности уже через два-три месяца перестает давать ту отдачу, ради которой задумывалась, теряет свою актуальность. Исключением являются топ-менеджеры: для них срок действия “мотиваторов”, как правило, более “растянут”. Но данной группе сотрудников работодатели уделяют повышенное внимание и подходят к каждому “случаю” отдельно, ведь уход управленцев высшего звена может принести компании существенные потери. Вообще мотивация топ-менеджеров – отдельная тема для обсуждения.

Исследования показывают, что 20% работающих проявляют равнодушие к своей работе, работа находится на п-ном месте среди их приоритетов, более того, такие сотрудники работают неэффективно при *любой* системе мотивации. С этим ничего не поделаешь. Нужно стараться своевременно распознавать “балласт” по самому характерному признаку – частой смене мест работы. Еще 20% людей настолько увлечены работой, что их эффективность от внешней мотивации вообще не зависит (или зависит незначительно). Трудоголики – явление сложное и не всегда позитивное для компании и самого человека. Иногда сотрудники-трудоголики настолько преданны организации и своему делу, что увлечение работой формирует у них чувство вины по отношению к семье. Основная часть людей (60%) вполне “чувствительна” к мотивации, на них и следует ориентироваться. Хотя в маленькой компании придется деликатно искать индивидуальный подход к каждому, так как здесь важнее другие факторы – возраст, пол, менталитет, воспитание, материальная обеспеченность и др.

Основной мотив трудоустройства всех людей – личные интересы. Человек приходит на работу, в пер-

вую очередь, для того, чтобы удовлетворять свои потребности. К сожалению, работодатели об этом зачастую не догадываются, по старинке относятся к работникам как к “одному из ресурсов” (к тому же неисчерпаемому). Но времена изменились. Сегодня никто никому ничего не должен, но вот договариваясь друг с другом на справедливых условиях, заинтересованные стороны могут достичь многого.

В основе любой мотивационной системы лежит подход “Три С”: “Справедливая оплата за соответствующую работу в сжатые сроки”. Конечно, ее построение требует колоссального опыта в области управления персоналом, знания экономических процессов, терпения, наблюдательности, деликатности и, наконец, интуиции. В программе мотивации должны разумно сочетаться организационные, моральные, материальные, индивидуальные и групповые ее формы.

В ходе разработки и реализации мотивационного проекта часто допускаются типичные ошибки, поэтому необходимо учитывать простые правила:

1. Чем сложнее система, тем труднее ее реализовать (хотя, казалось бы, лучше все учесть, просчитать, продумать, внедрить – раз и навсегда, и более не беспокоиться). Администрировать на постоянной основе уже принятую систему мотивации непросто, для этого нужны дополнительные ресурсы – люди и надежные финансовые инструменты. Даже самая привлекательная система не даст результатов, если линейные менеджеры, бухгалтерия (финансовый департамент) и служба персонала не смогут администрировать систему и контролировать выплаты, гарантируя полноту, периодичность и справедливость.

2. Сложную систему очень трудно объяснить каждому сотруднику, а ведь в некоторых компаниях их тысячи. Порой рядовому работнику нелегко запомнить и усвоить все элементы громоздкой программы, тем более – самостоятельно рассчитать свое дополнительное вознаграждение. Поэтому чем проще и доступнее система, тем лучше. Каждый человек должен ее понять, оценить, “примерить” на себя и объяснить коллеге, ведь она разрабатывается в первую очередь для персонала.

3. Не следует внедрять все сразу. Составляющие элементы системы мотивации нужно постоянно менять, обновлять и дополнять, но (это важно!) не в сторону ухудшения, а исключительно в сторону увеличения “приманки”. Любой элемент мотивации “живет” не более двух-трех месяцев, потом он становится

нормой, а персонал нужно заинтересовывать постоянно. Следовательно, необходимо иметь что-то в запасе, "держать руку на пульсе", вовремя делать выводы и видоизменять систему. (Такие испытания – серьезная угроза мотивации собственной деятельности эйчара.)

4. При разработке системы мотивации не следует основываться на слухах о том, какие методы применяют конкуренты: "Они внедрили, люди довольны, текучесть кадров отсутствует – и мы так сделаем". Это неправильный подход. Конечно, изучить чужой опыт нелишне, но одну и ту же стратегию мотивации персонала далеко не всегда можно применить в разных компаниях, пусть и схожих по какому-либо параметру.

5. В деле построения системы мотивации не стоит идти на поводу у нескольких топ-менеджеров, которые настойчиво требуют изменений. Нужно учесть мнение не только самых "громкогласных" руководителей подразделений, но и скрупулезно изучить потребности всех и каждого в коллективе. Чтобы выбрать оптимальные методы, советую провести прямые переговоры с руководителями структурных подразделений, анонимный опрос всех без исключения сотрудников, побеседовать с людьми, изучить "мнения" в коллективе. Увязать собранную информацию в единое целое – дело не одного дня, такая работа требует определенных навыков, опыта руководства людьми и знания психологии человека

6. Неопытные эйчары совершают ошибки, спрашивая непосредственно у работников, что их мотивирует, что для них на данном этапе более привлекательно. Результат предсказать несложно – многие ответят: "Конечно же, деньги!" На поверку оказывается, что вовсе не деньги или не только деньги важны для того или иного сотрудника, и в жизни есть гораздо более значительные вещи, которые не заменишь купюрами. Много зависит от возраста, воспитания, материального положения, психологических особенностей человека. Наши люди часто сами не понимают, что им на самом деле нужно, и поэтому, получив "желаемое", разочаровываются. Во избежание таких проблем предлагаю изучать структуру мотивов (особенно их приоритетность) каждого сотрудника с помощью тестирования. Это позволит выявить, в чем же человек истинно нуждается, что для него ценно – власть или творчество, деньги или уважение, помощь другим или личная карьера, корпоративный дух или собственное здоровье. (Полученная информация не только помогает разработать систему мотивации, но и адаптировать нового сотрудника в коллективе, особенно руководителя.)

7. Для развития каждой компании необходимы высококвалифицированные – прирожденные – менеджеры по продажам (на профессиональном сленге – "продажники"), сотрудники фронтпани. Численность персонала – около 4 тыс. человек офиса. Поэтому

многие работодатели очень щедро их мотивируют. Да, правильно, но при этом зачастую из поля зрения упускается персонал, который не занят в продажах непосредственно (или вообще по роду своей деятельности не принимает участия в прямых продажах). Не следует забывать: работники мидл- и бэк-офисов, оформляющие и сопровождающие сделки "продажников", тоже вносят свой вклад в "борьбу за клиента".

8. Если сотрудники могут заработать премию, приложив дополнительные усилия – сверх своих основных обязанностей, то в погоне за "длинным рублем" они начинают смотреть на должностные обязанности как на нечто второстепенное. Непродуманная система мотивации, разрабатывавшаяся для стимулирования эффективности и качества работы, фактически может спровоцировать халатность.

Попробуем обобщить перечисленные ошибки и сформулировать основные принципы построения системы мотивации:

\* **Простота и доступность.** Чем проще и доступнее система мотивации – тем эффективнее она работает и выше будет отдача. Речь идет не о программном обеспечении, используемом для администрирования системы, а о самих принципах действия. Недопустимо пересечение, нагромождение, поглощение, повторение одних и тех же элементов (стимулов) мотивации.

\* **Информирование всех сотрудников компании.** Этого можно достичь, проведя совещания и беседы с руководителями структурных подразделений, распространив печатные материалы, брошюры с подробным изложением принятой в компании системы мотивации. Не забывайте знакомить с этой информацией новичков.

\* **Готовность преодолевать трудности по администрированию.** Внедрить систему – полдела, гораздо сложнее обеспечить и постоянно поддерживать на должном уровне ее жизнеспособность. Сейчас на рынке предлагается достаточно много качественных прикладных разработок, которые позволяют интегрировать все нужные сведения из разных программ, используемых в компании. Можно установить целостное специализированное программное обеспечение (ПО) со встроенными функциями для администрирования системы мотивации. Главное – убедиться: это именно то, что нужно вашей компании.

\* **Прозрачность системы мотивации.** Ее достаточно сложно обеспечить, учитывая особенности нашего менталитета. Если за границей не принято говорить о своих доходах (коллеги могут делиться друг с другом впечатлениями, личными и семейными проблемами, но сумма контракта – табу), то наши люди, наоборот, с удовольствием обсуждают, кто сколько получает и, как правило, недовольны заработком. В любой компании всегда найдутся два-три человека, которые в курсе всех дел, в том числе и размеров зарплат. Это не бескорыстное хобби, с помощью такой

“конфиденциальной информации” они манипулируют людьми (иногда осознанно), демонстрацией “осведомленности” подкрепляют свой авторитет.

При полной прозрачности систем дополнительно вознаграждения суммы, получаемые каждым сотрудником, становятся известны всем. Конечно, люди реагируют на разницу в выплатах каждый по-своему, но если эту информацию скрывать, то “разведчики” все равно ее узнают и разгласят, при этом мотивирующий эффект пропадет. Лучше действовать открыто, играя на чувстве соперничества: “У соседа есть, а я, что, – хуже?!” Соревнование уже само по себе мотивирует. Прозрачность системы мотивации важна также для того, чтобы все сотрудники чувствовали свою вовлеченность в общий процесс.

Исключением из этого общего правила должно быть только вознаграждение топ-менеджеров: большинству сотрудников подобная информация добавит лишь негативных эмоций. Талантливый топ-менеджер – это подарок судьбы, его нужно беречь и стараться удерживать в компании.

**\* Справедливость.** Суммы выплат необходимо заранее планировать и распределять между подразделениями и сотрудниками. Весь персонал нужно ознакомить с общими правилами, каждый человек должен понимать, сколько может получить он сам и его коллеги. (Эмоций, конечно, не избежать, но открытых конфликтов и скрытых разочарований будет меньше.)

**\* Гибкость.** Регулярно пересматривайте систему мотивации, не внедряйте все разработанное в одночасье, “подбрасывайте” сотрудникам что-нибудь новое каждые четыре-шесть месяцев. (Но все изменения, как мы уже говорили, должны быть направлены только в сторону улучшения). Можно изменить стимулы, отменяя прежние и вводя новые. Важно, чтобы в этом был смысл и чтобы замены повышали заинтересованность персонала: слишком трудное, как и слишком легкое достижение цели не мотивирует.

**\* Оптимальное соотношение размеров премии и должностного оклада.** Общий размер дополнительных премий также важен. Для рядовых менеджеров он должен составлять не менее 30% общего дохода, для линейных руководителей – не менее 50–60%, а для топ-менеджеров и менеджеров по продажам может быть и более 100%. При нарушении оптимального соотношения премии и должностного оклада мотивирующее воздействие дополнительных выплат заметно снижается. Мотивация, если она действительно “зажигает” людей, способствует росту эффективности. Для “продажников” суммы дополнительного вознаграждения могут достигать и 300–400% оклада, при этом бывает, что какое-то время один менеджер по продажам получает в несколько раз больше другого – разрыв в оплате труда сотрудников, занимающих равные должности, зависит от степени агрессивности компании на рынке продаж.

**\* Отсутствие “уровнировки”.** Размер материального вознаграждения должен быть адекватен достигнутым результатам.

**\* Оптимальная периодичность выплат.** Здесь тоже есть тонкости: для рядовых сотрудников выплаты целесообразно проводить минимум раз в квартал, для линейных руководителей – раз в полгода, для топ-менеджеров – раз в год (или по окончании конкретного проекта). Растянутые ожидания не всегда хорошо отражаются на качестве работы; слишком “далекий”, пусть и большой приз, – не повод работать лучше прямо сейчас.

**\* Постоянная обратная связь.** Мало внедрить и грамотно администрировать систему мотивации, нужно постоянно изучать ее в действии, выслушивать мнения и отклики людей. Это поможет понять, действительно ли предложена *рабочая стратегия*, и получить материал для доработки и коррекции

**• Вовлечение сотрудников.** То, что человек помог разрабатывать сам, всегда ценится им больше, чем готовая схема, “спущенная сверху”. Вовлечению сотрудников способствуют личные встречи, совещания, мозговые штурмы, опросы, анкетирования, беседы. Система мотивации никогда не станет эффективной, если в ее создание не включатся все категории руководителей компании. Нужно постоянно подчеркивать, что система разрабатывается сообща. (Не стоит пытаться присвоить славу разработчика эффективной системы мотивации – иначе этой славы не видать!) Вовлекая в сотрудничество руководителей и исполнителей, эйчар может стать для многих сотрудников “золотой рыбкой”, их благодарность гарантирует эффективную обратную связь.

**\* Презентация новой системы мотивации.** Не проводите это мероприятие в формате “для широкой аудитории” или посредством электронной почты. Помните: чем больше аудитория, тем выше вероятность того, что проект воспримется негативно. Поручите линейным руководителям сначала ознакомить подчиненных с новыми правилами, дать им время разобраться, просчитать, оценить и уяснить основные принципы новой системы мотивации. Важно, чтобы люди сами могли рассчитать свои доходы после ее внедрения. Разумно предоставить сотрудникам возможность протестировать программу, введя в нее базовые показатели прошлого года.

**Бюджетирование системы мотивации.** Необходимо тщательно просчитать бюджет, предусмотреть непредвиденные сложности. На Западе затраты на персонал составляют до 60% от валового дохода компании. У нас, к сожалению, работодатели еще не могут себе такого позволить – в нашей стране фонд заработной платы в среднем составляет 20–30% (с учетом и так называемых конвертов), в лучшем случае – 40%, но это редкие исключения. Поэтому советую попробовать “примерить” новую систему, просчитав показатели по результатам деятельности компании за

прошедшие год-два. Определив, "где мы находимся и чего хотим", важно знать, какие дополнительные затраты понесет компания, если мы достигнем желаемого. Но заоблачных планов строить не следует: многие люди, особенно старше 40 лет, считают, что "лучше синица в руках, чем журавль в небе". Раздутые и размытые планы их не воодушевляют.

Есть еще одно исключение из правил. Акционеры могут не направлять прибыль на выплату дивидендов, если деятельность компании оставляет желать лучшего, но вопрос вознаграждения топ-менеджеров требует особой деликатности. Стратегически мыслящие собственники выплачивают – полностью или частично (но не символически!) премию управленцам высшего звена даже в тех случаях, когда работа топов не оправдывает надежд акционеров. Ведь если компания зашла в тупик, кому как не руководителям высшего звена придется выводить ее из кризиса. Лишившись ключевых топ-менеджеров, можно остаться и без самой компании, устроив конкурентам праздник. Поэтому – "семь раз подумайте".

Менеджер по персоналу должен отвечать за привлеченный топ-персонал. То, что людей неправильно оценили, отобрали, поставили неверные или не свойственные им задачи – не столько их вина, сколько ошибка рекрутинга и упущение системы управления в целом. Чтобы избежать таких проблем, необходимо совершенствовать технологию оценки и отбора кандидатов на позиции управленцев высшего звена.

Система мотивации никогда не станет эффективной, если в ее создание не включатся все категории руководителей компании.

От теории перейдем к практике – попробуем совершить экскурсию по "миру живой мотивации".

Традиционно выделяют три типа мотивации:

**1. Нормативная** – побуждение человека к определенному поведению по средством идейно-психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования, психологического заражения (как нынче модно говорить, создания "драйва") и т. п.

**2. Принудительная** – использование власти и угроз ухудшения удовлетворения потребностей работника (применение дисциплинарных мер и т. д.) в случае невыполнения им соответствующих требований.

**3. Стимулирование** – опосредованное воздействие на человека с помощью стимулов, побуждающих его к определенному поведению.

Третий тип – самый интересный, но более трудоемкий, капиталоемкий и требующий времени.

Еще одна типология подразделяет *методы мотивации* на **нематериальные** и **материальные** (см. таблицу). Нематериальные методы очень радуют работодателя относительной дешевизной, но для эйчара они трудоемки, требуют кропотливой работы и постоянного внимания.

Установление дополнительных льгот и социальная программа очень трудоемки: они требуют проведения предварительного тщательного исследования и

проработки. Рассмотрим применение конкретных методов более подробно.

**Нематериальные методы мотивации**

Успех их применения во многом зависит от фантазии и терпения эйчара, особенностей корпоративной культуры и возможностей для проведения экспериментов.

\* *Благодарность*. Высказанная без свидетелей или в присутствии коллег, устно на совещании или в письменной форме, она повышает самооценку сотрудника, увеличивает его вес в коллективе. Для руководителя это совсем нетрудно, но очень ценно для человека. Благодарность нужна всем, однако некоторые люди к ней более чувствительны. Выявить таких людей поможет тестирование и профессиональная интуиция эйчара.

\* *Почетная грамота*. Она может быть приурочена к какой-либо праздничной дате: дню рождения компании, Новому году, окончанию проекта и др. Грамотами можно отмечать работу как отдельных людей, так и коллективов.

\* *Почетный знак* (удостоверение, вымпел, флажок). Присуждается по номинациям. К примеру, для самых отличившихся сотрудников можно придумать особые номинации: лучший "продажник" – номинация "Кормилец компании", лучший завхоз – "Золотые руки компании", лучший водитель – "Шумахер компании" и т. п. Во многих компаниях таким образом отмечают не только трудовые достижения, но и другие моменты, важные в жизни человека: "Лучший футболист компании", "Самый счастливый папа компании" и пр. Главное – начать, дальше идею с удовольствием помогут развить сами сотрудники. Номинации могут быть серьезными и шутивными, следует только выбирать объективно и никого не обижать. Сама по себе процедура выбора "самых-самых" очень сплачивает коллектив.

\* *Фотография на доску почета компании*. Сегодня мало кто поддерживает эту традицию, но для людей среднего и старшего возраста стоит использовать этот многократно проверенный способ. Фотография сотрудника-именинника и поздравления от коллег и компании – тоже неплохой способ привлечь внимание к человеку.

\* *Личные поздравления*. Руководители никогда не должны забывать поздравить своего работника с днем рождения. Букет цветов (необязательно дорогой) и несколько теплых слов способны совершить чудо.

Желательно поздравлять сотрудников и с традиционными праздниками – с Новым годом и Рождеством, 23 февраля, 8 Марта, Пасхой... Можно поздравлять персонально – открытками, подписанными первым лицом компании (или всем коллективом), или всех сразу, устроив небольшой праздник. Подписанная высшим руководителем именная открытка, полученная по почте накануне праздника или торжественного события, поднимет статус работника в собственных глазах, в глазах родных и близких. Дешево – и уважительно к человеку. При подготовке большого

количества поздравительных писем главное – не надеяться на ошибки: необходимо сверить в отделе кадров адреса проживания сотрудников, уточнить даты рождения и пр.

*\*Занесение имени сотрудника в Книгу истории компании.* Такая форма признания очень впечатляет многих людей. Хорошо, если в компании ведется такая Книга.

*\*Статья о достижениях сотрудника в корпоративной газете.* Корпоративная газета – очень трудоемкое и сложное дело, для небольшой организации вполне достаточно выпускать ее к праздникам и обязательно – ко дню рождения компании. Экземпляр газеты со статьей или заметкой о себе человек покажет своим близким, будет бережно хранить.

*\*Снятие ранее наложенного взыскания.* Звучит “строго официально”, но это тоже мотивация. Если замечание было сделано в устной форме, то так же стоит его и снять, сообщив работнику, что он исправился, и теперь его работа достойна похвалы. Если взыскание наложено при свидетелях, постарайтесь и реабилитировать сотрудника в присутствии тех же людей. Письменный выговор снимается, как правило, отдельным приказом или распоряжением.

*\*Повышение в должности.* Очень эффективный способ мотивации. Иногда можно не сопровождать его увеличением оклада (или повысить незначительно). Порой работники уходят к конкурентам на равнозначную или даже меньшую зарплату, обретая при этом желанную позицию или должность. В армии, при всех минусах военной службы, гарантированно продвижение – через два года – капитан, через три – майор; многих людей это мотивирует, поднимает их самооценку. Часто военным трудно покинуть армию, так как “на гражданке” они сразу лишаются статуса “командира”. Карьера – основная “приманка” для молодых, способных, амбициозных сотрудников. Нужно только соблюдать баланс возможностей для самых молодых сотрудников и для “ветеранов” – много лет работающего лояльного костяка коллектива. Важно вовлекать самих сотрудников в принятие кадровых решений: спрашивать у них совета, рекомендаций и помощи, осторожно подводить их к решению, если кандидатура уже утверждена руководством. Хорошо, если идея о повышении в должности исходит от “старейшин” компании.

*\* Взыскание.* Это тоже элемент мотивации: есть работники, которые время от времени просто нуждаются в строгой критике. Устное замечание, письменный выговор, угроза увольнения – вариантов много, в зависимости от ситуации. Главное – соразмерность наказания содеянному, в противном случае объекты принуждения начнут искать компенсацию – внутри компании либо у конкурента. Взыскания могут быть и материальными: штраф, лишение премии, снижение оклада, понижение в должности и др.

*\* Корпоративная культура.* Мотивировать человека может работа именно в этой организации, правила, отношения между людьми, традиции, “корпоративный дух”. В этом деле важно все: внедрение кор-

поративного кодекса, создание Книги истории компании, корпоративные праздники, совместные выезды на природу, экскурсии, посещение театров, концертов и клубов по интересам, спортивные соревнования, конкурсы (“Лучший продавец”, “Лучший отдел” и пр.), участие в благотворительной деятельности и т. п.

#### **Материальные методы мотивации**

Успех этих методов зависит от возможностей компании, желания акционеров и многих других факторов.

*\*Денежное вознаграждение.* Формы его очень многообразны: премии, материальная помощь, бонусы, различного рода выплаты в виде процентов от продаж и т. п. Например:

– разовая целевая помощь (знамена тельные или траурные события в жизни человека – свадьба, рождение ребенка, выход на пенсию, тяжелое заболевание, смерть близких родственников и др.);

– премии ко дню рождения компании и к другим праздникам;

– бонусы по результатам деятельности, по завершении проекта, за качественное выполнение своих должностных обязанностей; выплаты процентов от продаж. Можно сформировать годовой фонд премирования подразделения (с бюджетом месячной оплаты труда). Руководитель по своему усмотрению премирует подчиненных в размере месячной зарплаты на протяжении года, причем именно тогда, когда премия действительно будет мотивировать.

*\*Повышение фиксированной оплаты.* Чаще всего оно происходит как разрешение назревшей неудовлетворенности сотрудником уровнем оплаты труда либо как проявление политики компании в отношении особо ценных работников. Возможно и единовременное повышение оплаты при наличии объективных причин. Желательно раз в год (полгода или квартал) проводить анализ фиксированных окладов сотрудников с целью их пересмотра. Эта процедура может быть привязана к составлению отчета о проделанной работе за определенный период времени. Есть и другие варианты: к примеру, компания может пропагандировать долгосрочный наем, предлагая работникам систему “+10%” – прибавку к окладу за каждый отработанный год (на самом деле, это немного, по большому счету – всего лишь индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции). Такие особенности оплаты труда повышают репутацию компании, привлекают сотрудников, для которых важна стабильность.

Нужно следить, чтобы новички не получали большее постоянное вознаграждение, чем давно работающие специалисты. Подобная ситуация чревата конфликтами: новый сотрудник, кроме трудностей адаптации, столкнется еще и с негативным отношением к нему со стороны коллектива. Молодые специалисты без опыта работы (даже с блестящим образованием и владением несколькими иностранными языками) с трудом выдерживают такой прессинг, для них это двойная доза стресса. Часто подобные случаи происходят из-за элементарной невнимательности, но

иногда работодатель вполне сознательно держит наемный персонал "в черном теле" (по принципу "все работают, молчат, значит, довольны – зачем же платить больше?"). Однако внутренние конфликты тут же отражаются на доходах и имидже компании.

Чтобы повышение фиксированной оплаты мотивировало людей, менеджер по персоналу постоянно должен получать обратную связь от линейных руководителей. (Например, можно обязать их раз в квартал подавать на рассмотрение предложения по пересмотру фиксированной оплаты труда.)

*\*Ценные подарки.* Возможности ограничены только фантазией людей, принимающих решение, и финансами. Достойные презенты ко дню рождения (особенно к юбилею), к праздникам очень порадуют сотрудников. Заслуживает внимания такой опыт, как подарок-приз за достижение определенных результатов деятельности и/или призовой фонд: для лучшего менеджера по продажам, за лучшие финансовые показатели, за стаж работы в компании и т. д.

В качестве подарка можно использовать корпоративную символику – медаль или орден, изготовленные из драгметаллов. Однако старайтесь не дарить продукцию компании (хотя страховка на год или автомобиль, конечно, порадуют любого).

*\*Обучение.* Повышение квалификации, профильные семинары и тренинги, дополнительное высшее образование – все это повышает профессионализм человека, а значит, и его стоимость на рынке труда. Большинство людей ценят вклад компании в рост их образовательного уровня. Такая форма мотивации особенно эффективна по отношению к молодежи.

*\*Участие в программах распределения прибыли.* У нас этот метод пока мало практикуется, поскольку акции (либо опционы на их приобретение) в отечественном сознании не воспринимаются как денежное вознаграждение. Далеко не все сотрудники разбираются в тонкостях обращения ценных бумаг, не все (к сожалению, часто обоснованно) верят в стабильность компании, в которой работают, а уж право на приобретение акций по фиксированной цене в будущем для большинства – абстракция. Еще одна проблема: чем ниже занимаемая должность, тем выше вероятность того, что сотрудник, получив на руки акции либо

опцион, сразу же попытается продать их. У нас такие схемы оплаты труда пока целесообразно применять только для уровня топ-менеджеров.

*\*Дополнительные льготы.* Компенсационный пакет зависит от возможностей компании, фантазии эйчаров, потребностей работников, их численности и пр. Главное – перед введением в компании этого новшества провести серьезные исследования предпочтений и ожиданий сотрудников.

**Социальная программа.** Позволяет начать формирование новой ментальности в компании, создать для сотрудников условия, мотивирующие к самореализации и саморазвитию. В социальной программе целесообразно регламентировать все виды и порядок предоставления сотрудникам корпорации дополнительных социальных льгот (так называемых бенефитов), не предусмотренных КЗоТом Украины. В ней могут быть прописаны и структура компенсационного пакета, и другие методы мотивации (желательно указывать все виды фиксированной материальной помощи и условия ее предоставления), а также различного рода льготы.

Каких-либо ограничений или установленных правил относительно разработки стратегии мотивации персонала не существует. Главное – добиться желаемых результатов.

Начните с малого, не бойтесь ошибиться – в компании может быть внедрена собственная социальная программа либо компенсационный пакет, либо – и социальная программа, и компенсационный пакет, и Положение о премировании, и другие программы. Все зависит от акционеров, от отношения к персоналу и возможностей компании. Важно учесть ранее перечисленные основные моменты при разработке и внедрении стратегии мотивации персонала. Главное же – ценить своих подчиненных и не забывать, что скупой платит дважды.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гудман Г. Семь секретов природного продавца / Пер с англ. М. Котельниковой. М. ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 304 с.
2. Морозов А. В. Деловая психология. Курс лекций; Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000. – 576 с.
3. Андреев А. Магия и культура в науке управления. СПб.: Тропа Троянова, 2000. – 590 с.

#### УДК 159.98

Новосьолова Я.

Наук. керівник – Кульбіда Н.М., доц.

м. Житомир

### ПРОФЕСІЙНО ЗНАЧУЩІ ЯКОСТІ ФАХІВЦІВ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

У сучасних умовах становлення і розвитку нового соціально-економічного суспільства в нашій країні, у невизначених чітко умовах і вимогах як

юридичного так і економічного характеру, проблема підготовки конкурентноспроможного фахівця з набором необхідних для економічної діяльності

професійно значущих якостей, набуває все більшої актуальності.

Аналіз наукової літератури (Е. Кабадзе, К. Керженцев, Р. Кричевський, Д. Макклелланд, Ч. Мерчінсон, В. Мурманський, Р. Рене, М. Ріхтер, Р. Стоцилл, Ф. Тейлор, А. Файоль, Л. Фаткін, Ф. Фідлер, Ч. Філінхаст, А. Хаммара, С. Чижів, В. Чурмантнева, В. Шепель та ін.) дає можливість зробити висновок, що забезпечити високу ефективність у ринкових умовах може тільки професіонал, який володіє особистісно-професійними якостями, інтегрованими навичками.

Серед таких характеристик, наприклад, Волкова Н. виділяє:

- адаптаційну мобільність: схильність до творчих форм діяльності, неперервності, поглиблення й оновлення знань, ініціативність, нетерпимість до відсталості, консервативних проявів, прагнення вчити інших, бажання якісних змін в організації і в змісті власної діяльності, готовність до об'рунтованого ризику, прагнення нововведень, розширення кола своїх повноважень, діловитість;

- контактність: товариськість, емпатія, інтерес до людей, високий рівень розуміння у сфері міжособистісних відносин, здатність приваблювати людей, бачити себе зі сторони, слухати, розуміти і переконувати людей, вміння подивитися на конфліктну ситуацію очима співрозмовника;

- стресостійкість: інтелектуальна й емоційна захищеність у проблемних ситуаціях, самовладання і тверезість мислення у прийнятті колективних рішень, володіння навичками саморегуляції стану;

- домінантність: власність, честолобство, прагнення до особистої незалежності, лідерство, готовність до безкомпромісної боротьби за свої права, самоповагу, високий рівень самооцінки і притягань, сміливість, вольовий характер [1].

Файоль А., описуючи конкурентоспроможного на ринку економічних послуг фахівця, зазначає, що йому мають бути властиві:

- здоров'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 за всіма найбільш суттєвими функціями” [5, 127].

До характеристик, що визначають успішність діяльності особистості в економічній сфері, Карпенко Н. [3] зараховує:

- орієнтацію на досягнення, енергійність, конкурентність, амбіційність тощо;
- сконцентрованість, самодисципліну, аналітичність, акуратність, системне мислення, креативність тощо;
- розуміння емоцій інших людей, комунікабельність, вміння працювати в команді тощо.

Професіограма фахівця економічної галузі, запропонована Фаткіним Л., передбачає системно-факторний підхід [2]. Він сформулював п'ять специфічних інтегральних факторів, які об'єднують ряд диференціальних якостей:

- адаптаційна мобільність – фактор, який визначає роль і місце особистості в динаміці міжособистісних взаємодій в малих соціальних групах – її соціометричний статус і позицію в функціональній структурі ділових відносин. Іншими словами, адаптаційна мобільність – це вміння швидко знаходити своє місце в тому чи іншому колективі, в тій чи іншій ситуації, в тій чи іншій системі взаємовідносин;

- емоційне і ділове лідерство як по “вертикалі”, так і по “горизонталі” в неформальних групах внутрішньо-організаційної структури і в неформальній групі свого підрозділу при рішенні більшості проблемних ситуацій;

- здатність до інтеграції соціальних функцій (ролей) – фактор, який визначає пристосування своєї поведінки під рольові очікування інших учасників соціального контакту;

- контактність – здатність до встановлення позитивних соціальних контактів. Цей інтегральний фактор обумовлений такими соціально-психологічними якостями особистості як “відкритий” характер в спілкуванні, прагнення до інформованості; високий рівень домагань; здатність встановлювати ділові зв'язки; вміння дивитися на конфліктну ситуацію очима конфліктуючої сторони; вміння вислуховувати і переконувати;

- стресостійкість (інтелектуальна, вольова і емоційна). Коли управлінська ситуація не є звичною, стереотипною, оптимальне рішення досягається шляхом творчої мислительної діяльності. Для цього необхідні вольові зусилля. Але при кожному вольовому напруженні відбувається емоційне перенапруження. Нагромадження негативних емоційних стресів призводить, з однієї сторони, до неврозів та інших захворювань, а з іншої – як компенсаторна реакція у людини виникає відмова від творчих спроб і з'являється прагнення всупереч ситуації і логіці приймати рішення за виробленими завчасно “алгоритмами”. Ось чому керівник з низьким рівнем стресостійкості приносить шкоду і собі, і справі;

У порівнянні з наведеними підходами найбільш вдалим вважають підхід Кричевського Р. Він виділяє наступні якості сучасного керівника [6]:

- високий професіоналізм. Якими не були б організаційські якості керівника, головним для нього був і залишається високий професіоналізм, знання суті і особливостей своєї спеціальності. В цьому – основа формування і підтримка авторитета керівника, від якого залежить якість виконання доручених завдань;

- відповідальність і надійність. Дефіцит цих управлінських якостей ми постійно відчуваємо в повсякденній дійсності. На сьогоднішній час актуальними напрямками діяльності будуть наступні два.

По-перше, відродження кращих традицій вітчизняного підприємництва, серед яких слово, дане керівництвом, як синонім відповідальності і надійності. По-друге, важливим напрямком діяльності є вивчення і впровадження передового зарубіжного досвіду;

– впевненість в собі, уміння впливати на своїх підлеглих. Успіх управлінської діяльності менеджера багато в чому визначається саме цією рисою. Пояснень цього явища багато. По-перше, тому що в складній ситуації на такого керівника можна покластися. По-друге, впевненість керівника по закону психологічного зараження передається підлеглим, і вони діють схожим чином. По-третє, впевненість керівника у собі важлива при його контактах з іншими керівниками;

– самостійність. Головне, щоб керівник мав власну точку зору на проблеми, що виникають, власне професійне і людське обличчя і підтримував це в своїх підлеглих;

– здатність до творчого вирішення завдань, прагнення до досягнень. Дана якість менеджера тісно пов'язана з інтелектом;

– комунікабельність.

Р.Стоцилл, вивчаючи особистісні психологічні якості, які обумовлюють ефективність економічної діяльності, виділив наступні професійно значущі якості:

– домінантність – уміння впливати на підлеглих; впевненість в собі; емоційна врівноваженість і стресостійкість; креативність; прагнення до досягнень; здатність піти на ризик; відповідальність, вірність даним обіцянкам; незалежність, самостійність в прийнятті рішення; гнучкість поведінки в ситуаціях, які потребують змін; комунікабельність [6].

Як бачимо, успіх в економічній сфері діяльності лежить на перетині управлінських знань, ділових навичок і внутрішньої енергії особистості. З огляду на це, можна дійти висновку, що серед якостей, необхід-

них для успішної психофізіологічної взаємодії з предметами та знаряддями праці в конкретних соціально-економічних умовах і трудовому колективі, майбутній професіонал повинен мати певний набір якостей, який визначає його особистісну і професійну компетентність.

До особистісної компетентності Чабан Н. [5] зараховує здатність до організації й планування, уміння визначати шляхи при впровадженні прийнятих рішень у практику, своєчасність внесення корективів, враховуючи реалії оточуючих обставин. До професійної компетентності – спрямованість на співробітництво, компетентність, мобільність і креативність.

У перспективі ми плануємо провести емпіричне дослідження, спрямоване на вивчення рівня сформованості зазначених характеристик у студентів економічних спеціальностей.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Волкова Н. Проблема підготовки майбутніх економістів до управлінської діяльності // Неперервна професійна освіта: теорія і практика // Науково-методичний журнал. – 2002. – Випуск 1 (5). – С. 17–26.
2. Герчикова І.Н. Менеджмент: 2-е изд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
3. Карпенко Н. Удосконалення підготовки магістрів з маркетингу відповідно до міжнародних стандартів. Професійна освіта в маркетингу. – К., 2005. – 64 с.
4. Копил Г.О. Соціальне значення формування професійної культури студентів економічних спеціальностей // Нові технології навчання: Науково-методичний збірник / Кол. авт. – К.: Наук.-метод центр вищої освіти, 2004. – Вип. 36. – С. 67–73.
5. Чабан Н.І. Характеристика поняття "ділова людина" та її якостей у сучасних дослідженнях // Таврійський вісник освіти. – 2003. – №1. – С. 124–136.
6. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.

#### УДК 159.923.2

Опанасюк Т.

Наук. керівник: Кульбіда Н.М доц.

м. Житомир

### ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ САМООЦІНКИ СУЧАСНИХ ПІДЛІТКІВ

У сучасному суспільстві провідним напрямом дослідження виступають гуманістичні психологічні феномени, де акцент робиться на особистості та її структурних компонентах. У свою чергу, самооцінка і Я-концепція належать до центральних утворень особистості, які визначають її характеристики у соціумі. Це стало причиною особливої уваги психологів до проблематики, пов'язаної із самооцінкою й ставленням особистості до себе, Я-концепції та інших утворень самосвідомості.

Підлітковий вік є періодом активного самопізнання та порівняння себе з іншими на фоні активного розвитку особистісної рефлексії. Тому, на нашу думку, надзвичайно актуальним є з'ясування особливостей та чинників становлення самооцінки в підлітковому віці, її співвідношення з рівнем домагань та соціальним статусом у групі.

Узагальнення теоретичних підходів до вивчення самооцінки дозволило виділити ряд підходів, серед яких найактивніше розробляються соціальний, індивідуаль-

ний, інтеракціоністський напрями. Одним з перших у розробці проблеми самооцінки був А.Смітт – представник шотландської школи філософії моралі, який писав, що ставлення індивіда до себе залежить від того, як про нього говорять інші [1]. Автори ж індивідуального підходу (Дж. Бугенталь, Д.Сьюпер, Р. Еквайер.), не заперечуючи ролі соціального чинника, підкресливали роль внутрішніх факторів у становленні Я-концепції (“Хто я?”) [1]. У вітчизняній психології (А.В. Захарова, В.П. Зінченко, А.І. Липкіна, Е.Т. Соколова, В.В. Столін) склалася традиція аналізу самооцінки як комплексного особистісного утворення.

Наше дослідження побудоване на розумінні самооцінки як системного утворення особистості, яке проявляється в її оцінці самої себе, своїх якостей, життєвих можливостей, ставлення інших до себе і свого місця серед них. Для розвитку особистості ефективною є досить висока загальна самооцінка, що співвідноситься з адекватними частковими самооцінками різного рівня.

**Метою дослідження** є аналіз особливостей самооцінки підлітків у взаємозв’язку з рівнем домагань та соціальним статусом.

Для виконання запланованих дослідницьких завдань нами було розроблено модель комплексного вивчення самооцінки підлітків. Дослідження проводилось у 7 класі ЗОШ №6 м. Житомира впродовж листопада 2008 року (вибірка складала 31 учень віком 12-13 років); у грудні 2008 р. та лютому 2009 р. – у 9 класі СЗОШ №12 м. Житомира (вибірку склали 27 учнів віком 14–15 років).

До комплексу методик психологічного дослідження ввійшли: методика на визначення рівня самооцінки на основі рангування характеристик “Я” – реального та “Я” – ідеального; методика визначення рівня домагань з використанням моторної проби Шварцландера; соціометрія.

Первинні дані діагностичних рівнів самооцінки у виділених підгрупах говорять, що вони представлені

неоднозначно. Так, мода (Мо) у респондентів 7 класу становить 0,4, а у 9 класу – 0,81, що може бути свідченням помірного зростання самооцінки у старшому підлітковому віці. Медіана (Ме) у першій групі становить 0,48, а у другій – 0,71. Середнє значення показника самооцінки у молодших підлітків становить 0,35, тоді як у старших підлітків – 0,59. Такі первинні статистичні підрахунки дозволяють припускати, що у старших підлітків, порівняно з молодшими, відбувається поступове зниження рівня самооцінки. Загальна тенденція у рівнях самооцінки підлітків у відсотковому співвідношенні представлені у табл. 1.

Таблиця 1  
*Рівні розвитку самооцінки молодших та старших підлітків*

Досліджувані	Рівень самооцінки		
	Завищений, % осіб	Середній, % осіб	Низький, % осіб
7 клас	61	26	13
9 клас	38	38	24

Як бачимо з табл. 1, у досліджуваній групі учнів 7 класу було виявлено тенденцію до завищення самооцінки у 61% осіб, тоді як у 9 класі 38% учнів показали завищену самооцінку. Помічений слабкий, незначний зв’язок між уявленнями досліджуваних про риси ідеалу і уже властиві їм риси. Подібний зв’язок може означати нечітке, недиференційоване, або ж навіть несформоване уявлення досліджуваних свого ідеального і реального “Я”. Це 8 учнів (26%) в 7 класі та 10 учнів (38%) у 9 класі. Ми говоримо, що ці респонденти мають середній рівень самооцінки. Серед тих, у кого спостерігався незначний зв’язок між “Я”- реальним та ідеалом, було виявлено навіть негативний зв’язок між цими двома компонентами “Я-концепції”. Це 4 учні (13%) в 7 класі та 6 учнів (24%) в 9 класі (рис 1).

Такий результат відображає невідповідність або розбіжність уявлень підлітка про те, яким потрібно бути, і яким він є на даний момент за власним уявленням. Цю

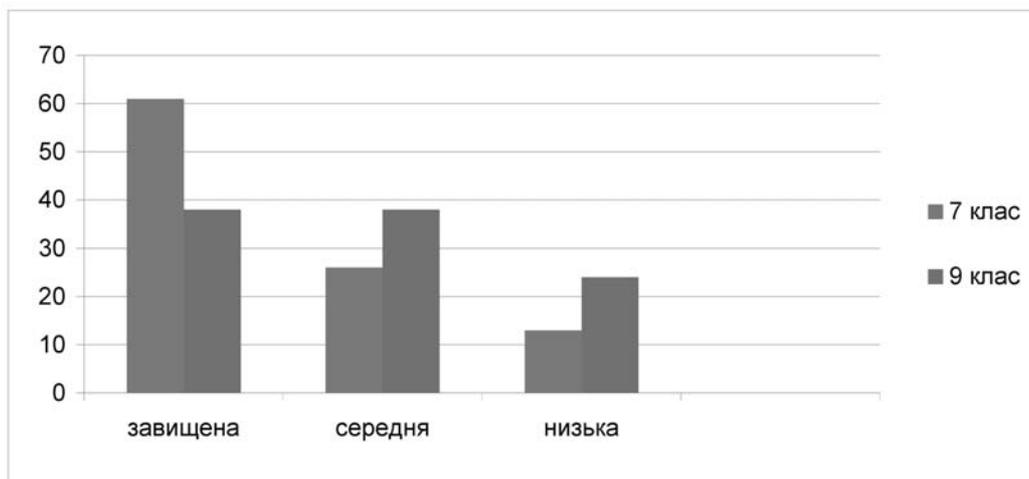


Рис. 1. Кількісний розподіл досліджуваних учнів за рівнем самооцінки.

невідповідність ми інтерпретували як занижену самооцінку. В одного з досліджуваних у 7 класі було визначено коефіцієнт кореляції  $-0,75$ . Це свідчить про ще більший ступінь невідповідності цього зв'язку, і відповідно сильно занижену самооцінку. В 9 класі сильно заниженої самооцінки не виявлено у жодного з досліджуваних.

Ми висунули припущення про те, що самооцінка у підлітковому віці перебуває у прямому взаємозв'язку з рівнем домагань. Саме тому ми намагались з'ясувати особливості прояву рівня домагань у молодших та старших підлітків. Так, рівень домагань визначався за допомогою обрахування середньої величини цільового відхилення. У табл. 2 наведено порівняльні дані діагностованого показника у відсотковому співвідношенні.

Таблиця 2

**Особливості прояву рівня домагань у підлітків різних груп**

Досліджувані	Рівень домагань			
	Нереально низький, % осіб	Низький, % осіб	Помірний, % осіб	Високий, % осіб
7 клас	37	34	19	10
9 клас	31	62	3,5	3,5

За результатами проведеного дослідження рівня домагань відзначаємо, що як учням 7 класу, так і учням 9 класу, в переважній більшості випадків, властивий низький та нереально низький рівень домагань – це 34% та 37% відповідно у 7 класі і 62% та 31% у 9 класі. Помірний рівень домагань показали 6 учнів (19%) в 7 класі та 1 учень (3,5%) в 9 класі. Високий рівень домагань у 10% учнів 7 класу та 3,5% – 9 класу.

У результаті проведення кореляційного аналізу ми побудували математичну модель взаємозв'язку самооцінки та рівня домагань підлітка. Обчисливши для 7 класу коефіцієнт рангової кореляції за формулою Спірмена, ми виявили, що зв'язок між самооцінкою та рівнем домагань прямий, але статистично незначимий ( $r_s = 0,32$ ); у 9 класі він становить  $0,47$ , що теж свідчить про прямий зв'язок рівня самооцінки з рівнем домагань. Тобто можна зробити висновок, що ці феномени мають пряму залежність: чим вища самооцінка, тим вищий рівень домагань.

З метою перевірки існування взаємозв'язку між соціальним статусом підлітка та його самооцінкою, що

було другою складовою припущення нашого дослідження, було проведено соціометричну процедуру. Дані, отримані в ході її проведення, представлено у табл. 3.

При зіставленні результатів дослідження самооцінки і статусної категорії, до якої належить підліток, можна зробити висновок, що у деяких випадках, як серед досліджуваних учнів 7 класу, так і серед учнів 9 класу, самооцінка підтвердилась статусом у групі,

Таблиця 3

**Розподіл досліджуваних підлітків за статусними категоріями**

Досліджувані	"Зірки", % осіб	"Популярні", % осіб	"Прийняті", % осіб	"Ізольовані", % осіб
7 клас	6	48	42	3
9 клас	19	46	35	0

в інших – прямого зв'язку помічено не було. Тому можна констатувати факт, що чіткого впливу соціального статусу на рівень самооцінки у досліджуваній вибірці не існує.

Таким чином, самооцінка у підлітковому віці перебуває у прямому взаємозв'язку з рівнем домагань, а соціальний статус опосередковує характер самооцінки у цьому віці. На нашу думку, розвиток адекватної самооцінки підлітків, їх впевненості у собі можливі засобами цілеспрямованого розвитку, розробка яких є перспективою нашого подальшого дослідження.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Годиенко Е.В. Представление личности об отношении к ней значимых других // Психологический журнал. – 2001. – Т.22. – №5. – С. 38–47.
2. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
3. Бернс Р. Развитие Я – концепции и воспитание. – М., 1988. – 216 с.
4. Краткий психологический словарь / Общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону, 1998. – 508 с.
5. Лидере А.Г. Психологический тренинг с подростками: учебное пособие. – М., 2001. – 256 с.
6. Липкина А.И. Самооценка школьника. – М.: "Знание". – 1976. – 64 с.
7. Практикум із загальної психології / За ред. Т.І.Пашукова, А.І. Допіра, Г.В. Дьяконова. – К.: "Знання", 2000. – 204 с.

УДК 17.023.4+136.6

Палагнюк О.  
м. Тернопіль

## ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ОСОБИСТОСТІ

У контексті розбудови соціальної держави в Україні актуальності набуває наукова проблема соціальної відповідальності, а саме: відповідальності людини перед суспільством і державою та відповідальність

держави перед суспільством і людиною. Крім того, відповідальність є характеристикою будь-яких відносин, в яких реально перебувають люди, і стосується різних аспектів їхньої діяльності. Тому в сучасних нау-

кових дослідженнях вона розглядається комплексно і є однією з актуальних проблем філософії, етики, психології, соціології, педагогіки, політології, релігієзнавства, теології, культурології та інших наук.

Переважає більшість психологів указують на взаємозв'язок становлення значущих особистісних рис людини, зокрема відповідальності, з рівнем розвитку її свідомості і самосвідомості. Зокрема, Г.С. Костюк пише: "Розвиток свідомості й самосвідомості є неминучою умовою становлення людини як соціальної істоти..." [1, 142]. При цьому установка виступає як фактор негентропічного порядку, характеристика цілісного стану суб'єкта психічної діяльності в кожний дискретний момент його активності. Це означає, що практично всі дії суб'єкта у проблемній ситуації підлягають регулюючій функції установки— вищого рівня організації процесів переживань і дій. Але водночас рішення є переживанням зміни установки. При цьому сама установка перетворюється на активну діяльність під впливом мотиву.

Дж. Олпорт вважає, що готовність заздалегідь дати відповідь є важливою детермінантою соціальної поведінки. Адже людина прагне викликати в інших такі установки, які б вона хотіла мати стосовно себе самої.

С.Л. Рубінштейн відзначає, що завершальне питання, яке стоїть перед нами в плані психологічного вивчення особистості,— це питання про її самосвідомість, про особистість як "Я", яка, будучи суб'єктом, свідомо привласнює все, що робить людина, відносить до себе всі вихідні (започатковані) від неї справи та вчинки і свідомо бере за них відповідальність як їх автор і творець" [2, 276]. При цьому критерієм повноти привласнення особистістю відповідальності може слугувати узгодження необхідності з бажанням і потребами особистості, а тому і з ініціативою в здійсненні справи". Стадії зовнішніх і внутрішніх умов переходу від ініціативи до відповідальності, впливу відповідальності на вихідці ініціативи, оптимальних форм зв'язку ініціативи і відповідальності виявили наступне: коли відповідальність поєднується з ініціативою, то необхідність стає внутрішнім спонуканням самого суб'єкта, тобто ініціатива і відповідальність пов'язані найбільш глибоко, коли, виявляючи ініціативу, людина мислить себе суб'єктом відповідальності.

К. Абульханова-Славська відрізняє два критерії відповідальності — розширення простору діяльності і впевненість у собі (яка зберігається при наявності оцінок— схвалення чи критики).

Як показують експериментальні дослідження, становлення відповідальності тісно пов'язано з такою психологічною характеристикою особистості, як локус контролю. Якщо людина більшою мірою бере відповідальність за події, що відбуваються в її житті, на себе, то це є показником внутрішнього (інтернального) контролю. І навпаки, якщо вона має схильність приписувати відповідальність за все зовнішнім факторам, знаходячи причину в інших людях, у своєму оточенні, в

долі або у випадковості, то це свідчить про те, що їй властивий зовнішній (екстернальний) контроль.

Важливим для з'ясування психологічних основ розвитку відповідальності людини є аналіз процесуального аспекту мотивації відповідальної поведінки. М.В.Савчин виділяє ряд етапів: ініціювання поведінки, вибір конкретного вчинку, реалізація наміру чинити відповідально, переосмислення вчинку після його реалізації [3]. Кожен із цих етапів опосередкований системою умов та чинників і детермінований функціонуванням специфічних соціально-психологічних механізмів.

К.К.Муздубаєв виділяє чотири напрями розвитку відповідальності: від колективної до індивідуальної, від зовнішньої до внутрішньої (усвідомленої, особистісної), перехід від відповідальності за минуле до відповідальності за майбутнє, зміна у часі самого суб'єкта поведінки. Відчуженість від соціальних норм і невміння знаходити сенс свого буття послаблює соціальну відповідальність і активність особистості. Крім того, дослідження Л.П.Татомира показали, що розвиток відповідальності пов'язаний зі зростанням інтелектуальних можливостей особистості та "її свідомості. Когнітивні уявлення особистості про моральні норми поведінки і перетворення їх у внутрішні регулятори поведінки та діяльності й становлять сутність процесу розвитку та виховання моральної відповідальності. У процесі життєвого шляху розвиток відповідальності відбувається в напрямку від об'єктивної до суб'єктивної. За цей час вона проявляється у таких формах: відповідальність іззовні задана як необхідність на ранніх етапах розвитку особистості, відповідальність як усвідомлена необхідність у підлітковому віці, відповідальність— потреба в юнацькому віці [4].

За К. Роджерсом, формуванню відповідальності сприяє процес унікального синтезу внутрішніх переживань-сприймань, які необхідно стимулювати в процесі психолого-педагогічної роботи [5]. Специфічною характеристикою відповідальності в теорії А.Маслоу є те, що її формування надзвичайно суб'єктивне, відповідальність виступає суто індивідуальною, внутрішньо-особистісною якістю, відносно автономною від цінностей суспільства. Самореалізація і здібності в авторській теорії є основними атрибутами ціннісної сфери особистості.

Проблему відповідальності з погляду зовнішніх і внутрішніх факторів, але в динаміці вікового розвитку розглядає Ж.Піаже, роблячи основний акцент на вивченні внутрішнього боку відповідальності. Він розробив двостадіальну схему відповідальної поведінки, де визначав відповідальність як один із окремих аспектів загального процесу морального розвитку. На думку автора, розвиток відповідальності у дитини йде від об'єктивного до суб'єктивного напрямку. Діти засвоюють зразки соціальної поведінки спочатку завдяки пізнанню і виконанню правил різних ігор. Важливу роль під час переходу від об'єктивної відповідальності

до суб'єктивної відіграє кооперація, співробітництво. Вченим виокремлено сім стадій розвитку моралі на прикладі засвоєння дітьми правил гри, що поділяються на дві основні групи ("кущі") – "практичні правила" (4 стадії) і "усвідомлення правил" (3 стадії). Пізніше виділені "кущі" сформулювалися у дві стадії морального розвитку індивіда: морального реалізму й автономної моралі. Моральний реалізм переборюється до 8–9 років. До 11–12 років у дитини формується автономна мораль [6]. Ж.Піаже вбачав рушійні сили розвитку відповідальності особистості в подоланні її когнітивної незрілості й емоційного почуття поваги до старших. Потрібен перехід від егоцентричної перспективи, де дитина є центром усього світу, до релятивістської, де вона здатна включати у свій світ інших людей і ставити їх на своє місце. Підкреслюючи специфіку розвитку відповідальності від зовнішньої детермінації до внутрішньої, Ж.Піаже вказує на необхідність взяття до уваги відповідальності інших людей, які оточують людину, що розвивається.

Продовженням ідей Ж.Піаже вважають теорію відповідальності, створену Л. Колбергом [7]. Так, Л.Колберг у своїх дослідженнях з'ясував зв'язок між розвитком когнітивних структур та становленням моральних почуттів і дій індивіда. Автор виділяє три рівні та шість ступенів розвитку моральних суджень особистості. "Перший рівень – доугодний (передконвенційний) – включає два ступені. На першому ступені моралі індивід уникає порушень правил, має місце слухняність в ім'я слухняності.

Головними спонуканнями правильної поведінки є уникнення покарання і визнання вищої сили влади. На другому ступені, для якого характерними є індивідуалізм, інструментальна мета та обмін, дотримання правил має місце тільки тоді, коли це відповідає життєвим інтересам особистості, оскільки її поведінка спрямована на реалізацію власних інтересів та потреб. Правильною поведінкою є та, що є справедливою, відповідає домовленості, рівному обміну договору. На другому рівні розвитку, рівні традиційної (конвенційної) моралі, також виділено два ступені: ступінь взаємних міжособистісних очікувань та підкорень, коли індивід живе відповідно до очікувань близьких йому осіб або того, що люди взагалі очікують від інших у ролі сина, брата, приятеля тощо. Для особистості на цьому ступені розвитку моралі важлива наявність добрих мотивів, пов'язаних з турботою про інших, ставлення до оточення на принципах довіри, толерантності, поваги та вдячності. Мотивами правильної поведінки є потреба бути моральною людиною у власних очах і очах оточення, турбота про інших, бажання зберігати правила й авторитети, які стереотипно підтримують добру поведінку. На четвертому ступені – ступені соціальної системи і совісті – особистість виконує справжні обов'язки, з якими погодилася, підтримує закони, правильно сприймає те, що жертвовно робиться для суспільства, групи чи організації. Третій рівень морального розвитку автор називає як принципний (постконвенційний). Для п'ятого ступеня характерна

єдність соціального договору та індивідуальних прав людини. Головними мотивами поведінки виступають: а) почуття обов'язку перед законом у зв'язку з прийняттям соціального договору і збереженням вірності законам заради благополуччя та захисту прав людини; б) почуття договірної зобов'язання, вільного володіння ним у зв'язку з сім'єю, дружбою, довір'ям, зобов'язаннями працівника; в) турбота про те, щоб закони і зобов'язання ґрунтувалися на раціональному обдумуванні всезагальної корисливості, вищого добра для найбільшої кількості людей. На останньому, шостому ступені – ступені універсальних етичних принципів – суб'єкт дотримується самостійно вибраних норм та правил. Головним мотивом моральної поведінки є віра розумної людини в обґрунтованість універсальних етичних принципів та почуття особистої відданості їм. Як бачимо, дослідник пов'язує рівень розвитку відповідальності з розвитком здатності взяти на себе ту чи іншу роль, соціальну позицію, що забезпечується рівнем розвитку інтелекту. Рівні розвитку відповідальності Л.Колберг визначав шляхом аналізу аргументів – мотивів однієї і тієї ж самої поведінки на різних етапах розвитку особистості. При цьому:

- а) кожному рівню відповідає своєрідне розв'язання однієї і тієї ж самої моральної проблеми, яка ґрунтується на певній соціальній позиції;
- б) кожний наступний рівень більш генералізований, абстрагований, логічний і в цьому розумінні більш адекватний, ніж попередній;
- в) кожний рівень реорганізує попередній, включаючи його як свою частину [5, 64].

На думку Л.Колберга, досягнення визначеного рівня морального розвитку передбачає специфічний досвід взаємодії із соціальним середовищем, а моральна свідомість сприяє наявності можливостей для взяття на себе різних ролей.

Вивчення формування відповідальної поведінки дітей призвело Л.Славіну до висновку, що "основним механізмом" відповідального виконання завдання є зв'язок між завданням і наступною дією з його виконання, тобто плануванням і організацією своїх дій. Для відповідального виконання завдання необхідно не тільки формувати мотиви дії, але також навчити дітей способам організації своєї поведінки.

Студії із проблем відповідальності у межах моделі мотивації допомоги були здійснені С.Шварцем. Він вважав, що приписування собі відповідальності в ситуаціях, коли необхідно надавати підтримку, допомогти іншій людині, виявляє особисту відповідальність, оскільки вона безпосередньо пов'язана із проявом відповідальності у спілкуванні.

Ф.Хайдер в якості критеріїв відповідальності зараховує здатність протистояти провокуючим обставинам та виділяє наступні стадії відповідальності:

- 1) генералізована відповідальність, коли особистість відповідальна за будь-які наслідки таких дій, в яких вона брала участь або з якими була пов'язана тим чи іншим чином;

2) власна відповідальність, де індивід відповідальний лише за те, що ним безпосередньо зроблено, незалежно від результату (випадкового, умисного чи передбачуваного);

3) диференційована відповідальність, при якій суб'єкт відповідає за будь-який передбачуваний результат дії, незалежно від того, був він умисний чи ні;

4) усвідомлювана відповідальність, коли особистість відповідальна не тільки за свої наміри та результати їх здійснення, а й за значення, яке вона надає зовнішнім факторам і які внаслідок цього так чи інакше впливають на результат дії;

5) повна відповідальність, при якій індивід цілком відповідальний за хід, результати та наслідки дії, якими б не були умови її перебігу [8,68].

Як бачимо, відповідальність особистості тісно пов'язана з її свободою, ставленням, самосвідомістю, локусом контролю, умовами виховання. Ці зв'язки є неоднозначними як на різних етапах онтогенетичного розвитку особистості, так і в індивідуальному плані.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Костюк Г.С. Избранные психологические труды / Г.С. Костюк; [под ред. Л.Н.Проколиенко].– М.: Педагогика, 1988.– 301 с.
2. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. О месте психического во всеобщей взаимосвязи явлений материального мира / С.Л. Рубинштейн.– М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1957.–328 с.
3. Савчин М.В. Психологические основы развития ответственной поведінки

#### УДК 159.922.1

Панфилов Д.

Науч. руководитель – Гридковец Л.М., к.психол.н.

### МУЖЧИНА И ЖЕНЩИНА: ОТ АВСТРОПИТЕКА ДО СЕГОДНЯ

Тема мужского и женского начала волнует человечество с момента его существования. Уже написано множество статей, книг, научных и художественных трудов различных направлений и мировоззрений, проведено множество исследований, но истина уподобляется горизонту, который вроде бы и близко, но постоянно ускользает.

Прочитав даже одну двадцатую представленных в информационном пространстве статей и книг легко потеряться в разнообразии подходов, теорий, “нео-провержимых фактов” и просто “ценных мыслей”. Но все же целесообразно сделать условную классификацию тех областей знаний, на которых в основном опираются авторы:

1. Биология (в частности: эволюционная биология, генетика, зоология, физиология, анатомия).
2. Антропология (история, археология).
3. Психология (психофизиология, культурология, гендерная психология, социальная психология, психология сексуальности, педагогическая психология, возрастная психология)
4. Социология
5. Философия (Этика, Эстетика)
6. Религия (Теология, Религиоведение)

Естественно существуют и их комбинации или даже симбиоз, порождающий новые мысли и идеи.

Соответственно эти области можно условно разделить по принципу, какую сферу человека они изучают. Так биология и антропология скорее описывают то, что относится к телу, а именно инстинкты, химические реакции в организме как природные, так и ситуативные, обусловленные конкретным раздражителем. Антропология, психология, социология, фило-

софия относятся к сфере разума, социума, психики и т.д. Психология, философия и религия рассматривают духовность, душу, дух, интуицию, коллективное бессознательное, т.е. чем выше уровень развития науки, тем более “тонкими” процессами она занимается и объясняет.

Как все это связано с взаимоотношениями мужчины и женщины? Каждая из вышеперечисленных областей науки или человеческих знаний пытается своими средствами решить проблему взаимоотношений и различий между мужчиной и женщиной или обострить ее. Например, биохимия объясняет все человеческие чувства и эмоции определенными химическими реакциями в полушариях коры головного мозга, из этого получает интерпретацию, что любовь не более чем химическая реакция возникающая при благоприятных строго определенных условиях и которую можно спрогнозировать и даже создать чуть ли не в лабораторных условиях. В этой статье я попытаюсь доказать что все теории хотя и владеют частичной правотой, все же представляют лишь отдельные части целого неделимого, которое в принципе не допустимо рассматривать по отдельности.

В книге Джо Квирка “Sperm are from men, eggs are from women” в рамках последних исследований в области эволюционной биологии, зоологии, антропологии рассматривается поведение мужчины и женщины через призму унаследованных от предков обезьян инстинктов. Например, в этих исследованиях идет речь о природности полигамии мужчины, которая характеризуется в качестве наследственности, послужившей в свое время выживанию вида, начиная еще от австралопитека до кроманьонца. У женщины от предков за-

ложен инстинкт заботы о детях и ... неверности, чтоб обеспечить себе выживание в условиях когда мужчина не захочет заботиться о беззащитной беременной с ограниченными на некоторое время возможностями. Получается, что поведение современного мужчины и женщины является результатом эволюционных процессов конкурентной борьбы за женщину у мужчин и способность выбирать лучшего носителя белка и заботливого отца, что не всегда соединено в одном человеке. Этот подход может многим показаться циничным. И конечно нельзя не согласиться с его ограниченностью.

В книге "Мужчины с марса, женщины с венеры" представлен антропологический подход к пониманию мужчины и женщины как таковых. И разница между полами по мнению представителей данных взглядов прежде всего лежит в их принципиальном сущностном отличии до степени "разных планет".

Психофизиологи утверждают, что человеческое поведение на 85–90% обусловлено физиологическими особенностями организма и только на 10–15 % психическими показателями. И это означает, что наш выбор партнера в жизни очень ограничен только 10 %. Но при этом почему-то забывают сказать, что именно эти 10% и составляют человечность как такую.

Что касается психологии и социологии, то они уделяют внимание именно психологическим особенностям, характеру, социальному окружению, воспитанию личности, а также учитывают при изучении взаимодействие полов факторы внешней и внутренней привлекательности, социальных норм и стереотипов, статуса, общности взглядов и увлечений и т.д. Именно эти показатели, а не химические реакции и родство с шимпанзе, определяют потенциал возможности мужчины и женщины строить отношения на интимной психологической дистанции.

Существует множество разных личностных классификаций, например: соционика, выделяет 16 типов информационного метаболизма между которыми возможны либо идеальные-дуальные, либо полудуальные отношения, либо спектр антагонистических взаимодействий. Рассматривается партнерство, взаимоотношения, дружба и возможность их у различных типов личности. Также существует простейшее деление людей на экстравертов, интровертов и амбивертов. За типом темперамента на: меланхоликов, флегматиков, сангвиников и холериков. В соответствии с темпераментной теорией, холерик и меланхолик вряд ли сойдутся. Кроме того не существует темпераментов в чистом виде, каждый из них присутствует в нас только в разных пропорциях. Но все ли так просто? И мы живем счастливо только с теми, кто подходит друг другу только по определенным характеристикам?

Философия опирается чаще всего на логические, этические рассуждения, или скажем на высшую мораль. Часто это очень интересно и вообще звучит

очень мудро, но в жизни, нередко, проверить насколько эти знания реалистичны и представляют практическую ценность не всегда возможно. Восточная философия воспринимает женщину как верную помощницу мужчины. С этим будут не согласны западные женщины. Дао философия смотрит на проблемы мужчины и женщины, как на соединение двух взаимодополняющих начал, неразрывно связанных друг с другом. Древние индейцы, например Толтеки, рассматривали женщину как существо более способное, даже неистовое, но неуправляемое, а мужчина как то что дает порядок и мудрость.

Современные феминистки говорят о том, что мужчина совсем не нужен и женщина всего может добиться сама, при этом многие миллионерши выходят замуж за миллиардеров, т.е. за тех кто как-то выше. Принцесса Диана ушла от принца к миллиардеру. Клеопатра, которую считали богиней, выбрала императора.

Религия дает нам вершину понимания мужчины и женщины, как существ созданных Богом друг для друга, чтобы любить и продолжать род человеческий. Религия тоже взывает к высшим идеалам как и философия, только эти идеалы даны Богом. И брак в большинстве религий рассматривается как священный институт, где измена не возможна, и семья создается на всю жизнь. Но такого не было даже тогда, когда развод был запрещен той же религией. Часто религиозный и этнические обряды кажутся нам антигуманными, как, например, после брачной ночи демонстрация простыни в крови благочестивой невесты. Однако, можно сказать, что все религии (за исключением некоторых сект) призывают к высшей духовности в отношениях мужчины и женщины. Но реальность ставит свой суровый приговор, множество разводов, измены, гомосексуализм, педофилия не очень согласуются с духовными понятиями причем даже в странах с преобладающим числом верующих.

Как мы уже видели, каждая область знаний дает свое понимание отношений. Но все теории оказываются ограниченными, если не соизмерять их с совокупностью троичности человеческого ества, а именно: тела, души и духа.

Без знаний того, что заложено эволюцией (а у нас все таки как ни крути, есть часть от животного мира) мы не поймем своего партнера и самого себя, не сможем выбирать, что слушать: животный порыв или голос разума и истинных чувств, и как отличить одно от другого. Без опыта и знаний заложенных поколениями нам не построить будущего. Без понимания характера и индивидуальных психических особенностей себя и партнера, мы не сможем доверять и принимать друг друга. Без знаний анатомических и физиологических характеристик, мы не поймем биологические особенности и предназначения мужчин и женщин.

Без осознания законов влияния социума на отдельную личность и того факта, что человек существо социальное – нет свободного выбора, нет сознательно-

ти. Нарешті осознав своє тіло і розум, ми повинні осознати духовне початок, Бога, вищу мораль, Вищий розум. Ми стаємо повноцінними людьми здатними жити в любові, осознанності, розумінні партнера і в будь-який момент розуміючи, що зараз в нас говорить інстинкт, емоції, розум, почуття або щось інше. Ми любимо цього чоловіка через тіло, на сексуальному рівні, ви цінуєте його як особистість або за статус, або у вас любов на рівні вищих ціннісних проявів. Головним прийняттям себе в усіх іпостасях не відкидаючи і не подавляючи тіло, і не відкидаючи голос розуму, і звичайно ж приймаючи всю палітру своїх почуттів. Працює тільки гармонічна сукупність 3-х базових складових особистості.

Для осознання не обов'язково вивчати кипу літератури, хоча це нелишне. Достатньо прислухатися до себе виділяючи, наприклад, чисте тваринне "об'єкт сексуальності хочу і все тут", від "об'єкт цікавий, багатограничний, з ресурсами – непогано б почати

відносини", від "я відчуваю, що хочу прожити з цим чоловіком всю життя, знаю його, шаную, і приймаю со всіма недоліками – тому що люблю". І ми не тільки те, що з'явилися на землі, а за нами досвід нашого роду, батьків, народу, людства, в кінці – наш власний життєвий досвід розвитку, а головне – Бог або еволюція з найкращими природними законами (як кому по душі).

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Джо Квірк. Оргазм для Вас або ви для оргазму. – М.: Центрполиграф, 2007 .
2. Яблоков А.В., Юсуфов А.Г. Еволюційне вчення. – М.: Вища школа, 2006. – 310 с.
3. Махаринський Л.А. Думай і переможай: Психологія взаємовідносин, – М.: Рипол Класик., 1999-160с.
4. Харитонов В. М., Ожигова А. П., Година Е. З. Антропологія: Учебник. – М.: ВЛАДОС, 2003.-272 с.
5. Джо Грей. Чоловіки з Марса, Жінки з Венери. – К., Софія, 2002.

#### УДК 159.947.5

Піонтковський-Вихватень Б.

Наук. керівник – Грідковець Л.М., к.психол.н.

м. Київ

### ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ВНЗ

Актуальність теми полягає в тому, що особистісно-мотиваційна сфера студента впливає на конкретні показники ефективності його навчальної діяльності. Проблема вивчення мотивації навчальної діяльності стала класичною для психології. Теоретичною основою нашого дослідження є ідеї таких науковців, як: Ананьєва Б.Г., Леонтовича А.Н., Ельконіна Т.Ф., Леонтьєва О.М., Якобсона І.М., Л. І.Бажовича, В.В.Давидова, Х.Хеххаузена, Ю.Друзя, Львіна Е.П. С.П.Рубінштейна. Серед зарубіжних дослідників, в першу чергу, варто зупинитися на працях з питань мотивації діяльності людини Є.Клайперда, Д.Чармса, В.Франкла, Д.Брунера, Д.Карнегі тощо.

*Об'єктом дослідження* є психологія мотивації навчальної діяльності.

*Предмет дослідження* – психологічні особливості мотивації навчальної діяльності студентів.

*Мета дослідження* : проаналізувати і виявити особливості розвитку мотивації та навчально-пізнавальну діяльність студентів різних вікових груп.

Загальним недоліком існуючих точок зору й теорій проблеми мотивації є відсутність системного підходу до розгляду процесу мотивації, внаслідок чого будь-який фактор, який впливає на виникнення збудження і прийняття рішення оголошується мотивом. Дуже мало уваги приділяють аналізу причин такого значного розходження авторів в розумінні суті мо-

тивації та мотивів; як правило має місце чи просте викладання бачення авторів на проблему, чи поверхнева критика всіх відмінних від власної точки зору, без пошуку та розвитку того раціонального, що є в підходах попередніх авторів.

Але, не дивлячись на це, всі дослідники сходяться в одному: за мотив приймають якийсь один конкретний психологічний феномен (але різний у різних авторів). В основному психологи групуються навколо наступних точок зору на мотив: як на збудження, на потребу, на ціль, на намір, на властивості особистості, на стани.

Вперше термін "мотивація" запропонував А. Шопенгауер в статті "Чотири принципи достатньої причини" (1900–1910). Потім цей термін ввійшов в психологічну лексику для пояснення причин поведінки людини чи тварини.

Всі визначення мотивації можна зарахувати до двох напрямків. Перший розглядає мотивацію із структурних позицій, як сукупність факторів чи мотивів. Другий напрям розглядає мотивацію не як статичну, а як динамічне утворення, як процес, як механізм.

Термін "мотивація" представляє більш широке поняття, чим термін "мотив". Слово "мотивація" використовується у сучасній психології у двоякому смислі: як таке, що позначає систему факторів, що детермінують поведінку (сюди входять, зокрема, потре-

би, мотиви, цілі, наміри, прагнення й багато чого іншого) і як характеристика процесу, що стимулює й підтримує поведінкову активність на певному рівні [6,79].

Мотивація пояснює цілеспрямованість дії, організованість і стійкість цілісної діяльності, спрямованої на досягнення певної мети.

Мотив на відміну від мотивації – це те, що належить самому суб'єктові поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, що зсередини спонукує до здійснення певних дій. Мотив, також можна визначити як поняття, що в узагальненому виді представляє безліч диспозицій

Недарма А. Н. Леонтьев писав, що роботи з проблеми мотивації майже не піддаються систематизації – настільки різні ті поняття, з приводу яких вживається термін "мотив", і що саме це поняття перетворилося у великий мішок, у який складені всілякі речі. Провільне використання поняття "мотив" літераторами, публіцистами, юристами й говорити не доводиться. Будь-яка причина вчинку історичного або економічного розвитку людства називається мотивом. Не дивно, що часом зникає сам предмет обговорення, тобто мотив, або ж висловлюються припущення, що сучасні поняття про нього описують не одну, а кілька реальностей, що не збігаються між собою (В. А. Іванніков, 1985).

У результаті такої плутанини, практики, які мають справу з виховуванням людей, опиняються у складному становищі. Так, один з педагогів – Л. П. Кичатінов (1989), резонно ставить запитання: як бути педагогам, як при такій кількості поглядів у тлумаченні "мотиву" вийти на практичну дорогу його формування? Доки не ясна суть явища, робота з удосконалення або перетворення цього поняття нагадує казкову ситуацію "зроби те, не знаю що". Перетворення "мотиву" в "великий мішок", як справедливо вказує Л. П. Кичатінов, веде до закриття цілого ряду педагогічних перспектив.

У закордонній психології є близько 50 теорій мотивації. У зв'язку з таким положенням В. К. Вілюнас (1990) висловлює сумнів у доцільності обговорення питання, що таке "мотив". Замість цього він пропонує зосередити увагу на більш виразному позначенні й описі окремих феноменів, прийнятих як збудники активності. Інший підхід пропонує В. А. Іванніков (1985): потрібно звузити зміст поняття "мотив" до якоїсь однієї реальності, а для позначення інших ввести нові поняття. Термін "мотив", на його думку, потрібно закріпити за стійкими утвореннями мотиваційної сфери у вигляді опредмечених потреб, а для позначення конкретного ситуативного утворення, що безпосередньо ініціює діяльність, використовувати термін "спонукання".

У ряді робіт "мотив" розглядається тільки як інтелектуальний продукт мозкової діяльності. Так, Ж. Годфруа (1994) пише, що "мотив" – це міркування, за яким суб'єкт повинен діяти. Ще більш різко говорить

Х. Хекхаузен (1986): це лише "конструкт мислення", тобто теоретична побудова, а не реально існуючий психологічний феномен. Він пише, що в дійсності ніяких "мотивів" не існує, вони не спостерігаються безпосередньо й тому не можуть бути представлені як факти дійсності. Вони лише умовне, полегшуюче розуміння, допоміжні конструкти нашого мислення, що вставляють у схему пояснення дії між спостережуваними вихідними обставинами й наступними актами поведінки.

Не краща справа й з іншими поняттями, які використовуються у мотиваційних теоріях, зокрема з поняттям спонукання. Так, В. А. Іванніков вважає, що це поняття вводиться як пояснювальний конструкт, як щось, що є необхідною й достатньою умовою для початку й підтримки поведінки, для досягнення наміченої мети. Скептично ставиться до цього поняття й Р. Хайнд (1963). Він, зокрема, пише, що введення змінної "спонукання" зменшує кількість розглянутих зв'язків між зовнішньою й внутрішньою ситуацією й реакцією на них. Але якщо нас цікавить ступінь незалежності розглянутих параметрів один від одного, то це поняття може ввести в оману й перетворюється в перешкоду. Частково можна погодитися з цими авторами, тому що багато психологічних понять – суть конструкти мислення, домисли вчених. Але це не означає, що дане психологічне явище або утворення не існує в дійсності. Позначення якихось психологічних явищ і феноменів – не плід уяви психологів, а результат аналізу фактів. Якщо ж слідувати за Х. Хекхаузеном і деякими іншими психологами, то треба визнати, що немає й таких психологічних феноменів, як воля, стан, увага, мислення й т.д., оскільки їх теж у руки не візьмеш і на приладах прямо не зафіксуєш. З розуміння цього факту слідує лише те, що будь-яка теоретична побудова (стосовно психічної діяльності, що виступає перед дослідником як "чорний ящик") повинна опиратися на факти, логічно зв'язані один з одним, а не бути плодом фантазії й волюнтаризму: як хочу так і називаю, куди хочу, туди й зараховую.

Протиріччя існують і з такого питання: до чого належать мотиви й мотивація – до дії чи до діяльності? А. Н. Леонтьев в 1956 році писав, що мотив спонукує окрему, часткову дію. Однак у більш пізніх роботах він стверджував, що мотиви тільки належать до діяльності, а дія не має саморобного мотиву. Якщо прийняти це як окремий випадок здійснення дій, то правомірність твердження А. Н. Леонтьєва стає очевидною – кожна дія у складі діяльності не має власного мотиву, але це не значить, що ці дії немотивовані. Просто для діяльності й дій є загальний мотив. Однак цілі діяльності й кожної дії в її складі не збігаються, хоча й ті й інші обумовлені змістом діяльності як своєрідним стрижнем здійснюваної програми.

У той же час дії можуть виступати в якості вчинків. Але чи може бути невмотивованим свідомо зроблений вчинок? Відповідь очевидна. Тому самостійні дії

повинні мати мотив. Сама дія може виступати і як діяльність, якщо її змістом є тільки ця дія. Втім, розглядаючи подібні випадки, А. Н. Леонтьєв (1972) пише, що коли ті самі дії стають діяльністю, то вона здобуває самостійний мотив. Подібні випадки він позначає як “здви́г мотиву на мету”. Відповідно до поглядів Р. А. Пілюяна (1984), мотив, навпаки, відноситься тільки до дій, а діяльність він розглядає в контексті поняття “мотивація”. У цьому він солідарний з М. Ш. Магомед-Єміновим (1987), і зв’язує мотивацію не тільки з підготовкою діяльності, але й з її здійсненням.

Таким чином, проблема мотивації й мотивів залишається гостродискусійною і, на жаль, складнодосліджуваною експериментально. Багато закордонних теорій мотивації побудовані на підставі експериментів з тваринами, тому в ряді випадків пряма екстраполяція на людину неможлива. Крім того, виникає питання: чи можна взагалі ці теорії розглядати як істинно мотиваційні? Чи не є вони біологічними теоріями детермінації поведінки?

У той же час, як відзначає П. М. Якобсон (1969), росте інтерес до психології особистості (а мотиваційна сфера, без сумніву, є її ядром), до складних динамічних змін у її діяльності й вчинках робить вивчення мотивації поведінки людини сьогоденним завданням психологічної науки. Очевидно, що потрібен критичний розгляд існуючих точок зору на проблему й пошук нового підходу до її рішення.

Навчальна мотивація – різновид мотивації, включеної в діяльність навчання. Як і будь-який інший вид, вона визначається, по-перше, самою освітньою системою, освітньою установою, де здійснюється навчальна діяльність; по-друге, організацією освітнього процесу; по-третє, суб’єктними особливостями людей які навчаються (вік, стать, інтелектуальний розвиток, здібності, рівень домагань, самооцінка, взаємодія з іншими учнями й т.д.); по-четверте, суб’єктними особливостями педагога і насамперед системою його ставлень до учня, до справи і, у-п’яте, специфікою навчального предмету.

Відповідно до досліджень, навчальна діяльність збуджується ієрархією мотивів, у якій основними можуть бути внутрішні мотиви, пов’язані зі змістом цієї діяльності і її виконанням, або соціальні мотиви, пов’язані з потребою людини зайняти певну позицію в системі суспільних відносин. При цьому з віком відбувається розвиток взаємодіючих потреб і мотивів. Відповідно, при аналізі мотивації навчальної діяльності необхідно не тільки визначити домінуючий збудник (мотив), але й урахувати всю структуру мотиваційної сфери людини. Розглядаючи цю сферу стосовно до навчання, А.К. Маркова [1,115] говорить про ієрархічність її будови. Так, у неї входять: потреба в навчанні, зміст навчання, мотив навчання, ціль, емоції, відношення й інтерес.

Для навчальної діяльності особливо важливі мотиви інтелектуально-пізнавального плану. Вони усвідом-

люються, як жага знань, необхідність у їхньому присвоєнні, прагнення до розширення кругозору, поглибленню, систематизації знань. Це саме та група мотивів, що співвідноситься зі специфічно людською пізнавальною діяльністю, її інтелектуальною потребою, що має позитивний емоційний тон і ненасичуваність. Дотримуючись таких мотивів, студент наполегливо й зацікавлено працює над навчальним матеріалом, точніше, над рішенням навчального завдання, незважаючи на втому, час, інші збудники і відволікаючі фактори.

На думку вчених, мотивація задає спрямованість, характер, здібності особистості, роблячи на них вирішальний вплив. Існують усвідомлені і реально діючі, зовнішні й внутрішні мотиви.

Мотиваційна сфера особистості – це складова компонента, від елементарного, соціально-детермінованого стану (допитливості, зацікавленості, спостережливості) до вищого рівня, в якому виявляється особистість у цілому. Положення психології про об’єктивну обумовленість мотивів людської діяльності, їх опосередкованість процесом відображення зовнішнього світу є основою для використання поняття “мотив” як головної характеристики особистості. Це положення знайшло своє відображення і у визначенні мотиву як єдності зовнішнього і внутрішнього спонукання активності людини, в якому проявляється система смислових формувань і моральних цінностей.

При цьому підкреслюється, що, крім функцій спонукання і спрямування дій, мотиву властива функція смислоутворення.

В основі розуміння мотиву лежать визначення, дані О.М.Леонтьєвим, С.Л.Рубінштейном, А.В.Петровським, в яких розглядається сутність мотиву, яка виникає під впливом, в першу чергу, соціальних умов об’єктивності і потреб особистості. У цьому розумінні мотив виступає як модель бажаних для особистості станів або матеріальних та ідеальних об’єктів, що мають для неї особисте значення, “особистий смисл”.

Мотиваційну структуру навчальної діяльності студентів складають різні мотиви. Так М.І.Алексєєва, вивчаючи зміст усвідомлених, структурно складаючих мотивів поведінки і діяльності студентів, виділяє вісім ціннісних груп мотивів:

- ідейно-політичні;
- навчально-пізнавальні;
- професійно – ціннісні;
- самовиховання;
- позиційні;
- соціальної ідентифікації;
- комунікативні;
- утилітарні.

Спеціальні дослідження М.І.Алексєєва, Т.А.Воробйова показують, що мотиви, які були достатньо сильними, щоб залучити молоду людину до вузу, іноді виявляються надто слабкими для забезпечення його успішної адаптації до вузівських умов діяльності і оптимального професійного самовизначення осо-

бистості. Разом з тим, особливості формування і розвитку суспільно і професійно значущих мотивів самовизначення особистості в умовах ВНЗу поки ще не були предметом спеціального дослідження.

Складність розкриття даної проблеми була викликана тим, що істинний зміст професійної праці прихований від студентів ВНЗів до початку їх самостійної діяльності після закінчення ВНЗу.

Мотивація навчальної діяльності відображає ставлення особистості до дійсності, її ціннісних орієнтацій і уявлення про життєве покликання свого місця в світі і суспільстві. Разом з тим, деформовані переконання і інтереси юнаків, спрямування їх соціальної активності і особисте ставлення до визначеної професії реалізується у визначенні конкретних шляхів досягнення соціального і професійного статусу.

Основними мотивами вступу у ВНЗ є: бажання перебувати з студентською молоддю, велике суспільне значення професії й широка сфера її застосування, відповідність професії інтересам і схильностям і творчі можливості. Є розходження у значимості мотивів у дівчат і юнаків. Дівчата частіше відзначають більшу суспільну значимість професії, широку сферу її застосування, можливість працювати у великих містах і наукових центрах, бажання брати участь у студентській художній самодіяльності, мати гарну матеріальну забезпеченість професії. Юнаки ж частіше відзначають, що обрана професія відповідає інтересам і схильностям. Посилаються й на сімейні традиції.

Соціальні умови життя істотно впливають на мотиви вступу до ВНЗ. Втрата колишніх цінностей й орієнтирів у житті, тяжке становище системи освіти привели до нових мотивів вступу до ВНЗ.

Провідними навчальними мотивами в студентів є "професійні" й "особистого престижу", менш значимі "прагматичні" (одержати диплом про вищу освіту) і "пізнавальні" (А. Н. Печніков, Г. А. Мухіна, 1996). Що правда, на різних курсах роль домінуючих мотивів змінюється. На першому курсі провідний мотив – "професійний", на другому – "особистого престижу", на третьому й четвертому курсах – оба цих мотива, на четвертому – ще й "прагматичний". На успішність навчання більшою мірою впливали "професійний" й "пізнавальний" мотиви. "Прагматичні" мотиви були в основному характерні для слабких студентів.

У хороших студентів "професійний", "пізнавальний" й "загальносоціальний" мотиви були виражені більш, ніж у середньовстигаючих, а "утилітарний" мотив в останніх був виражений сильніше, ніж у перших. Характерно й те, що у добре встигаючих студентів "пізнавальний" мотив посідав друге місце, а в студентів із середньою успішністю – третє.

Р.С.Вайсман(1973) спостерігав динаміку зміни від 1-го до 4-го курсу мотивів творчого досягнення, "формально-академічного" досягнення й "потреби досяг-

нення" у студентів психологічного факультету. Під мотивом творчого досягнення автор розуміє прагнення до рішення будь-якого наукового або технічного завдання й до успіху в науковій діяльності. Мотив "формально-академічного" досягнення розуміється ним як мотивація на оцінку, гарну успішність; "потреба досягнення" означає яскраву виразність того іншого мотиву. Р. С. Вайсман виявив, що мотив творчого досягнення й потреба досягнення збільшуються від 3-го до 4-го курсів, а мотив "формально-академічного" досягнення знижується від 2-го до 3–4-го курсів. При цьому мотив творчого досягнення на всіх курсах значно превалював над мотивом "формально-академічного" досягнення.

П. М. Якобсон (1969) запропонував для мотивів навчальної діяльності свою класифікацію (правда, він волів говорити про мотивації, але мотивація й мотив для нього одне і те саме).

Перший вид мотивів він називав "негативними". Під цим мотивом він розумів спонукання учня, викликані усвідомленням певних незручностей і неприємностей, які можуть виникнути у тому випадку, якщо він не буде вчитися: догани, погрози батьків і т.п. Власне кажучи, при такому мотиві – це навчання без усякого бажання, без інтересу й до одержання знань, і до відвідування навчального закладу. Тут мотивація здійснюється за принципом "із двох лих обирати менше". Мотив відвідування навчального закладу не пов'язаний з потребою одержання знань або з метою підвищити особистісний престиж. Цей мотив необхідності властивий деяким учням, не може привести до успіхів у навчанні, і його здійснення вимагає насильства над собою, що при слабкому розвитку волевої сфери приводить до відсіювання цих учнів з навчального закладу.

Другий різновид мотивів навчальної діяльності, по П.М.Якобсону, теж пов'язаний із неосвітньою ситуацією, що має, однак, позитивний вплив на навчання. Впливи з боку суспільства формують в учня почуття боргу, що зобов'язує його одержати освіту, у тому числі й професійну, і стати повноцінним громадянином, корисним для країни, для суспільства. Така установка на навчання, якщо вона стійка й займає істотне місце в спрямованості особистості учня, робить навчання не просто потрібним, але й привабливим, дає сили для подолання труднощів, для прояву терпіння, посидючості, наполегливості. У цю ж групу мотивів П. М. Якобсон зараховує і ті, що пов'язані з вузькоособистісними інтересами. Процес навчання при цьому сприймається як шлях до особистого благополуччя, як засіб просування життєвими сходами. Наприклад у студента немає інтересу до навчання як такого, але є розуміння, що без знань в майбутньому не вдасться "просунутися", і тому додаються зусилля для оволодіння ними.

Третій вид мотивації, по П. М. Якобсону, пов'язаний із самим процесом навчальної діяльності. Спону-

кає вчитися потреба у знаннях, допитливість, прагнення пізнавати нове. Учень одержує задоволення від росту своїх знань при засвоєнні нового матеріалу; мотивація навчання відображує стійкі пізнавальні інтереси. Специфіка мотивації навчальної діяльності залежить, як відзначає П. М. Якобсон, від особистісних особливостей учнів: від потреби у досягненні успіху або, навпаки, від ліні, пасивності, небажання робити зусилля над собою, стійкості до невдач (фрустрації) і т.п..

Характерно, що фактор мотивації для успішного навчання виявився сильнішим, за фактор інтелекту. Успіхи у навчанні не виявили тісного й достовірного зв'язку з інтелектом студентів (за даними М. Д. Дворяшиной, 1974, навчальні успіхи за інтелектом можна прогнозувати у 56% дівчин і тільки у 35% молодих людей), у той час як за рівнем мотивації навчальної діяльності "сильні" й "слабкі" студенти розрізнялися. Перші мають потребу в освоєні професії на високому рівні, орієнтовані на одержання міцних професійних знань і практичних навичок. Другі ж у структурі мотиву мають в основному зовнішні мотиватори: уникнути осуду, покарання за погане навчання, не втратити стипендії й т.п..

Усвідомлення високої значимості мотиву навчання для його успіху привело до формування принципу мотиваційного забезпечення навчального процесу (О. С. Гребенюк, 1983). Важливість цього принципу впливає з того факту, що у процесі навчання у ВНЗі сила мотиву навчання й освоєння обраної спеціальності знижується, що неодноразово відзначалося у дос-

лідженнях. За даними А.М. Всилькова й С. С. Іванова (1997), отриманих при опитуванні курсантів військово-медичної академії, причинами цього є: незадовільні перспективи роботи й служби, недоліки в організації навчального процесу, побуту й дозвіллі, недоліки виховної роботи. Ними ж показано, що учні, відрізняються самостійністю й схильністю до авторитарності й ригідності, виявляють більш істотне зниження професійної спрямованості.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексеева М.И. Мотивы учебной деятельности студента // Проблемы высшей школы. – К.: Выш. шк., 1976- Вып. 25. – 340с.
2. Бодалев А.А. Мотивация личности: феноменология закономерности и механизм формирования // Сборник научных трудов. – М.: АПН, 1982. – 370с.
3. Бордовская Н.В., Реан А.А. Педагогика. – М.: Питер, 2006 – 298с.
4. Буркова Л.В., Федорова Н.Ф. Зерна педагогической инновации. – К.: Київська правда, 2001.- 120с..
5. Готсданкер Р. Основы психологического эксперимента. – М.: Academia 2005 – 357с.
6. Додонов Б.И. Логико-символическая модель мотивационной структуры деятельности. // Новые исследования в психологии, 1974. – №1. – С. 36-37.
7. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – М.: Питер, 2002 – 508с.
8. Крягдже С.П. Психология формирования профессиональных интересов. – Вильнюс, 1981 – 510с.
9. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е издание. – М.: Питер, 2007. – 351с.
10. Наследов А. SPSS профессиональный статистический анализ данных – М.: Питер, 2008. – 412с.

#### УДК 159.964.3

Пионтковская Н.

Науч. руководителя – Гридковець Л.М., к.психол.н.

г. Киев

### ЭКОЛОГИЯ ДУШИ

*Когда бы зримый мир был снят, как покрывало,  
И ты бы механизм Вселенной увидал,  
Где страшно просто все и всех начал начало  
В предельной краткости, как дифференциал, –  
Какая б жгучая тоска тебя объяла  
И в иллюзорный мир ты б радостно вбежал.*

*А. Чижевский*

Сейчас много говорят и пишут о катастрофическом загрязнении литосферы, гидросферы, атмосферы, даже ввели понятие экологического апокалипсиса. Это беда есть результатом неадекватной хозяйственной деятельности человека и выражается в накоплении, в губельных масштабах отходов военной, ядерной и химической промышленности, в чрезмерном увлечении ядохимикатами и удобрениями, в неразумном использовании природных ресурсов планеты и так далее.

Сама природа законов не пишет и за их соблюдением не наблюдает. Законы, в том числе приписываемые природе, пишут люди, соблюдая некоторое правило. В частности, всякий корректно сформулированный закон природы обязан содержать указания на границы его применимости.

Мир устроен совсем не так, как мы думаем, как мы это представляем. Сам Эйнштейн о своей теории сказал так: "...им кажется, что я в тихом удовлетворении взираю на итоги моей жизни. Но вблизи все выг-

лядели иначе. Там нет ни одного понятия, относительно которого я был бы уверен, что оно останется незбылемым, и я не убежден, нахожусь ли вообще на правильном пути...”.

К настоящему времени накопилось большое количество аномалий – факторов, противоречащих современным теориям.

Классификация Общей Теории Природы подразделяет мироздание на отдельные уровни, ступени. Мы обитаем в *макромире*, реальном и предметном хронально-метрическом мире пространства и времени. Хрональным называется простая форма поведения вещества, связанная с временем, которая является важнейшей характеристикой любого тела – живого и неживого, – подобно давлению, температуре, электрическому потенциалу. Хрональное вещество одновременно присутствует на всех количественных уровнях мироздания: нано-, микро-, макро- и т.д. На уровне наномира оно обладает силовыми свойствами и именуется хрональным нано-полем. В микро мире порции “кванты” хронального вещества, или хронанты, входят в состав различных частиц, в том числе в особо мелкие частицы, названные хрононами. В макромире хрональному веществу присуще свойство непрерывности. Совокупность хронального нанополя и находящихся в нем хрононов именуется хрональным полем.

В глубь него уходит макромир, мегамир, микромир и наномир, с фотонами, электронами, атомами и молекулами. Затем субмикромир с полями – электрическими, магнитными, гравитационными, возможно, и биологическими, а еще глубже – так называемые тонкие миры – пикомир, фемтомир, аттомир...

Именно здесь располагаются как внехрональные объекты, не зависящие от времени, т.е. вечные, так и внеметрические, внепространственные, а также объекты без хронального и метрического веществ одновременно, т.е. существующие вне времени и пространства.

Мозг человека тесно связан с перечисленными тонкими мирами, и КАЖДЫЙ из нас потенциально способен к так называемым паранормальным свойствам, т.е. воздействию сознанием на различные физические и биологические объекты: перемещение предметов, изгибание металлических пластинок усилием воли, исцеление наложением рук, диагностика на расстоянии и прочее. Либо к экстрасенсорному восприятию: улавливанию мыслей других людей и восприятию удаленных объектов, как в настоящем, так и в прошлом и в будущем.

Мы подошли к пониманию самой важной проблемы, которая сейчас грозно встала перед всей цивилизацией: ошибки поведения отдельных людей, проявленные в виде соответствующих хрональных излучений, складываются излучениями других людей. В совокупности эти излучения образуют хроносферу семьи (квартиры), дома, учреждения, города, страны, планеты. Каждый, наверно, замечал, будучи в гостях,

что в одной квартире его подсознательно охватывает ощущение покоя, доброжелательства, комфорта, в другой – напряжение, беспокойство, дискомфорт. В учреждениях человек тоже чувствует себя по-разному. В одном господствует атмосфера творчества, спокойствия, благожелания, в другом – давящая, неравная, утомительная. Один город навивает настроение радости, подъема, снимает усталость, в другом чувствуется казарма, где надо думать, говорить и ходить по ниточке, в третьем на человека обрушивается тупость, жестокость, страх. Все это суммируется и постепенно расплзается по всем регионам, образуя хроносферу планеты.

За последние две тысячи лет на планете отрицательные хрональные наработки человечества, по сравнению с положительными, достигли такой концентрации, что сейчас оказывают все усиливающиеся пагубное влияние на всю цивилизацию, отравляя через подсознание, а иногда и прямо через сознание здоровье и психику людей. Об этом можно судить, например, по прогрессирующему нарастанию актов терроризма, жестокости, насилия, по непрекращающимся самоистребительным войнам в различных регионах мира, распространению наркомании, падению нравственности, снижению духовности и т.д. Постепенно все это расплзается по всей Земле, ибо для хроносферы нет преград, любые пограничные запреты и железные занавесы здесь бессильны.

Этот новый глобальный аспект экологии, обусловленный всеобщим дефицитом троицы – Духовность, Доброта, Самоограничение, т.е. дефицитом духовности и нравственности. Где именно эта троичная модель и обозначается нами как экология души.

Однако высоких духовных и моральных качеств как отвлеченной идеи еще недостаточно, они обязаны подкрепляться активными делами. Доброта должна выражаться в милосердии и реальной помощи ближнему, кто бы он ни был. Самоограничение связано с активным избавлением от потребительства, ведущего к бездумному (безумному) изничтожению окружающей среды, от животных инстинктов, включая различные пороки и т.д.

При этом под контролем должны находиться не только дела, но и мысли, ощущения, желания, чувства и т.п., ибо все они оставляют хрональный след в окружающем мире. Нельзя плохо думать или обижаться на другого человека, так как наши дурные мысли идут прямо на него и могут причинить ему вред, вплоть до смерти, за что придется расплачиваться.

Очень трудно управлять своими мыслями. И совсем невозможно уничтожить количество посланных нами отрицательно запрограммированного хронального вещества. Однако каждый человек способен воздействовать на качество, структуру этого вещества, несущую пагубную информацию. Например, можно уничтожить, “зачеркнуть”, “растворить”, “интегрировать” вредную информацию, содержащуюся в дурных

мыслях и поступках, осудив их. Осуждение себя – покаяние – должно быть искренним и интенсивным, эмоциональным, повториться много раз, чтобы в сумме превысить отрицательное действие первично посланного хронального заряда с учетом его значимости.

Все наши известные экологические беды, связаны с загрязнением земли, воды и воздуха, с отравлением продуктов питания, и даже с Чернобылем, следствие отсутствия духовности и нравственности.

Сейчас все громче говорят об апокалипсисе ядерном и апокалипсисе экологическом. Но все это перекрывается апокалипсисом духовным, ибо нажатие кнопки ядерной войны и отравление морей и океанов – это явления одного и того-же духовно-нравственного порядка, сформулированного в виде принципа самоуничтожения.

Таким образом, перед человечеством стоит сложнейшая задача – решить проблему экологии души вблизи состояния апокалипсиса духовного. Надо уничтожить нарабатанную цивилизацией за последние 2000 лет отрицательную информацию, содержащуюся в хроносфере. И одновременно не создавать новую. Любые научно-технические и приборные средства здесь бессильны, остается уповать только на то, что способны сотворить сердца и помышления отдельных людей, т.е. на внутреннее перерождение самого человека. Внутреннее перерождение – это наш последний шанс.

Не должна казаться невероятной идея о причастности сверх тонкого мира к таким бедствиям человечества, как извержение вулканов, землетрясения, цунами, тайфуны, наводнения, засухи, голод, эпидемии, войны и т.д., и о наличии прямой связи между перечисленными бедами и поведением людей, материализованным в виде отрицательных хрональных нарботок (хроносферы). Таким образом, явления природы, которые на первый взгляд ничего общего не имеют с человеком, в действительности, через фемтообъекты, оказываются привязанными к экологии его души..

Невозможно правильно осмыслить все то, что сейчас происходит на Земле – нашу жизнь, наши беды и чаяния, и даже саму суть и место человека в этом мире, если не признать, что как в нашем тварном, хронально-метрическом, так и в тонких мирах соседствуют рядом белое и черное, свет и тьма, добро и зло, причем добро ненавязчиво, скромно, смиренно и кротко, а зло активно, изобретательно и агрессивно.

Различные группы слов, при их мысленном или устном произнесении, заряжают воду в пузырьке положительно или отрицательно. Но не только мысли и слова, а также все наши побуждения, ощущения, желания, чувства, действия, поступки и т.д. тоже излучают хрононы соответственного знака, при этом характер знака зависит от характера нашего устремления – к добру или ко злу. В первом случае, хрононы имеют знак плюс, во втором – минус. Эта закономерность справедлива как для нашего хронально-метрического

мира, в частности, для человека, так как и для тонких миров.

Следовательно, мы располагаем очень действенным способом, четкого определения принадлежности любого феномена или объекта, например, фемто тела, к одному из двух прямо противоположных полюсов – к добру или ко злу.

Весьма чувствительны к подобным объектам и их излучениям дети до семи лет и животные.

В тяготении к полюсу зла следует видеть главную цель и назначение минус – фемтообъектов. Не без их участия люди преобретают паранормальные способности, входящие в компетенцию парапсихологии. К развитию паранормальных способностей приводят также специальные тренировки по методам типа йогических. При этом тоже открываются каналы связи с минус-фемтообъектами, которые с большой охотой идут навстречу добровольным жертвам и оказывают им до поры до времени просимые услуги. Эти услуги выражаются, например, в паранормальном врачевании, творении погоды, хождении и лежании на горящих углях, гвоздях, битых стеклах, длительном пребывании без воздуха под водой и землей, сообщении информации из прошлого, настоящего и будущего, перенесении по воздуху (левитация), воде (хождение по воде, как посуху) и во многом другом. К этому же классу явлений следует отнести “способность” некоторых людей “выходить” из тела и путешествовать, например, в тибетские подземные хранилища мудрости или на другие планеты, что вполне объясняется показом минус-фемтообъектами соответствующего “кинофильма” в мозгу.

Длительное и тесное общение с минус-фемтообъектами по любому из частных видов обсуждаемого феномена обычно приводят к одним и тем же упомянутым выше трагическим последствиям.

Важно понимать, что человек – это хронально-метрический объект, который не “размазан” во времени и пространстве и поэтому он в принципе не имеет доступа к будущему, а также не способен летать и проникать сквозь стены и другие препятствия, ибо его масса и размеры не равны нулю. Эти способности сообщаются человеку минус-фемтообъектами. Не безкорыстно, разумеется.

Чтобы дорисовать общую картину сверхтонкого мира, обратимся от зла к добру, от минус-фемтообъектов к плюс-фемтообъектам. Они всегда излучают плюс-хрононы, действуют на благо человека и играют главенствующую роль во всей нашей жизни. Будучи “разлитыми” во времени и пространстве, они хорошо ориентируются в нашем прошлом, настоящем и будущем и ненавязчиво снабжают нас информацией, необходимой для благополучного пересечения житейского моря. Их голос именуется голосом совести.

Надо заметить, что добро и зло не только соседствуют в сверхтонком мире, но и жестко воюют между собой за овладение человеком, причем особенно

усердствует зло, о чем легко судить по способам привлечения человека к делам минус-фемтомира.

Интересно, что плюс-фемтотело находится (“размазано”) внутри нашего пикотела, которое, в свою очередь, пребывает в макротеле человека. Макро – и пикотела принадлежат хронально-метрическому миру, фемтотело – сверхтонкому, причем, последнее обычно заблокировано от пикотела и выполняет роль так называемого подсознания. Хотя эти тела сосуществуют неслиянно между собой, связаны и выполняют, каждое, вполне определенные функции.

В эту идиллию вторгаются минус-фемтообъекты с их калейдоскопически разнообразными средствами, с помощью которых они пытаются заинтриговать, заинтересовать и привлечь на свою сторону человека.

Однако, эта война за человека ведется по определенным железным, никогда не нарушаемым правилам, в которых главная роль все же отводится самому человеку, что чрезвычайно важно помнить всегда.

Самое же главное заключается в том, что плюс-фемтотела обладают неизмеримо большим могуществом и разнообразием своих энергетических, информационных и прочих качественных и количественных возможностей, чем минус-фемтотела. В частности, они способны легко блокировать любые действия минус-фемтотел. Но они никогда не опускаются до потакания прихотям человека с целью заинтриговать его, как это делают минус-фемтотела.

О превосходстве плюс-фемтотел над минус-фемтотелами можно судить на примере простейших опытов по мысленному зарядению воды. Слова: белое, тепло, хорошо, свет, истина, любовь, добро и т.д., заряжают воду положительно, слова: черное, холод, плохо, тьма, ложь, ненависть, зло и т.п. – отрицательно. Если при одинаковом эмоциональном накале вначале произнести слово из первой группы, а затем из второй или наоборот, то противоположные хрональные заряды погасят друг друга и вода окажется незаряженной, нейтральной (если слово из одной группы произнести эмоционально напряженно, тогда для нейтрализации заряда слово из второй группы придется спокойным тоном произнести многократно).

Такая же картина наблюдается и во всех более сложных ситуациях, чем простое хрональное зарядение воды.

Любопытно, что некоторые лица специальными тренировками развивают в себе заметные паранормальные способности. В большинстве случаев это происходит по линии минус-фемтомира, прививающего к тому же людям гордыню. Гордыня заставляет их испытывать эти способности на подобных себе. Для самозащиты они научаются окружать себя энергетическим (хрональным) “колпаком”. Юмор положения заключается в том, что как нападение, так и защиту, фактически осуществляют одни и те же минус-фемтообъекты; кто в данный момент для них более интересен и нужен, тот и одерживает верх. Но если человек ступает по пути добра, то ему нет надобности защи-

щаться: он находится под надежной охраной могущественных плюс-фемтообъектов.

Становится страшно, когда подумаешь, что сверхтонкий мир находится внутри каждого из нас, в каждом нашем атоме, клетке, органе и теле в целом. И когда знаешь, что фемтообъекты способны синтезировать любой атом, изменить функции любой клетки и органа и внедрить в наше сознание любую мысль, чувство и желание, показать любой сон и вообще сделать с нами все, что угодно. Тем более что они не только способны, но и непрерывно и без усталости продельвают все это: диктуют нам мысли, чувства и желания, подсказывают воспоминания, показывают сны, влияют на функции регулирования организма и т.п.

Однако утешает то, что все это делается не по их произволу, а по желанию самого человека, в соответствии с его свободной волей, его выбором. Вместе с тем выбирать человеку дано не все, что угодно, а только между добром и злом; все остальное находится целиком и полностью в компетенции плюс и минус-фемтообъектов. Первые все делают во благо, даже если сам человек в данный момент не способен этого оценить, а вторые – во зло, часто нарочно потакая человеку в мелочах, в его прихотях, чтобы затем более полно овладеть им в главном. Право действовать в себе той или другой стороне всегда дает сам человек своим свободным волеизъявлением, своими мыслями, словами и поступками, направленными либо к добру, либо ко злу.

Обычный человек не замечает, как приходят к нему мысли. Ему кажется, что он думает сам и ни от кого, и ни от чего, его мышление не зависит. Но если человек приучил себя к самонаблюдению, к вниканию в себя, к самоанализу, то он рано или поздно замечает, что не все так просто. Это хорошо знают высокотворческие личности, привыкшие учитывать каждую свою мысль, каждое свое побуждение.

Следовательно, человек – это как бы сосуд. Который одновременно заполняется с двух сторон – добра и зла – мыслями, ощущениями, воспоминаниями, чувствами, желаниями, побуждениями и т.д., а сам он фактически ничего не может. Очень хорошо человек все это начинает понимать, когда твердо становится на путь добра. Если человек много преуспеет на своем пути добра, то минус-фемтообъекты оказываются полностью заблокированными и ему не приходится ничего выбирать, ибо его побуждения становятся изначально положительными. Но это уже очень высокая стадия развития. При этом человек начинает замечать у себя непрерывное наращивание дарований.

Таким образом, приходится констатировать, что в нашем хронально-метрическом мире правит бал сверхтонкие миры.

Казалось бы, незавидная роль человека может разочаровать. Однако при этом полезно не забывать о существовании важнейшего вселенского закона – закона свободной воли. Человек сам осознанно или

неосознанно выбирает свой путь, следовательно, сам за свой выбор обязан расплачиваться. А это значит, что мир устроен предельно мудро и справедливо. Но если человек не знает всех этих тонкостей, никогда над ним не задумывался? Это личное дело каждого человека, ибо незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение. Таков закон и в нашем мире. Надо задуматься над тем, как живешь. Постигнув все эти тонкости мироздания, полезно подумать и над вопросом: зачем вообще человек живет на этой Земле. Очевидно, не для того, что бы что-то накопить, отрастить брюшко и, в конце концов, дать возможность родственникам написать на могильном памятнике: “Родился, умер”. Опыты в танатотерапии говорят о том, что здесь, на Земле, мы проходим определенную чрезвычайно важную стадию эволюции и должны пройти ее так, чтобы не подрубить сук, на котором сидим. Один мудрец рассуждал просто: человек состоит из разных химических элементов таблицы Менделеева, после смерти и разложения он превращается в удобрение, навоз, и на этом все кончается. Следовательно, наша задача – своей жизнью не оправдать на себе эту теорию навозников.

Люди умирают двумя различными способами: либо частично, только макротелом, присоединяясь к плюс-фемтообъектам, либо двояко, комплексно – макротелом и фемтотелом одновременно. Поступая в распоряжение минус-фемтообъектов. Следовательно, знак плюс отождествляет в себе добро и жизнь. А знак минус – зло и смерть. Поэтому, главная и единственная цель нашей жизни в этом “земном садке”,

состоит лишь в том, чтобы перейти в фемтомир со знаком плюс, все остальное – от лукавого.

Очистке хроносферы сильно способствуют действующие монастыри и храмы, но пока их слишком мало, поэтому они бессильны противостоять грядущей беде. Известны попытки отдельных энтузиастов, по-своему решать эту проблему – методом медитации (целенаправленной специфической фокусировке мысли) очень большой группы лиц. Медитация примерно двух дюжен людей в течении часа ежедневно, растворяет злокачественные хрональные наработки так, что за неделю число насильственных преступлений снижается на 29% (данные Общества Медиус – директор Стефан Шварц, Лос-Анжелес, США).

Великий Бернард Шоу говорил: “Единственный вывод, который можно сделать из истории человечества, – это то, что человечество никогда не делает выводов из своей истории”.

Вместе с тем, люди знают, что всегда был, есть и будет только один самый действенный путь решения подобных проблем – это путь духовного самоочищения, покаяния, каждой отдельной личности. Очевидно, что в условиях всеобщего духовного и нравственного кризиса, покаяние тоже должно носить всеобщий характер. Вся история человечества, начиная с библейных времен, свидетельствует об этом. Нежелание встать на путь добровольного духовного самоочищения всегда заканчивается принудительным очищением, слезами и кровью, ибо без пролития крови не бывает прощения, примерами могут служить древние Вавилон и Римская империя, недавняя Германская империя и многие другие.

## УДК 159.922.73

Прядун С.

Науч. руководитель – Гридковец Л.М., к.психол.н.  
м. Київ

## ДЕТСКИЕ СТРАХИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Страх, беспокойство, тревога – такие же неотъемлемые эмоциональные проявления нашей психической жизни, как и радость, восхищение, гнев, удивление, печаль.

Страхи, которые отличаются устойчивостью, являются наиболее опасными для человека. От них развиваются разнообразные неврозы, люди становятся тревожными, мнительными, их резко меняющееся настроение становится поводом для разных конфликтных ситуаций. Детские страхи очень часто становятся взрослыми неврозами.

По мнению А. С. Спиваковской, страх – это специфическое острое эмоциональное состояние, особая чувственная реакция, проявляющаяся в опасной ситуации. Страх вызывается всегда конкретной и близкой, уже наступившей опасностью. А. И. Захаров счита-

ет страх аффективным (эмоционально заостренным) отражением в сознании конкретной угрозы для жизни и благополучия человека. Страх основан на инстинкте самосохранения, имеет защитный характер и сопровождается определенными физиологическими изменениями высшей нервной деятельности, что отражается на частоте пульса и дыхания, показателях артериального давления, выделении желудочного сока.

Страх может быть результатом травмирующего опыта, такого как: испуг, боль, болезнь, конфликты, неудачи, поражения и т.д. Но гораздо более распространены так называемые сугестированные страхи. Их источник – взрослые, окружающие ребенка (родители, бабушки, воспитатели детских учреждений и др.), которые непроизвольно заражают ребенка страхом, настойчиво, под-

черкнуто эмоционально указывая на наличие опасности. В результате ребенок реально воспринимает только вторую часть фраз типа: "Не подходи – упадешь", "Не бери – обожжешься", "Не гладь – укусит", "Не открывай дверь – там чужой дядя" и т.д. Маленькому ребенку пока еще не ясно, чем все это грозит, но он уже распознает сигнал тревоги, и, естественно, у него возникает реакция страха как регулятор его поведения. Но если запугивать без нужды, на всякий случай, то дитя полностью теряет спонтанность в поведении и уверенность в себе. Тогда страхи начинают размножаться без каких-либо ограничений, а ребенок становится все более напряженным, скованным и осторожным.

Условно страхи можно поделить на ситуативные и личностные. Ситуативный страх возникает в необычной, крайне опасной или шокирующей ребенка обстановке, например при стихийном бедствии, нападении собаки и т.д. Часто он появляется в результате психического заражения паникой в группе людей, тревожных предчувствий со стороны членов семьи, тяжелых испытаний, конфликтов и жизненных неудач.

Личностно обусловленный страх предопределен характером человека, например его повышенной мнительностью, и способен появляться в новой обстановке или при контактах с незнакомыми людьми. Ситуативно и личностно обусловленные страхи часто смешиваются и дополняют друг друга.

Страх также бывает реальный и воображаемый, острый и хронический. Реальный и острый страхи предопределены ситуацией, а воображаемый и хронический – особенностями личности.

Для детской периодизации страхов характерно еще одно деление на две большие группы: врожденные (возрастные) и приобретенные. Страхи названные врожденными, сопровождают определенный возрастной период развития. На каждом из этапов своего развития дети испытывают страхи, которые различны для разных возрастов:

- от рождения до 6 месяцев малыша способен напугать любой громкий и неожиданный шум, любое быстрое движение со стороны другого человека, нападение и потеря физической поддержки, опоры;
- от 7 месяцев до года малыша пугают уже определенные громкие звуки (например, шум пылесоса), практически любые незнакомые люди, одевание, раздевание и смена обстановки, высота;
- дети от года до двух лет могут бояться разлуки с родителями, незнакомых людей, травм, засыпания и самого сна из-за ожидания ночных кошмаров;
- источником страхов детей до 3 лет являются отвержение со стороны родителей, незнакомые ровесники, смена обстановки, изменение порядка жизни. Поэтому отдавая детей в садик лучше выбрать возраст до 1,5 лет или после 3, так как период с 2 до 3 лет является во многом критическим и трудным для малышей;
- дети с 3 до 4 лет начинают бояться темноты, одиночества и замкнутого пространства. Именно в

этом возрасте родители наконец-то решают, что их ребенок не так уж мал, чтобы спать рядом с ними, и, выключив в комнате свет, покрепче закрывают дверь в детскую. Это очень тяжело переносится ребенком, так как именно в темноте он проецирует свои дневные страхи.

- в 5–6 лет апогея достигает страх смерти. Именно в этом возрасте у ребенка формируется чувство времени и пространства, появляется концепция жизни, он понимает, что жизнь не бесконечна, что люди рождаются и умирают и это касается и его семьи. А. И. Захаров пишет, что о детском страхе смерти можно догадаться по наличию "страшных снов" и связанных со смертью страхов, таких как боязнь нападений, огня, пожаров, боязнь заболеть у девочек и боязни стихии у мальчиков;

- 7–8 летние дети бояться вызвать неодобрение со стороны родителей, не соответствовать их пожеланиям и ожиданиям;

- дети с восьми лет больше всего бояться смерти родителей.

"Норма" протекания страха составляет три недели; если страх не ослабевает и не проходит, то, возможно, его уже стоит рассматривать как невроз.

Выявление страхов.

Чтобы помочь детям справиться со страхами надо сначала помочь их выявить. О страхах следует расспрашивать кого-то из знакомых взрослых при совместной игре или дружеской беседе. Повторять вопрос о том, боится или не боится ребенок, следует только время от времени. Тем самым избегается наводка страхов, их произвольное внушение. При стереотипном отрицании всех страхов стоит попросить дать развернутые ответы типа "не боюсь темноты" и т.п.

Опросник А. И. Захарова "Диагностика детских страхов".

Скажи, пожалуйста, ты боишься или не боишься:

- 1) когда остаешься один;
- 2) нападения;
- 3) заболеть, заразиться;
- 4) умереть;
- 5) того, что умрут твои родители;
- 6) каких – то людей;
- 7) мамы или папы;
- 8) того, что они тебя накажут;
- 9) Бабы Яги, Кошечки Бессмертного, Бармалея, Змея Горыныча, чудовищ;
- 10) опоздать в сад (школу);
- 11) перед тем как заснуть;
- 12) страшных снов (каких именно);
- 13) темноты;
- 14) волка, медведя, собак, пауков, змей (страхи животных);
- 15) Машин, поездов, самолетов (страх транспорта);
- 16) бури, урагана, землетрясения, наводнения (страхи стихии);
- 17) когда очень высоко (страх высоты);

- 18) когда очень глубоко (страх глубины);
- 19) в тесной, маленькой комнате, помещении, переполненном автобусе (страх замкнутого пространства);
- 20) воды;
- 21) огня;
- 22) пожара;
- 23) войны;
- 24) больших улиц, площадей;
- 25) врачей (кроме зубных);
- 26) уколов;
- 27) боли;
- 28) неожиданных, резких звуков, когда что –нибудь внезапно упадет (боишься, вздрагиваешь при этом).

### Методы устранения страха

Одним из самых распространенных методов устранения страхов является – рисование страхов. Методы работы с детским рисунком предложены Т. А. Арефьевой и Н. И. Галкиной:

1. Надо помнить про обратно-пропорциональную зависимость: чем младше чадо, тем больше должны быть кисть и лист бумаги.
2. Приемы и способы:
  - Дорисовка “защитного объекта”.
  - Закрашивание “страшного”.
  - Уничтожение зла (скомкать, порвать).
  - Дорисовка интересных, интригующих деталей (сюприз).
  - Видоизменение рисунка, превращение “страшного” в “смешное”.
  - Развитие (дорисовка ситуации с возможными последующими решениями).
  - Украшение мрачного, преобразование в красивого.
  - “Заглядывание в темноту” (расчищение темного пространства).
3. Необходимо следить, чтобы ребенок не закрашивал самого себя, “уничтожал” не конкретного человека – противника, а лишь зло, которое тот причиняет. “Зло” не должно побеждаться “злом”.

Вторым методом устранения страха является сочинение рассказа на тему страха. В этом случае зада-

ча психолога приблизить ребенка к реальности, для того чтобы он осознал абсурдность своего страха. Осуществляется это через введение в рассказ элементов юмора.

К методам эффективной борьбы со страхами также можно отнести: использование игры, небольших представлений, инсценировок, сказок (отреагирование); “Открытая война” со страхом (страх темноты и высоты); фантазирование (в случае отсутствия конкретного страха).

Страхи необходимо своевременно выявлять и бороться с ними. Так как человек под властью страха находится в состоянии эмоциональной заторможенности: жизнь протекает как-будто в сумерках, ребенок постоянно оглядывается назад на свое травмирующее прошлое, не видит будущего. Возникающий в этих условиях тревожно-пессимистический настрой приводит к тому, что все случайное, неприятное приобретает роковое значение, становится знаком опасности. При длительно действующем страхе, искажающем эмоционально – волевую сферу и мышление, отношение окружающих воспринимается все более неадекватным способом. Кажется, что они не так относятся, как раньше, не понимают, осуждают. Это говорит уже не только о тревожности, но и о мнительности. Психические изменения под влиянием страха приводят к развитию труднопереносимой социально – психологической изоляции, из которой нет легкого выхода, несмотря на желание быть вместе со всеми и жить полноценной, творчески активной и насыщенной жизнью.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Арефьева Т. А., Галкина Н. И. Преодоление страхов у детей. Тренинг. М.: Изд – во Ин – та психотерапии, 2005.
2. Спиваковская А. С. Психотерапия: игра, детство, семья. Т. 2. М.: Апрель Пресс, ЭКСМО – Пресс, 2000.
3. Кулинцова И. Е. Коррекция детских страхов с помощью сказок. – СПб.: Речь; М.: Сфера, 2008.
4. Захаров А. И. Как преодолеть страхи у детей. М.: Педагогика, 1986.
5. Захаров А. И. Дневные и ночные страхи у детей. СПб.: Речь, 2007.

УДК 37.015.+316.61

Сиротич Н.Б., ст. вик.  
м. Київ

## ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ “СИСТЕМИ ВИХОВАННЯ АКТОРА” У НАВЧАЛЬНО-ВИХОВАНІЙ ПРОЦЕСІ МАЙБУТНІХ ДОШКІЛЬНИХ ПЕДАГОГІВ

Творчий розвиток майбутніх дошкільних педагогів на сьогодні стає одним із основних орієнтирів дослідження проблем професійної педагогіки. Але варто розглядати вивчення питань творчого розвитку у контексті мистецтва та емоційної сфери особистості пе-

дагога, адже педагогічна дія ще з давніх часів вважається мистецькою та творчою.

Мистецтво, на думку І. Зязюна, – це злиття таланту й майстерності. До того ж цей талант зумовлений не лише природно, але й соціально: розвиваючись, вдос-

коналюючись: "Розвиток естетичних почуттів учителя – одна із найважливіших умов оволодіння ним професійною майстерністю [2, с. 16, 19].

Становлення творчої особистості дошкільного педагога є важливим і невід'ємним завданням сучасної освіти.

Ми здійснили аналіз науково-теоретичних праць, у яких піднімаються проблеми творчого розвитку педагога та удосконалення його професійних якостей засобами театральної педагогіки. Можемо стверджувати, що у контексті вищезгаданої проблеми існує шерег глибоких психолого-педагогічних [В. Абрамян, І. Зязюн, О. Приходько, А. Первушина] та мистецьких [Станіславський К., Соломарський А.] наукових досліджень, зміст яких допоможе нам чітко окреслити концептуальні засади, з'ясувати методичні механізми та дослідити умови навчання майбутніх дошкільних педагогів засобами театральної творчості.

Розглянемо поняття театральної творчості як педагогічної якості фахівців дошкільної справи.

Ідея про необхідність володіння вчителем засобами театального мистецтва була висловлена видатним режисером Соломарським О., який зазначає: "Вміле використання мистецтва режисера педагогами та батьками має першорядне значення... Отже, першим пунктом у великій програмі естетичного виховання дітей я би означив питання, що умовно називається вихованням вихователів" [6, с. 169]. Ми цілком погоджуємося із даним твердженням і вважаємо, що театральна творчість є складовою не лише естетичного розвитку, але й невід'ємною частиною психолого-педагогічної діяльності майбутнього дошкільного фахівця, і педагогічне мистецтво набуде своєї досконалості лише за умови вмілого використання в ньому принципів театральної педагогіки.

Великий внесок у розробку сутності, засобів та механізмів театральної педагогіки вніс видатний режисер та актор Станіславський К. Він називав талант "щасливою комбінацією багатьох творчих здібностей у поєднанні з творчою волею", а основними рисами, які є ознакою творчості особистості актора та виразними даними – "спостережливість, вразливість, пам'ять (афективну), темперамент, фантазію, уяву, внутрішні й зовнішні впливи, перевілення, смак, розум, відчуття внутрішнього й зовнішнього ритму й темпу, музичність, щирість, безпосередність, самовладання, спритність, сценічність...; хороший голос, різні очі, обличчя, міміку, лінію тіла, пластику..." [7, с. 300-301]. Звідси випливає, що процес формування творчого педагога залежить не лише від наявності чи відсутності у нього певних творчих здібностей, але й від "творчої волі", мистецької праці та самовдосконалення. До того ж, не всі дослідники погоджуються з тим, що творча діяльність є індивідуальною діяльністю педагога.

Так, наприклад В. Абрамян вважає, що педагогічна діяльність якраз полягає у власній перебуванні осо-

бистості шляхом перетворення її старих стереотипів [1, с. 22]. У своєму дослідженні він наводить приклади формування техніки й технології педагога засобами театральної педагогіки, аналізує методику навчання й виховання актора. Вчений піднімає проблему включення елементів театральної педагогіки у підготовку майбутнього вчителя з метою "формування особистісної царини фахівця" [1, с.22].

Варто розглянути й інші дослідження сучасних науковців, зокрема: Т. Борисової, Р. Берези, О. Приходько, Л. Лугансої, І. Цой, А. Первушиної, які у суті пропонують цікаві форми поєднання загально-педагогічних та мистецьких дисциплін. Так, О. Приходько, досліджуючи ігрові форми роботи зі студентами, однією із найбільш ефективних називає читання в ролях драматичних творів, передбачених навчальною програмою. Такий стиль праці, на думку педагога, сприяє творчому входженню в новий текст, "пошуку" імпровізаційного образу та вибору засобів й способів виразу почуттів. У контексті досліджуваної проблеми Первушина А. наголошує на необхідності удосконалення особистісно-риторичних якостей кожного студента: техніки мовлення, техніки невербальної поведінки (жестів, міміки, пози).

Відповідно до цього зазначимо, що процес підготовки майбутніх вихователів також вимагає особливого, творчого стилю навчальної діяльності. Використання у навчальному процесі студентів імітаційних ігор та вправ дозволить не лише розвинути у майбутніх педагогів володіння мімічною чи пантомімічною дією, але й забезпечить формування театралізованих умінь, необхідних для мистецького виховання дошкільників.

Слід сказати, що без формування емоційної культури майбутніх дошкільних педагогів буде неможливим досягнення успішних результатів у їхній художньо-пізнавальної діяльності. Переконані: емоційно-ціннісне зростання особистості майбутнього педагога буде досягнуте лише за умови наявності в нього знань та вмінь у сфері театального мистецтва

Щодо порушення проблеми формування творчої особистості майбутнього дошкільного педагога в соціально-педагогічному аспекті його діяльності, то дане питання на сьогодні стикається зі слабким теоретичним обґрунтуванням та потребує подальшого дослідження й обґрунтування у методично-педагогічному аспекті. Автор вважає, що поза увагою науковців залишаються питання методики підготовки майбутніх вихователів до формування творчих умінь дошкільників засобами театралізованої діяльності, адже досі не окреслені концептуальні засади, не з'ясовані методичні механізми, не досліджені умови практичної реалізації підготовки майбутніх дошкільних фахівців засобами театального мистецтва. Так, відомий режисер вітчизняної сцени О. Соломарський наголошував, що театр інколи "здійснює дорогоцінні постріли зі слабким попаданням у ціль", і причиною цього є відсутність постійного зв'язку з педагогами.

У Національній доктрині розвитку освіти вказано, що “професійне вдосконалення та підготовка педагогічних та науково-педагогічних працівників є важливою умовою модернізації освіти” і, на нашу думку, лише за умови відповідної підготовки у процесі поліхудожнього розвитку студенти набуватимуть необхідного “рівня розвитку естетичного сприймання об’єктів та явищ, уміння працювати з різними матеріалами, застосовувати різні техніки, добирати відповідні засоби реалізації задуму, виявляти творчу уяву, естетичну чутливість, емоційно-ціннісне ставлення до навколишнього” [3, с.39, 96].

Г. Падалка вважає, що студенти можуть розвинути таку необхідну для педагогічного фаху якість як артистизм лише у процесі освоєння різних видів театрального мистецтва. Основне значення постановки даної проблеми полягає у надаванні переваги тим засобам художнього впливу, що найбільше сприяють розвитку творчих здібностей, уяви, фантазії, комунікабельності, невимушеності поведінки студентів. Оскільки театральне мистецтво приховує у собі невичерпний потенціал, акторська діяльність спонукатиме студентів до розширення світогляду та уяви, збільшення швидкості реакції, удосконалення уміння інтуїтивно уподібнювати сценічну поведінку відповідно до ролевих потреб [5, с. 59].

Існує класифікація видів професій, серед яких перелічено “людину-природу”, “людину-техніку”, “людину-художній образ”, “людину-знакову систему” і “людину-людину”. Прийнято вважати, що професія дошкільного педагога, безперечно, належить до характеристики останнього типу – “людини-людини”. Але на нашу думку не можна описати фах дошкільного педагога також без включення ознак такого виду професії, як “людина-художній образ”.

Л. Виготський вважає, що навчити творчому акту мистецтва неможливо, але вчений зразу ж зауважує, що зроблений ним висновок не заперечує наступного: вихователь може самостійно сприяти утворенню і появи власних творчих досягнень. Виготський Л. також аргументує своє твердження через призму психології творчості, пояснюючи можливість впливу на несвідомість за допомогою свідомості, тобто уміння організувати несвідомі процеси шляхом вдалого зорганізування свідомих. Станіславський К. гаслом техніки театрального мистецтва називав “несвідоме через свідоме”, пояснюючи свою думку тим, що праця над собою набуває ознак такої техніки, у якій поєднуються риси свідомого (знання природи і законів; систематичні вправи і звичка) та несвідомого (звичка, яка поступово перетворюється на підсвідому (моторну). Особливості психолого-педагогічного процесу та його протікання на рівні підсвідомості, а також багатоманітний вплив на цей процес театральної педагогіки вивчав І. Зязюн: “Кожний, хто обрав педагогічний фах, зіткнеться з тим, що в теорії педагогіки немає розділу, присвяченого розвитку практичних навичок на рівні

підсвідомості, тому ми й звернулися до театральної педагогіки” [4, с. 449].

Ці дані служать достатньою підставою для того, щоб вважати доцільним і необхідним вивчення питання підготовки майбутніх дошкільних педагогів до освоєння методів, прийомів та принципів театральної педагогіки з метою розвитку їхньої творчої педагогічної діяльності.

Здійснивши порівняльний аналіз професій актора й режисера театру та дошкільного педагога, прийшли до висновку, що їх об’єднує багато чинників.

Отже, порівнюючи акторську професію з діяльністю дошкільного педагога, хочемо впевнено надати останньому роль актора драматичного та лялькового театру і лише частково – театру одного актора.

Але чи такі набуті якості як культура, смак і відчуття композиції дошкільний педагог зможе удосконалити самостійно у процесі удосконалення своєї педагогічної майстерності? На нашу думку, підготовка вихователів до ролі режисера дитячого театру потребує створення цілісної мистецько-педагогічної системи формування акторських та режисерських навичок. І, безумовно, найсприятливішим періодом для реалізації даної системи є навчально-виховний процес студентів дошкільних факультетів, адже, на думку В. Абрамяна, художня творчість є органічним процесом і “навчитися творити шляхом засвоєння технічних прийомів неможливо. Але якщо ми створюватимемо сприятливі умови для творчого зростання постійно збагачуваної особистості студента, ми можемо врешті-решт домогтися розкриття закладеного в ньому таланту” [1, с. 78].

Станіславський К. вважав, що шлях набуття сценічної творчості складається із шести процесів, які тісно пов’язані між собою та послідовні за своєю природою. Серед них режисер називає підготовчий процес волі, у якому артист ознайомлюється з твором поета, захоплюється ним і збуджує у собі бажання творити; процес шукання, у якому іде розкриття духовного матеріалу для творчості; процес переживання – невидиме творіння для себе, “породження з чужим життям як зі своїм власним”; процес втілення, у якому, творячи для себе, артист створює “видиму оболонку для своєї невидимої мрії”. П’ятий процес злиття покликаний злити в одне ціле вище згадані процеси переживання та втілення, які “мають здійснюватися водночас, ... підтримувати й розвивати один одного” і поступово перейти у останній процес впливу актора на глядачів.

На нашу думку, процес творчого розвитку дошкільників засобами театралізованої діяльності вимагає від педагогів проходження “шляху набуття сценічної творчості”: розкриття таланту актора й режисера в процесі удосконалення та набуття нових знань та умінь зі сфери театральної педагогіки.

Вважаємо за доцільне створення системи детального ознайомлення дошкільних педагогів із засобами

театрального мистецтва та навчання акторським й режисерським вмінням з метою присвоєння майбутнім вихователям додаткової кваліфікації "режисер дитячого театру":

- розробку й провадження спецкурсу "Дошкільники і театр";
- створення студентської театральної студії.

В. Абрамян [1], говорячи про впровадження цілісної системи виховання актора, вказує на те, що в ній (системі) кожен елемент має зумовлювати наступний, а таких елементів, які були б вирвані з контексту театральної педагогіки, просто не існує. Піднімаючи проблему побудови системи акторської майстерності, Станіславський порівнює систему з куховарською книгою та довідником і пояснює, що жодне із цих порівнянь не може її охарактеризувати, оскільки систему треба вивчати по частинах, а потім обов'язково охопити в цілому і добре зрозуміти її зміст. Щодо даної системи Зязюн І. так висловив свою думку: "Система К.С. Станіславського – наука не лише про акторську творчість, але й про те, як, спираючись на об'єктивні закони, формувати, розвивати, збагачувати різноманітні здібності" [2, с. 17].

На нашу думку, є доцільним ввести у навчальний план майбутніх дошкільних фахівців вивчення мистецьких дисциплін. Вважаємо, що порушення даного питання є логічним, оскільки за сучасних умов система дошкільної освіти України має чітку орієнтацію на поліхудожній характер праці дошкільних працівників. Дозволимо собі зауважити, що подібний творчий

характер праці буде існувати лише за умов тісної взаємодії режисерської, акторської діяльності та педагогічного процесу.

Нашим дослідженням встановлено головну закономірність: процес формування творчої особистості майбутнього дошкільного педагога та підготовка його до формування творчих умінь дошкільників є обумовленим орієнтацією на застосування у навчально-виховному процесі студентів засобів театралізованої діяльності, вивчення мистецьких дисциплін, впровадженням практичних занять для удосконалення акторських та режисерських умінь.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамян В.Ц. Театральна педагогіка. – Київ: Лібра, 1996. – 224 с. (Трансформація гуманітарної освіти в Україні.)
2. Зязюн І.А. Формування особистості радянського вчителя. – К.: Т-во "Знання" УРСР, 1989. – 48 с. – (сер. 7 "Педагогічна"; № 16).
3. Нормативні документи. Для завідуючих ДНЗ / Упорядник Чала Тамара Тимофіївна. – Х.: Вид. група "Основа", 2007. – 528 с. – (Серія "ДНЗ. Керівнику").
4. Основы педагогического мастерства / Под ред. И.А. Зязюна. – М., 1989.
5. Падалка Г.М. Естетична культура майбутніх вчителів та умови її формування // Вища і середня педагогічна освіта. – К., 1991. – №15.
6. Соломарский А.И. Шестьдесят лет в театре. Воспоминания режиссера. – К.: Мистецтво, 1981.
7. Станиславский К.С. Начало сезона // Собр. Соч.: В 8 т. – Т. 5. – М., 1958.

#### УДК 37.015.+316.61

Сиротич Н.Б., ст.викладач  
м. Київ

### ТВОРЧИЙ РОЗВИТОК ПЕДАГОГА ЯК ОСНОВА ЙОГО УСПІШНОЇ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проблема підготовки майбутніх педагогів до професійної діяльності на сьогоднішній день набула значення багатофакторної моделі. Тематика науково-педагогічних досліджень, що проводяться, зумовлена потребами суспільного розвитку. Вивчення даного питання потребує здійснення всебічного аналізу провідних положень теорії та практики педагогічної освіти, а також – методичного рівня навчально-виховної діяльності сучасних навчальних закладів.

Формування особистості – справа суспільна, тому для реалізації успішного навчально-виховного процесу необхідним є об'єднання сил народної освіти, держави, громадських установ та прямих суб'єктів педагогічного процесу. Людина є продуктивною силою суспільства, а педагог – "виришальною творчою силою здійснення перебудови" [5, с. 4]. Саме від педагогічних досягнень залежить, як і на скільки ефективно відбуватиметься процес формування майбутніх суспільних сил.

У державних документах визначено характеристику кваліфікації фахівців педагогічної справи. У Законі України "Про освіту" [4] зазначено, що метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості й найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання піднесених моральнісних цінностей, а також - збагачення народного господарства кваліфікованими робітниками, фахівцями. Отже, педагоги покликані забезпечувати вищезгадані вимоги держави, бути першопрохідниками у реалізації освітньої мети.

Саме від процесу рівня підготовки майбутніх педагогів залежить формування суспільно-досконалої педагогічної системи, виконання завдань та вимог професійної освіти, яка завжди працює на перспективу. До того ж, кількісний та, безумовно, якісний рівень підготовки кадрів для реалізації успішного процесу виховання дітей має достеменно відповідати вимогам сьогоденного суспільства.

На теоретико-методичному рівні проблема професійної підготовки майбутніх педагогів знайшла своє висвітлення в працях С.І. Архангельського, А. Алексюка, В. Бондаря, Б. Бабанського, І. Зязюна, Н. Кузьминої, В. Майбороди.

За даними сучасних дослідників [Линенко А., Кузьминої Н.] педагогічний процес вимагає наявності комплексу професійно-обумовлених якостей, які нададуть професійній діяльності значення специфічної готовності. Рядом учених [В. Сластьоніним, О. Абдуліною, А. Алексюк] піднімаються проблеми розробки структури та класифікації педагогічних умінь, розглядаються поняття системи знань, необхідних для удосконалення педагогічної майстерності.

Активною розробкою відзначилися питання розробки концепції фундаменталізації О. Суханова, який надає останній означення категорії якості освіти і освіченості особистості; дослідження питання підсистем педагогічної діяльності Щербакова А.; теорія інтегративного характеру професійної компетентності Введенського В.: об'єднання понять "професійні здібності", "професіоналізм" та "кваліфікація".

Усі ці спроби наукового обґрунтування вимог до професійної підготовки майбутніх педагогів вимагають чіткої класифікації фахових знань, умінь та навичок майбутніх працівників сфери освіти. Тому вчені [Л. Кондрашова, В. Майборода, І. Зязюн, Г. Сагач] особливу актуальності надають не лише теоретичній психолого-педагогічній підготовці педагогів, а також формуванню естетичного досвіду, творчого розвитку та педагогічної майстерності.

Численними дослідженнями вітчизняних та російських фахівців визначено спрямованість та зміст професійної підготовки педагога, і серед професійних вимог до педагогічних якостей неодноразово згадано педагогічну майстерність та високу кваліфікацію, активну педагогічну мотивацію, любов до вихованців та ін.

Вивченню проблеми психолого-педагогічної підготовки майбутніх педагогів до професійної діяльності присвячено цілий шерег експериментальних досліджень. Відзначимо, що головним предметом у більшості досліджень є аналіз психолого-педагогічних якостей, необхідних для успішної педагогічної діяльності. При цьому можна виокремити три головних, на наш погляд, напрямки дослідження проблеми психолого-педагогічної підготовки майбутніх педагогів до професійної діяльності. Дана класифікація була створена з метою детальнішого вивчення предмету діяльності майбутнього педагога.

Перший напрямок характеризується дослідженнями проблеми формування у педагогів наукових знань та практичних умінь в процесі навчальної теоретико-практичної діяльності, другий – вивченням питання формування почуття любові та зацікавленості педагогічною професією. Третій напрямок покликаний проаналізувати дослідження формування професійної майстерності педагогів у аспекті педагогічної творчості.

Зязюн І. у своїх дослідженнях наголошує, що основою природних людських якостей, необхідних для педагогічної діяльності, є воля, сенситивність, реак-

тивність, інтуїція, своєрідність мовлення тощо. Вчений формулює поняття так званої "розумності" педагога, яку зовсім не вважає свідченням його майстерності: "Талановитий педагог гармонійно поєднає в собі розум і почуття" [5, с. 19 - 20].

В. Бондар стверджує, що методичну базу і методологічний фундамент основи педагогічного процесу можна вважати ефективними і надійними лише за умови ефективної реалізації принципів навчання у педагогічному процесі [2]. Деякі дослідники зокрема: [Б. Лихачов, С. Смирнов], намагаються надати принципам навчання вузької класифікації, щоб підкреслити багатоманітність та можливості останніх як предмету педагогічного пошуку та вдосконалення.

На нашу думку, досконале оволодіння майбутніми педагогами психолого-педагогічними знаннями дозволять їм не лише здійснювати успішний навчально-виховний процес, а й піднімати рівень дошкільної педагогіки як науки. Л. Виготський писав: "Навчання тільки тоді є добрим, коли воно є творцем розвитку. Воно пробуджує й викликає до життя цілу низку функцій, які перебувають у стадії визрівання й розвитку" [3, с. 12].

Молодий педагог – "носіє сучасної педагогічної технології". Він повинен оперувати глибокими й новітніми вітчизняними та зарубіжними знаннями, вміти організувати дитячий колектив, не сприймати працю із назвою "якось і будь-як". А для цього він повинен досконало володіти педагогічними знаннями та "механізмами психологічного впливу на учнів та їхніх батьків" [5, с. 7]. У час модернізації сучасної освіти удосконалення професійної підготовки майбутніх педагогів набуває значення актуальної проблеми. На фоні сьогоднішніх економічних процесів суспільство сформувало особливі вимоги до працівників освітніх технологій.

Педагог зможе удосконалювати свої професійні здібності, якщо любитиме свою професію, а, отже, володітиме такими професійно важливими особистісними якостями як життєрадісність, самостійність, практична умілість, творчість та ентузіазм. Метою навчального процесу майбутніх працівників освіти має бути також розвиток мотиваційної сфери, формування відчуття захоплення своєю професією, бажання внутрішнього відчуття своїх вихованців.

Питання впливу позитивного світосприйняття, життєрадісності на розвиток якостей, притаманних людині, що любить свою професію, знайшли своє відображення у працях Л. Виготського. Вчений надає пріоритетів емоційно-чуттєвим способам пізнання та сприйняття навколишнього світу, визначає, що світоглядні установки людини відображаються у її ставленні до інших та всього, що її оточує, а В. Абрамян вважає, що: "Якщо особистість існує на рівні примітивних емоційних реакцій, тобто культура почуттів (розвиненість емоційно-виразної царини особистості) з позитивною спрямованістю перебуває у незайманому стані, людина не має права займатися педагогічною професією" [1, с. 20].

Постає питання: чи можливим є успішний педагогічний процес, якщо педагог керується лише "розум-

ністю" або ж навпаки надає пріоритетів застосуванню чуттєвої сфери? Ні, оскільки гармонійне поєднання розуму і почуттів є найвищим педагогічним досягненням особистості вихователя.

Зупинимось детальніше на характеристиці такого напрямку створеної нами класифікації як педагогічна творчість..

Аналіз науково-теоретичних праць О. Приходько, Л. Макрідіної О. Слободян, О. Богініч дає можливість констатувати зацікавленість сучасних вчених питанням творчого розвитку педагога.

Так, наприклад, роблячи акцент на пробудженні активності та індивідуальності студента, Богініч О. наголошує на необхідності впровадження у педагогічний процес культурологічного принципу з метою перетворення педагога у носія "культурного потенціалу системи сформованих цінностей".

Вивчаючи творчий стиль виконання педагогічної діяльності, дослідники виділяють основні чинники творчого саморозвитку особистості студента: усвідомлення необхідності в саморозвитку та творча спрямованість діяльності; розробляють педагогічні технології формування творчого стилю педагогічної діяльності в умовах підготовки педагогічних кадрів у ВНЗ; виділяють і називають ті фактори, що допомагають сформувати творчі вміння у майбутніх педагогів: біогенні (робота мозку); психологічні (творчий клімат; механізм мислення; інтелект; емоційна побудова особистості; індивідуальність та спрямованість натхнення; вся особистість в цілому); зацікавленість навколишнім у творчому розвитку дітей (умови домашнього виховання, атмосфера спонукань); мистецтво керівництва у системі навчання; мотивація студента для досягнення успіху; навчально-ігрова діяльність.

На сьогодні вже уточнено педагогічний зміст поняття "творчий стиль педагогічної діяльності", яке означає "єдність поведінкових рис демократичного спрямування педагога та продуктивного типу організації діяльності учнів, яка реалізується через методи, прийоми, форми та засоби педагогічної діяльності на основі суб'єкт-суб'єктних відносин, що розкриває творчий потенціал педагога" [6, с.5].

Вагомі наукові надбання у питаннях творчого стилю педагогічної діяльності накопичені у працях зарубіжних дослідників, таких як Р. Abbs, М. Braun-Galkovska, R. Scrutton, R. Gibson та інших.

Вчений Р. Abbs вивчає особливості естетичної сфери, специфіку і фундаментальність естетичного почуття, переконуючи, що вміння пізнавати світ естетично притаманне людині упродовж всього її індивідуального життя. Зміст дослідження доводить, що ознайомлення індивіда з набутим людством досвідом – це складова творчого процесу. Подібні ідеї впроваджує Е. Storr, вбачаючи в індивідуалізованому виховному процесі творчу та естетичну природу; R. Scrutton, розглядаючи процес пізнання світу людиною через застосування естетичного досвіду та R. Gibson, наголошуючи на важливості пізнання педагогом чуттєво-емоційної сфери вихованців.

Переконані, що наявність творчого стилю у педагогічному процесі педагога є необхідною умовою для успішної реалізації будь-якого навчально-виховного процесу зі своїми вихованцями. У контексті зазначеного додамо, що особистий творчий розвиток кожного студента в масовій практиці повинен стати повсякденним орієнтиром реальної педагогічної діяльності, і, на жаль, сьогоднішня педагогічна освіта ще не може повністю реалізувати це завдання [О. Слободян]. Але, взявши до уваги слова Ш. Амонашвілі про те, що "школа повинна орієнтуватися на завтрашній день розвитку", впевнено зазначимо, що сучасна система освіти покликана орієнтувати майбутнього фахівця на вивчення загальнодидактичних підходів та набуття ним умінь використовувати свої педагогічні досягнення відповідно до сучасних суспільних вимог.

Застосування у навчальному процесі майбутніх педагогів особистісно-орієнтованої моделі взаємодії викладача й студентів допоможе удосконалити якісний рівень технології професійної педагогічної підготовки – підібрати та адаптувати ефективну систему методів організації навчально-виховного процесу майбутніх фахівців; навчити студентів ефективно працювати в умовах ринку, використовуючи творчість, професіоналізм, ентузіазм, життєрадісність та власну ініціативу.

Опрацювання наукових джерел дало змогу дійти висновку, що проблему професійної підготовки майбутніх педагогів розглянуто детально щодо питань формування у них наукових знань та практичних умінь в процесі навчальної теоретико-практичної діяльності, методичної підготовки й організації навчально-виховного процесу; формування почуття любові та зацікавленості педагогічною професією; формування професійної майстерності педагогів у аспекті педагогічної творчості.

Отже, модернізація змісту сучасної освіти передбачає розвиток у майбутніх педагогів нових цінностей, тому важливо, щоб самі студенти виявили бажання до створення передумов для розкриття своїх творчих можливостей.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамян В.Ц. Театральна педагогіка. – Київ: Лібра, 1996. – 224 с. (Трансформація гуманітарної освіти в Україні.)
2. Бондар В.І. Дидактика: ефективні технології навчання студентів. – К.: Вересень, 1996. – 129 с.
3. Выготський Л.С. Конкретная психология человека // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 1986. – №1.
4. Закон України "Про освіту" // Освіта. – 1991. – 25 червня.
5. Зязюн І.А. Формування особистості радянського вчителя. – К.: Т-во "Знання" УРСР, 1989. – 48 с. – (сер. 7 "Педагогічна"; № 16).
6. Манчуленко Л.В. Формування творчого стилю діяльності майбутніх педагогів у процесі педагогічної практики: Автореф. дис. ...кандидата пед. наук / Тернопільський педагогічний уні-

УДК 159.922.73:8

Сольська Т.

Наук. керівник – Кульбіда Н.М. доц

м. Житомир

## ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ САМОСВІДОМОСТІ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

Часто юність вважають бурхливою, поєднуючи її в один період з підлітковим віком. Пошуки змісту життя, свого місця в цьому світі можуть стати особливо напруженими. Виникають нові потреби інтелектуального і соціального порядку, задоволення яких стане можливим тільки в майбутньому, іноді – внутрішні конфлікти і труднощі у відносинах з оточуючими.

Але не у всіх дітей цей період є напруженим. Навпаки, деякі старшокласники плавно і поступово рухаються до переломного моменту у своєму житті, а потім відносно легко включаються у нову систему відносин. Їм не властиві романтичні пориви, які зазвичай асоціюються з юністю, їх влаштовує спокійний, впорядкований устрій життя. Вони більше цікавляться загальноприйнятими цінностями, у більшій мірі орієнтуються на оцінку оточуючих, опираються на авторитет. У них, як правило, гарні стосунки з батьками, а вчителям вони практично не додають турбот.

Однак, при такому сприятливому протіканні ранньої юності існують і деякі несприятливі обставини особистісного розвитку. Діти менш самостійні, більш пасивні, іноді більш поверхневі в своїх прихильностях і симпатіях. Взагалі вважається, що до повноцінного становлення особистості призводять пошуки і сумніви, характерні для юнацького віку. Ті, хто пройшов через них, зазвичай у більшій мірі незалежні, творчо ставляться до справи, мають більш гнучке мислення, що дозволяє приймати самостійні рішення в складних ситуаціях, – у порівнянні з тими, у кого процес формування особистості проходив у цей час легко.

Динаміка розвитку свідомості в юності залежить від ряду умов. Насамперед, це особливості спілкування із значущими людьми, що суттєво впливає на процес самовизнання. Вже в перехідний від підліткового до юнацького віку період у дітей виникає особливий інтерес до спілкування з дорослими. У старших класах ця тенденція посилюється. При демократичному стилі відносин у сім'ї після підліткового віку – етапу емансипації від дорослих – зазвичай встановлюються емоційні контакти з батьками, причому на більш високому, свідомому рівні. З батьками обговорюють в цей час життєві перспективи, головним чином, професійні. Життєві плани діти можуть обговорювати і з вчителями, і зі своїми дорослими знайомими, чия думка для них важлива.

Одним із чинників розвитку самосвідомості юнаків і дівчат була і залишається сім'я. Сімейні умови, включаючи соціальний статус, рід занять, матеріальний рівень і рівень освіти батьків, у значній мірі впливають

на розвиток самосвідомості індивіда юнацького віку. Окрім цього, на молоду людину впливає вся внутрішньосімейна атмосфера.

Багато досліджень доводять, що юнак позбавлений доказів батьківської любові, має менше шансів на високу самоповагу, теплі і дружні стосунки з іншими людьми та стійку позитивну “Я-концепцію”. Такі стосунки сприяють формуванню особистості зі слабким “Я”, негативною “Я-концепцією” [6].

“Значущість” для юнаків і дівчат їх батьків і однолітків принципово неоднакова у різних сферах діяльності. Найбільша автономія від батьків при орієнтації на однолітків спостерігається у сфері розваг, вільного неформального спілкування, споживацьких орієнтацій [3].

Для ранньої юності характерна спрямованість в майбутнє. Якщо у 15 років життя кардинально змінилось і старший підліток залишився в школі, він тим самим відсунув на два роки вихід у доросле життя і, як правило, сам вибір подальшого шляху. У цей відносно короткий період необхідно створити життєвий план – вирішити питання, ким бути (професійне самовизначення) і яким бути (особистісне або моральне самовизначення). Життєвий план – це вже не підліткові туманні мрії про майбутнє. Коли плани підштовхують до наміру вчитися, займатися в майбутньому цікавою роботою, мати вірних друзів і багато подорожувати, це ще не можна назвати життєвою перспективою. Юнак повинен не тільки уявити собі своє майбутнє в загальних рисах, а усвідомлювати способи досягнення поставлених життєвих цілей [17].

Юнаку доводиться орієнтуватися в різних професіях, що зовсім не просто, оскільки в основі ставлень до професій лежить не свій власний, а чужий досвід – інформація, одержана від батьків, друзів, знайомих, з телепередач і т.д. Цей досвід, зазвичай, абстрактний, не пережитий, не вистражданий дитиною. Окрім того, необхідно правильно оцінити свої об'єктивні можливості – рівень навчальної підготовки, здоров'я, матеріальні умови сім'ї і, головне, свої здібності і вподобання.

Переживання власного буття у цей період може бути усвідомлюваним і фрагментарно, частково. Часто внутрішні конфлікти, конфлікти з собою, своїми ролями, очікуваннями, сподіваннями маскуються під конфлікти зовнішні, суперечки, непорозуміння з оточуючими. Незадоволення окремими рисами власного характеру, можливостями саморегуляції приховує острах перед майбутнім, а бажання зводити повітряні замки – невпевненість у собі, у своїх можливостях пристосування до реального життя з його повсякденними вимогами.

Інколи юнак шкодує, що не може повернутись до характерного для дитинства ставлення до життя, коли все сприймалося природно, безпосередньо, щиро, наївно. Подібна відсутність будь-якої рефлексії виникає у старшого школяра, коли він перебуває у положі сильного афекту, коли чимось розгніваний чи захоплений. Але пізніше все одно підключається рефлексія, яка ніби припиняє безперервний процес життя, розчленовує його, аналізує, дозволяючи подивитися на себе ззовні. Момент підключення рефлексії є вирішальним, ключовим, тому що саме з цього моменту кожний вчинок стає відбиттям нового, глибинного, відповідального ставлення до власного існування.

Однак інтенсивний розвиток рефлексії у цьому віці обтяжується великою кількістю сумнівів щодо дійсності та ставлення до неї. Буденні натури, як вважає юнацтво, не можуть зрозуміти всю складність проблем, котрі потрібно терміново розв'язувати. Дорослі, які звикли до компромісів, уже не пам'ятають, яким насправді складним є світ, як треба до нього ставитись, які завдання вирішувати. Все навколо провокує виникнення запитань, все потребує глибоких роздумів. Батьків інколи дратує така манера розводити "глибоку філософію на мілких місцях", такі абстрактні міркування про творчість, безсмертя, позаземні цивілізації, карму тощо. Пошук універсальних законів природи і людського існування відтворює вікові особливості розвитку людської самосвідомості, і це цілком нормально.

Юнацький вік є віком творчих мрій, коли зростаюча особистість у своїх фантазіях та раціональних побудовах майбутнього стисло переживає свій імовірний творчий шлях, планує можливості самовизначення. Самовизначення, як професійне, так і особистісне, стає центральним новоутворенням ранньої юності. Це нова внутрішня позиція, яка включає усвідомлення себе як члена суспільства, прийняття свого місця в ньому.

Самовизначення пов'язане з новим сприйняттям часу – співвіднесення минулого і майбутнього, сприймання теперішнього з точки зору майбутнього. Тепер усвідомлюється часова перспектива: "Я" охоплює минуле, що належить йому, і прагне в майбутнє. Але сприймання часу суперечливе. Почуття незворотності часу часто поєднується з уявленнями про те, що час зупинився. Старшокласник відчуває себе то дуже молодим, навіть зовсім маленьким, то, навпаки, зовсім старим і все випробувавши; лише поступово встановлюється зв'язок між "мною як дитиною" і "тим дорослим, яким я стану", наступність теперішнього і майбутнього, що важливо для особистісного розвитку.

Спрямованість у майбутнє тільки тоді позитивно впливає на формування "Я-концепції", коли є задоволеність теперішнім. При сприятливих умовах розвитку старшокласник прагне в майбутнє не тому, що йому погано у теперішньому, а тому, що в майбутньому буде ще краще.

Усвідомлення часової перспективи і побудова життєвих планів вимагають впевненості в собі, в своїх силах і можливостях. Розглянемо типово юнацькі особ-

ливості характерні для самооцінки десятикласників – вона відносно стійка, висока, порівняно безконфліктна, адекватна. Діти саме у цей час відрізняються оптимістичним поглядом на себе, свої можливості і не надто тривожні. Все це, безумовно, пов'язано з формуванням "Я-концепції" і необхідністю самовизначення [11].

Ще один момент, пов'язаний із самовизначенням, – зміна навчальної мотивації. Юнаки, провідну діяльність яких зазвичай називають навчально-професійною, починають розглядати навчання як необхідну базу майбутньої професійної діяльності. Їх цікавлять, головним чином, ті предмети, які їм будуть необхідні в подальшому, їх знову починає хвилювати успішність.

Звідси і недостатня увага до "непотрібних" навчальних дисциплін і відмова від зухвалого ставлення до оцінок, яке було прийнятним серед підлітків. Як вважає А.В. Петровський [12], саме в старшому шкільному віці появляється свідоме ставлення до навчання.

Стосунки з дорослими, хоча і стають довірливішими, зберігають певну дистанцію. Зміст такого спілкування є особистісно значущим для дітей, але це не інтимна інформація. Ті думки і цінності, які вони одержують від дорослих, потім фільтруються, можуть відбиратися і перевірятися у спілкуванні з однолітками – "спілкуванні на рівних".

Спілкування з однолітками також є необхідною умовою для розвитку позитивної "Я-концепції" в ранній юності, але вона має і інші функції. Якщо до довірливого спілкування з дорослими старшокласника приводять, в основному, проблемні ситуації, коли йому самостійно важко прийняти рішення, пов'язане з його планами на майбутнє, то спілкування з друзями залишається інтимно-особистісним. Він так, як і в підлітковому віці, залучає іншого до свого внутрішнього світу – до своїх почуттів, думок, інтересів, захоплень. Спілкування вимагає взаємоповаги, внутрішньої близькості, відвертості. Воно засноване на ставленні до іншого як до самого себе, в ньому розкривається власне реальне "Я". Воно підтримує самосприйняття, самоповагу.

Основою для вибору друга є підтвердження свого "Я" у друзях, ідентифікація з другом, іноді аж до втрати власної індивідуальності, підтвердження в друзях свого доповнення; пошуку психологічного захисту, зразків для наслідування та ін. Друг допомагає бути справедливим у ставленні до власного "Я", власної позиції.

Юнацька сексуальність відрізняється від сексуальності дорослої людини, у якій гармонійно виражена єдність чуттєво-сексуального і духовного. Ці два поняття дозрівають не одночасно, до того ж по-різному у юнаків і дівчат. Дівчата раніше дозрівають фізіологічно, але потреба у ніжності, розумінні у них сильніша, ніж бажання фізіологічної близькості. У юнаків же все навпаки; як пише І.С. Кон [4], юнак не кохає жінку, яку жадає, але він відчуває потяг до неї.

Також слід зазначити, що у ранньому юнацькому віці прослідковуються впливи певної соціальної ситуації, що відображаються у поглядах і впливах батьків (для юнака)

та друзів (для дівчини) на формування “Я-концепції” особистості. Негативна соціальна ситуація розвитку (недостатність вільного спілкування з батьками, негативний вплив референтних груп, негативна соціальна ситуація у мікросередовищі (сім’я, школа, вулиця), в якому знаходиться старшокласник) виявляє несприятливий вплив на забарвлення “Я-концепції” особистості.

У процесі проведеного дослідження ми дійшли наступних висновків:

1. “Я-концепція” є динамічною системою усвідомлюваних та неусвідомлюваних уявлень особистості про власне “Я” в поєднанні з емоційно-забарвленою оцінкою та поведінковою реакцією, чинником яких виступають уявлення про себе та їх оцінка. За змістом розрізняється позитивна і негативна “Я-концепція”.

2. До структури “Я-концепції” як установки належать такі компоненти: 1) когнітивна складова (або “Я-образ”); 2) емоційно-оцінна складова (самооцінка, самоставлення, самоповага, тривожність та ін.); 3) поведінкова складова (саморегуляція та самоконтроль в поведінковій діяльності).

3. У складі “Я-концепції” виділяються такі основні модальності: Реальне “Я”, Ідеальне “Я”, Дзеркальне “Я”, що містять соціальні, фізичні, емоційні та інтелектуальні характеристики.

4. Основними механізмами формування “Я-образу” виступають: аналіз власного внутрішнього світу, порівняння себе з іншими, приписування бажаних якостей, привласнення думки інших про себе, аналіз власних вчинків.

5. Юнацький вік охоплює період розвитку дитини з 15 до 25 р. Основними новоутвореннями даного вікового періоду виступають: відкриття “Я”, розвиток рефлексії, усвідомлення власної індивідуальності і її властивостей; поява життєвого плану, установка на свідому побудову власного життя, професійне самовизначення. Провідним видом діяльності стає навчально-професійна діяльність.

6. Центральний психічний процес юнацького віку – розвиток самосвідомості. З’ясовано, що негативна “Я-концепція” особистості юнака характеризується замкнутістю, невпевненістю, низьким самоконтролем,

підвищеною тривожністю, емоційною чуттєвістю, заниженою самооцінкою.

7. Виявлено, що основними детермінантами формування “Я-концепції” особистості є спілкування з друзями, коханою людиною та батьками.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. – М.: Прогресс, 1986. – 449 с.
2. Вікова та педагогічна психологія: Навч. посіб. / О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук та ін. – К.: Просвіта, 2001. – 416 с.
3. Кон И.С. В поисках себя: Личность и ее самосознание. – М.: Политиздат, 1984. – 413 с.
4. Кон И.С. Открытие “Я”. – М.: Политиздат, 1978. – 264 с.
5. Кон И.С. Психология ранней юности: книга для учителя. – М.: Просвещение, 1989. – 255 с.
6. Кон И.С. Психология старшеклассника. – М.: Политиздат, 1982. – 248 с.
7. Кон И.С. Социология личности. – М.: Изд-во полит. лит-ры, 1967. – 383 с.
8. Крайг Г. Психология развития. – СПб.: Издательство “Питер”, 2006. – 992 с.
9. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1985. – 431 с.
10. Кулагина И. Ю. Возрастная психология (Развитие ребенка от рождения до 17 лет): Учебное пособие. – 5-е изд. – М.: Издательство УРАО, 1999. – 176 с.
11. Общение и формирование личности школьника: Опыт экспериментального психологического исследования / Под ред. А.А. Бодалева и Р.Л. Кричевского. – М.: Педагогика, 1987. – 158 с.
12. Петровский А.В. Проблема развития личности с позиций социальной психологии // Вопросы психологии. – 1984. – № 4. – с. 57
13. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учебное пособие / Под ред. Д.Я. Райгородского. – Самара: Издательский Дом “Бахрах – М”, 2002. – 672 с.
14. Психологический словарь / Под ред. А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского. – М.: Просвещение, 1983. – 450 с.
15. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста. – СПб.: Издательство “Питер”, 2000. – 656 с.
16. Реан А.А. Психология изучения личности: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 288 с.
17. Толстых Н.Н. Жизненные планы подростков и юношей / Вопросы психологии. – 1984. – № 3. – С. 64.

#### УДК 159.9.072

Твердохліб Ю.

Наук. керівник – Гридковець Л.М., к. психол. н.

м. Київ

### МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ РЕКЛАМИ

Чудово відомо, що вимір ефекту соціальної реклами – дуже складна справа. У комерційній рекламі, в основному, цей ефект намагаються оцінити через спроби зв’язати вплив реклами на результати продажів. Проте, у нашому випадку немає жодного про-

дажу, немає товару, немає схеми “товар – гроші – реклама – гроші”.

Сьогодні техніка опитування, що виникла в 50-ті роки у вигляді традиційних мотиваційних досліджень і глибоких інтерв’ю, значно удосконалилася. Останніми роками в

опитуваннях стали активно застосовуватися досягнення семіотики. Семіотичні методи виникли у Франції і не призначалися для використання в дослідженнях реклами.

Мотиваційні дослідження Ернеста Дічера були чисто американською ініціативою на початку 50-х років. У Європі і, в першу чергу, у Великобританії з початку 60-х років розвивалися в основному якісні дослідження (Schwerin-test, метод фокус-груп і глибинних інтерв'ю). Це відображає різні підходи до оцінки ефективності реклами в США і Великобританії. У США визначальна роль належить менеджерів по рекламі фірми-рекламодавця, який зацікавлений в оцінці ефекту реклами кількісними методами, тісніше пов'язаними з результатами продажів. У Великобританії традиційно сильніші позиції менеджера по роботі з клієнтами рекламного агентства, і, вочевидь, що при оцінці ефективності дослідники рекламних агентств віддавали перевагу якісним методам, що дозволяють тонше оцінити рекламну творчість.

Початок кількісним методам тестування реклами належало роботам Геллапа-Робінсона, в кінці 20-х років. Вони засновані на тому, що респондент опитується про окремі елементи реклами, які привернули його увагу. Сьогодні їх вживання незначне – в основному при тестуванні друкарської реклами і реклами у роздрібній торгівлі.[1]

На прикінці 30-х років, у роботах Деніела Старча була розроблена, так звана, техніка "доведеного спогаду". Респонденту задавалися питання типу "чи пам'ятає він рекламу у вчорашній газеті..." Ця техніка інтерв'ю передбачає безліч рівнів дроблення питань.

З розвитком телебачення зазначена техніка стала загальноприйнятною і отримала назву "day-after-recall" (спогади про минулий день). Метод дозволяє ідентифікувати враження про телевізійні рекламні ролики протягом доби після їх демонстрації. Метод може бути доповнений вимірами з використанням щоденників або аудіметрів.

Проте, метод сильно критикувався на тій підставі, що на здатність пригадати рекламу, в першу чергу впливають художні якості, драматизм сюжету, привабливість образів, які абсолютно не обов'язково прямо пов'язані з мотивацією дотримання того, що рекламується.

Недоліки існуючих методів привели до необхідності вироблення нових засобів, за яких ефективність реклами була б безпосередньо пов'язана з продажами рекламованого товару. Ці методи отримали назву "рекламної привабливості" і засновані на визначенні якостей рекламного звернення за наступними критеріями:

- чи переконлива реклама;
- чи дає реклама об'єктивну інформацію про товар;
- чи сподобалася реклама;
- чи цікава реклама;
- чи змінила реклама думку респондента про товар.

Ця шкала отримала назву "A-ad" і широко використовується в дослідженнях академічного плану. У той же час, методика "рекламної привабливості" критикується рекламистами-практиками, які вважають, що привабливість реклами не має прямого зв'язку з

мотивацією. Результати ряду досліджень вже в 90-х роках довели помилковість такої точки зору.

У деяких випадках, особливо у великомасштабних рекламних кампаніях, досить просто оцінити міру розуміння рекламного звернення. Для цього використовуються методи багатовимірної вибору або контрольних питань.

Часто у системах тестування реклами намагаються застосувати різні методи вимірів міри мотивованості респондента, засновані на традиційній інформаційній моделі сприйняття реклами. Ця інформаційна модель була розроблена в 30-х роках і отримала у психологів назву AIDA (Увага-Цікавість-Бажання-Дія). Скоріше, ця модель застосовна для оцінки соціальної реклами, коли увага людини, притягнена до якогось суспільного явища, породжує інтерес до нього, оцінку і дію, або, трансформацію яких-небудь вистав. У когнітивній психології ця модель описується трифазним процесом "пізнання-оцінка-дія".

Інша цікава лінія досліджень ефективності реклами походить з психології мотивації і представлена таким дослідником купівельної поведінки, як німецький учений Кройбер-Ріель. Він вивчав мінімальний час експонування реклами, достатній для її запам'ятовування. Було встановлено, що навіть мінімального часу 1–2 секунди, досить для стійкого запам'ятовування реклами. У одному з експериментів 100 респондентів проглянули 100 слайдів, кожен з яких експонувався протягом 2 секунд (показувалися портрети, пейзажі, абстрактний живопис). Експеримент показав практично 100% впізнавання слайдів наступного дня і вельми незначне падіння їх розпізнаваності протягом першого тижня після демонстрації. Понад усе на впізнавання впливав інтервал між слайдами при їх демонстрації – чим він був більший, тим вище було і впізнавання. Доведено, що експонування протягом 2 секунд забезпечує досить високу запам'ятовуваність при як мінімум інтервалі між демонстраціями в 5 секунд.

Нарешті, що найінтенсивніше розвивається з середини 80-х років лінія досліджень – вивчення різних емоційних мотивів, стосовно сприйняття реклами; розробка спеціальних шкал для виміру викликаних рекламою емоцій.

Особлива увага приділяється, так званому, чиннику "включеності". Він показує, наскільки респондент мотивований у відношенні реклами. Інформаційна модель для оцінки "включеності" була розроблена Річардом Петті і Джоном Какиоппо. Ця модель дещо ускладнює традиційну інформаційну модель сприйняття реклами, виділяючи в ній два інформаційні потоки – центральний і периферійний. Модель виходить з того, що рекламні образи можуть зберігатися в свідомості в підсвідомому, "периферійному" вигляді і викликатися при дізнаванні або згадці про рекламу. Модель дозволяє враховувати, зокрема "залученість в товар", "лояльність цільової групи", ефективність того або іншого типу рекламної кампанії. По суті, при вимірі "залученості" у проблему використовуються всі раніше перераховані методи: механічний вимір уваги, пригадування, привабливість реклами, а також вимір емо-

ційної відповіді на рекламне звернення. Це напрям, який називається в практиці “напівстандартизованим” тестом, поза сумнівом володіє великим майбутнім в оцінці ефективності реклами, оскільки дозволяє отримати повнішу і якіснішу інтерпретацію раніше відомих тестів.

При аналізі складних соціально-психологічних феноменів потрібно враховувати, що в індивідуальній свідомості переплетено дві реальності: реальність суб’єктивних переживань і відчуттів і реальність, що виражає себе через систему суспільно вироблених способів усвідомлення (через мовні форми). Анкетний метод дослідження індивідуальної свідомості не бездоганний, оскільки знімає інформацію, що знаходиться на когнітивному (усвідомлюваному) рівні психіки індивіда. Крім того, на адекватність отримуваних даних впливає наступна обставина: нерідко респондент користується іншою системою понять, ніж дослідник. При відповіді людина або “моделює” реальність за підказками, що містяться в питанні, або “важко відповісти”, що рівносильне відмові. У деякій мірі ця проблема знімається відкритими і напівзакритими питаннями, проте аби вони працювали, респондент повинен володіти здатністю артикулювати свої вистави і мати бажання це зробити.

Завдання ускладнює ще і та обставина, що мало усвідомлювані людиною афективні структури не існують в словесній формі. Вони пов’язані з особовим сенсом, який завжди індивідуальний. Мова ж – надіндивідуальна освіта, і добиваючись від респондента інформації з його афективного рівня, за допомогою анкетних питань ми отримуємо її з рівня когнітивного.

Адекватний опис афективного рівня індивідуальної свідомості, аналіз стереотипів, цінностей, ідентифікацій, сприйняття і тому подібне можливо методами психосемантики, зокрема – методом семантичного диференціала. Метод є комбінацією методу контрольованих асоціацій, які виникають при сприй-

нятті деякого символу – подразника, і процедур шкалювання. Основний постулат психосемантики – розділення значення і сенсу. Значення фіксується в мові, воно надіндивідуальне, залежне від соціального оточення. Сенс має психологічну природу, суб’єктивний; як правило, особовий сенс не має аналога у мовних одиницях. Людина підбирає лише значення, тобто те, що включене в культурні мовні схеми. Семантичний диференціал дозволяє фіксувати так звані “конотативні значення” – особові сенси оцінюваних соціальних об’єктів, вилучаючи їх з соціально нормованого когнітивного рівня.

Якщо дія соціальної реклами ефективна, якщо об’єкти рекламної кампанії стають для людини “своїми”, особисто значимими, якщо вони вводяться в індивідуальний досвід, то слід такої дії має бути зафіксований в зрушенні відношення до об’єктів соціальної кампанії, в зрушенні суб’єктивної семантики.

Як було показано вище, існуючі методи оцінки ефективності реклами побудовані на тому, що ефект від реклами можна об’єктивно спостерігати у формі прибутків, кількості реалізованих товарів, кількості покупців і так далі. Проте, коли йдеться про соціальну рекламу, таких показників, якими можна було б об’єктивно судити про ефективність кампанії немає. Отже, потрібна методика, яка б дозволяла всебічно оцінити зміни у суб’єктивному образі світу людини, на яку направлена соціальна рекламна кампанія, події після дії соціальної реклами.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Зімбардо Ф., Ляйпе М. Соціальний вплив. – К. 2001
2. Іванов В.Н. Соціальні технології в сучасному світі. – М. 1997
3. Ніколайшвілі Г.Г. Комерційна, політична, соціальна реклама: співробітництво чи конкуренція. – М.2003
4. Уелс У., Д. Бернет, С. Моріарті. Реклама: принципи та практика. – СПб. 1999.

УДК 159.929.77

Ткач Р.М., к. психол. н.  
м. Київ

### ТРЕНИНГ ЖЕНСКОГО РАЗВИТИЯ (с использованием метафорических ассоциативных картин по сюжету сказки “Василиса”)

Василиса – главная героиня одноименной сказки до сегодняшнего дня остается символом развития женской души, трудной, но счастливой судьбы, созидательницей своей жизни. В данной статье мы рассматриваем ряд вопросов, связанных с женской инициацией, и анализируем основные символы, присут-

ствующие в сказке, а также предлагаем программу психологического тренинга женского развития с использованием метафорических ассоциативных карт, специально созданных по сюжету сказки.

По мнению В. Я. Проппа [1], структура волшебной сказки имеет характер инициации<sup>1</sup> – последова-

<sup>1</sup> Традиционно под инициацией (от лат. initio – посвящение, совершение таинства) понимается, во-первых, переход индивида из одного статуса в другой, в частности, включение в некоторый замкнутый круг лиц (в число полноправных членов племени, в мужской союз, эзотерический культ, круг жрецов, шаманов и т.п.), и, во-вторых, обряд, оформляющий этот переход.

тельного (часто ритуального) перехода главного героя из одного статуса в другой. В рассматриваемой нами сказке "Василиса" отчетливо прослеживается трёхэтапная структура инициации, характерная для традиционных культур<sup>2</sup>:

– *Символическая смерть героини*. Мачеха выгоняет падчерицу из родного дома в лес и дает задание, которое представляет для нее смертельное испытание – принести огонь от Бабы Яги.

– *Бесстатусное (неопределенное) состояние героини*. Василиса, живя в избушке у Бабы Яги, не имеет конкретного статуса. Она не дочь - не падчерица, не хозяйка - не служанка.

– *Последующее возрождение в новом качестве*. Как правило, вновь посвященный получает определенные знаки отличия, подчёркивающие социальную грань между иницированными и неиницированными. Так, Василиса возвращается домой с подарком от Бабы Яги – пылающим черепом, огонь которого испепеляет мачеху и ее дочерей, но не трогает саму Василису. Кроме того, в эпилоге сказки Василиса выходит замуж за короля, что еще ярче подчеркивает ее новый статус (из купеческой дочери в королеву, из девушки в женщину).

Но только ли социальный статус Василисы претерпевает изменения в процессе инициации? По мнению К. П. Эстесс, эта сказка об инициации женской души и о том, как благословение женской интуиции передается от матери к дочери, от поколения к поколению. Автор выделяет девять заданий, которая должна выполнить душа, чтобы к ней вернулась интуиция [2]:

– Первая и вторая задачи, связанные с возвращением (пробуждением) и принятием интуиции – у Василисы умирает родная мать, и в доме появляется злая мачеха. В жизни женщины это именно та стадия, когда возникает конфликт между двумя противоположными натурами ее самости<sup>3</sup>, одна из которых слишком добра, а другая слишком требовательна; одна характеризуется излишней приспособляемостью, другая – стремлением быть собой. Решение данных заданий в психологическом смысле означает – позволить умереть тем укоренившимся ценностям, принципам и отношениям, которые тормозят развитие, и дать возможность родиться новым ценностям, принципам и отношениям, которые обеспечат движение к самостоятельной жизни.

– Выполнение третьего и четвертого задания позволяют женщине установить и укрепить связь с собственной интуицией, довериться ей, опираться на нее и относиться к ней с почтением – Василиса входит в

темный лес, благодаря советам куклы (наследству матери) находит избушку и встречается с Бабой Ягой. По мнению К. П. Эстесс, установленная связь между куклой и Василисой символизирует некую эмпатическую магию между женщиной и ее интуицией, что, в свою очередь, меняет главный подход к жизни с отношения "будь что будет" на отношение "дайте-ка я посмотрю, что все это значит". В психологическом смысле решение этих задач освобождает женщину от комплекса "излишней кротости" и роли жертвы.

– Решение пятой и шестой задач направлены на формирование новых ценностей, принципов, отношений и гибкое их обновление. Данный этап в сказке сопровождается прохождением Василисой сложных физических и психологических испытаний, благодаря которым ей удается не только выстоять перед лицом "великой силы", но и обрести часть этой силы. К. П. Эстесс считает, что задания Яги (постирать одежду, подмести во дворе, прибрать в доме и приготовить еду) символически означают развитие женщины и несут глубокий психологический смысл – регулярно освежать мышление, обновлять ценности; регулярно очищать ум от мелочей, подметать свое существо, прибирать свои мысли и чувства; развести негаснущий огонь под творческой жизнью и систематически доводить на нем до готовности свои замыслы.

– Познание собственной женственности, гармоничное соединение материнской интуиции и дикого знания, – это седьмая и восьмая задачи, которые выделяет К. П. Эстесс, говоря об инициации женской души. По мнению исследователя, "если женщина дошла до этой ступени, значит, она сумела расстаться с опекой своей внутренней слишком доброй матери, научилась предвидеть превратности внешнего мира и справляться с ними, преодолевая их, а не усложняя. Она познакомилась со своими скрытыми угнетательницами – мачехой и ее дочерьми – и осознала тот вред, который они хотят ей причинить"<sup>4</sup>. Психологический смысл этих заданий определяется как обретение: 1) новых знаний о природе Жизни-Смерти-Жизни (Яга разъясняет Василисе значение белого, красного и черного всадников); 2) особого понимания того, что в каждую пору своей жизни каждый из нас должен иметь определенное знание ("не всякий вопрос к добру ведет: много будешь знать – скоро состаришься"); 3) особого дара, позволяющего воспринимать свои жизненные обстоятельства в этом новом свете (Яга вручает Василисе пылающий череп).

– Девятая задача – преобразование собственной тени – Василиса стала женщиной, она возвращается

<sup>2</sup> Трёхэтапная структура инициации: 1 – сегрегация (разрыв неофита с его окружением) и изоляция (уход, увод, смена образа жизни); 2 – транзикация (промежуточное, лиминальное, бесстатусное состояние посвящаемого); 3 – инкорпорация (возвращение к общественной жизни в новом статусе).

<sup>3</sup> Самость, по Юнгу, архетип единства и целостности, сердцевина личности, вокруг которой организованы и объединены все другие элементы.

<sup>4</sup> Мачеха и ее дочери в данном контексте олицетворяют неразвитые, но вызывающе жестокие элементы души, ее теневые элементы. Согласно Юнгу, тень как архетип представляет подавленную темную, дурную и животную сторону личности, содержит социально неприемлемые сексуальные и агрессивные импульсы, аморальные мысли и страсти. В тоже время тень является источником жизненной силы, спонтанности и творческого начала в жизни индивидуума.

домой, неся на палке пылающий череп, и ее сила предшествует ей. К. П. Эстесс подчеркивает, что это такой период в жизни женщины, когда огонь интуиции позволяет видеть и ощущать “себя и других со всех сторон – и уродливое, и божественное, и все промежуточные состояния”. Хорошо это или плохо? Что проку видеть и знать все это? Психологический смысл преобразования Тени в том и заключается, чтобы прячь волю и сделать с тем, что видишь, что-то “себе на благо, для равновесия или чтобы позволить чему-то жить или умереть”.

На этом заканчивается анализ сказки, сделанный К. П. Эстесс, но не заканчивается сама сказка. Далее по сюжету Василиса зарыла череп в землю, закрыла дом на замок и ушла в город, где в ожидании отца поселилась у одной безродной старушки. Ожидание затягивалось, и героиня попросила старушку купить ей хорошего льна, чтобы спрясть пряжу. Когда нить была готова, кукла за ночь приготовила для Василисы славный стан, на котором девушка к концу зимы выткала полотно, “да такое тонкое, что сквозь иглу вместо нитки продеть можно”. Весною полотно выбелили, и старуха отнесла его во дворец царю в подарок. Царь с благодарностью принял полотно и отпустил старуху с подарками. В развязке сказки оказывается, что не нашлось в государстве швеи, которая взялась бы сшить сорочки из этого полотна. И тогда царь позвал к себе старуху, узнал, кто прядял и соткала полотно, и велел Василисе сшить сорочки. Девушка заперлась в своей горнице, шила, не покладая рук, и скоро старуха отнесла царю дюжину сорочек. Государь восхитился работой и отправил за Василисой слугу. Сказка заканчивается тем, что царь влюбился в Василису без памяти и взял ее в жены. Отец девушки вскоре вернулся, обрадовался ее судьбе и остался жить при дочери. Старушку Василиса также забрала к себе, а куклолку по конец жизни своей всегда носила в кармане.

Безусловно, осознание и интеграция противоположных качеств самости и решение проблемы тени становится условием личностного роста женщины. Однако мы полагаем, что завершение сказки включает в себя еще, как минимум, две задачи индивидуации<sup>5</sup> – гармонизация отношений с другими людьми и осознание своей сущности:

\* *Гармонизация отношений с другими людьми* метафорически выражается в двух сценах: стирка одежды Яги и шитье дюжины сорочек для царя. Известно, что в символике архетипа одежда соответствует персоне (маске)<sup>6</sup>, множеству ролей, которые мы проигрываем в соответствии с социальными требованиями. Возможно, скрытое послание сказки в этом контексте гласит – смой с себя маску (либо пересмотри

социальную роль), которая мешает взаимодействовать с другими людьми, создай дюжину новых и выбери лучшую. Кстати, “дюжина” так же не случайность, потому как двенадцать считалось сверхсовершенным числом, символом “философского камня”, законченности и божественного круга, вращающего вселенную, вмещающим в себе все проявления материи и духа (как произведение 3 и 4).

\* *Осознание своей сущности и сущности других людей* происходит благодаря гармонизации анимы и анимуса<sup>7</sup>. В женских сказках анима соответствует самости женщины, а анимус воплощается в образах мужчин и может быть фатальным и позитивным [3, 4]. И хотя в рассматриваемой сказке нет ярких персонажей фатального анимуса (разбойников, убийц), мы относим к нему родного отца Василисы, который ведёт себя по отношению к дочери пассивно, не заступает за неё и не поддерживает (молчаливый наблюдатель за преступлением). В то же время такое невмешательство отца стимулирует зарождение маскулиных качеств героини (вхождение в страшный лес), и в этом заключается его прогрессивное значение. Позитивный анимус в сказке представлен царем. Психологический смысл появления данного персонажа заключается в полном осознании женщиной своей духовности и сущности, соответственно бракосочетание с царем символизирует интеграцию мужской анимы.

Таким образом, можно заключить, что в сказке “Василиса” отчетливо выделяются архетипы самости, тени, персоны, анимы и анимуса, Матери-Природы и Отца-Духа, а также символы, которые их обозначают. Но как же воспользоваться этим бесценным материалом и помочь женщинам в их психологическом развитии? С этой целью нами был разработан комплект из 18 метафорических ассоциативных карточек “Сказка”, отражающих названные архетипы и символы.

Например, на первой карточке, изображена тряпичная куклолка без лица. Невротизированные клиентки довольно часто реагируют на отсутствие лица у куклы и выбирают данную карточку в результате негативного отклика на нее. В таких случаях мы:

- выясняем у клиентки, что именно вызвало негативный отклик на куклу;
- просим представить куклу от первого лица: “Я – кукла...”;
- обсуждаем историю клиентки;
- рассказываем о данном символе примерно следующее: “Кукла – это символическая копия изначальной самости, души, интуиции. Она выражает внутренний женский дух, голос внутреннего разума, внутреннее знание и внутреннее сознание. Логично предположить, что в сказке речь идет о тряпичной

<sup>5</sup> Индивидуация – становление и развитие личности (Самости).

<sup>6</sup> В понимании Юнга, персона – публичное лицо, служит цели производить впечатление на других или утаивать от других свою истинную сущность.

<sup>7</sup> Архетип, названный Юнгом анимой, представляет внутренний образ женщины в мужчине, его бессознательную женскую сторону, в то время как анимус – внутренний образ мужчины в женщине, ее бессознательная мужская сторона.

кукле-обереге. Таких кукол делали без лица, т.к. считалось, что кукла с лицом приобретает душу, а значит, становится доступной для вселения в нее нечистого духа, анчутки, и может повредить ребенку. Особое внимание придавалось кукольному платью, его шили со смыслом. Так, в наряде всегда должен был присутствовать красный цвет – цвет солнца, тепла, здоровья, радости. Считалось также, что красный цвет обладает охранительным действием и оберегает от сглаза и травм. Особое значение придавалось элементам вышитого узора. Кукла, символизировавшая женскую судьбу, должна была быть нарядной. Наши предки верили, чем краше кукла, тем счастливее женская доля”;

– разворачиваем дальнейшую беседу в русле познания и развития собственной самости клиентки.

На сегодняшний день разработано двадцать схем работы с ассоциативными картами “Сказка” в инди-

видуальных терапевтических сессиях и во время тренингов женского развития. Наш опыт свидетельствует, что с их помощью можно: осознать глубинный смысл человеческого существования; структурировать внутренний и окружающий мир, сделать его более безопасным и понятным; углублять и расширять самопознание, стимулировать творчество и воображение; корректировать (либо переписывать) жизненный сценарий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Пропп В.Я. Морфология волшебной сказки. Исторические корни волшебной сказки. (Собрание трудов В. Я. Проппа.) – М.: Лабиринт, 1998.
2. Эстесс К. П. Бегущая с волками. – М.: София, 2005.
3. Сибилл Биркхойзер-Оэри. Мать. Архетипический образ в волшебной сказке. – М.: Когито-Центр, 2006.
4. Юнг К. Г. Архетип и символ. – М.: Ренессанс, 1991.

#### УДК 173.392.3

Тонкоголос Ю.

Наук. керівник – Кульбіда Н.М. доц.

м. Житомир

### ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СІМЕЙНИХ УСТАНОВОК СУЧАСНОЇ ЖІНКИ У ДОШЛЮБНОМУ ПЕРІОДІ

У вітчизняній психології серед проблем, що стосуються визначення ролей жінки й чоловіка, значне місце посідають дослідження материнського інстинкту та девіантної поведінки матері як порушення природної функції жінки. Такі дослідження виконували В. Брутман, М. Панкратова, А. Варга, С. Сніколопова, І. Хамітова, М. Колпакова та інші. Об’єктивна ж тенденція в умовах і способі життя жінки за останні десятиліття істотно змінилася. Жінка стає членом ще однієї, крім сім’ї, соціальної спільноти – виробничого колективу. Це породжує низку нових соціальних та моральних проблем.

1. Жінки прагнуть гармонійно поєднувати сімейні та професійні обов’язки. Але оскільки сімейно-побутові функції залишаються переважно за нею, то нерідко виникає конфлікт між професійною роботою і сімейним клопотом. Це стає причиною “подвійної” навантаженості жінки, погіршення її фізичного і психічного здоров’я, незгармонізованого способу життя. Крайніми варіантами вирішення цього конфлікту є або звільнення з роботи, або зменшення домашнього навантаження [5, с. 416].

Однією з причин “подвійного” навантаження є те, що процес залучення жінок до професійної діяльності відбувався надзвичайно швидко, а норми культури щодо зменшення навантаження домашньою працею, перерозподілу обов’язків між усіма членами родини змінювалися вкрай повільно. Технічний прогрес полегшує працю жінки в домашньому колі, сприяє скороченню затрат її фізичних сил і часу. Але це більше

стосується західних країн. Ми ж істотно відстаємо у розвитку соціальної інфраструктури.

2. Рівність жінки та чоловіка у правах в багатьох аспектах є декларативною. Жінки зазнають дискримінації у підвищенні кваліфікаційного рівня, кар’єрному зростанні. В Україні, зокрема, практично не впроваджуються гнучкі графіки роботи та неповний робочий день. Дуже гостра проблема – працевлаштування. Внаслідок різкого спаду виробництва розпочався вплив робочої сили, особливо жінок, за межі країни.

3. Змінюється рольова структура сім’ї – функції чоловіка і дружини стають симетричнішими, змінюється уявлення про “годувальника” родини.

Мета нашого дослідження полягає у відстеженні основних поведінкових сімейних установок сучасних молодих жінок та визначенні психологічних особливостей основних моделей таких установок.

Нами було проведено дослідження на базі ЖФ КІБІТ, в якому взяли участь 30 студенток I і II курсів навчання. Досліджуваним було запропоновано написати творчу роботу на тему “Любов, шлюб, сім’я”. По завершенню якісної обробки написаних творів, ми змогли виділити наступні моделі сімейних поведінкових установок неодружених жінок.

До моделі першого типу ми віднесли енергійних, активних, цілеспрямованих дівчат, творча самореалізація в роботі яких переважає над усіма іншими соціально значущими функціями жінки у сучасному світі. Ідеальна жінка, на їх думку, – це перш за все жінка, яка працює захоплено і з повною самовіддачею. Дівчата

цього типу націлені на завоювання престижного становища у суспільстві; у це поняття вони вкладають, окрім вдалої професійної кар'єри і матеріального забезпечення, шлюб з процвітаючої кар'єри і матеріального забезпечення, шлюб з процвітаючим чоловіком. Їх герої – лідери у всіх сферах життя, основні якості якого мужність, надійність, сила і обов'язкова успішність у кар'єрі. Поза увагою дівчат залишається образ жінки як берегині сімейного вогнища. До даної моделі ми зарахували 42% дівчат з усієї досліджуваної вибірки.

Домінуюча характеристика дівчат моделі другого типу, а це 30% досліджуваних осіб, – належність до традиційних для жінок поведінкових моделей з основною установкою на залежність від чоловіків. У психологічному плані даний тип відрізняється вираженою залежністю від об'єкта прив'язаності, деякою пасивністю і емоційною неврівноваженістю, для багатьох характерна перебільшена романтичність.

Дівчата відмічали, що з дитинства були зорієнтовані на виконання суто жіночих ролей. Результати дослідження підтверджують, що дім для респондентів даного типу є осередком усіх життєвих інтересів. Доглянуті діти, задоволений чоловік – ось, до чого, на їх думку, повинна прагнути ідеальна жінка. Їх уявлення про ідеальний дім досить конкретні; вони уміють і люблять займатися домашнім господарством, намагаються вкласти у цю справу душу.

На перший погляд складається враження, що така жінка створена для сімейного щастя. Проте прагнення жінки жертвувати своїми інтересами заради інтересів сім'ї та партнера часто стає джерелом виникнення споживницького ставлення до неї. Намагання стати дзеркалом свого партнера, а значить виконання пасивних ролей у всіх сферах життя, може призвести не до поглиблення відносин між подружжям, а до відчуження чоловіка.

На нашу думку, сучасна соціально-економічна ситуація в країні обумовлює зміни традиційних ціннісних орієнтацій жінки та її поведінкових моделей у сім'ї. Жінка, яка прагне до творчої самореалізації в роботі і вимушена працювати задля матеріального забезпечення сім'ї, трансформує традиційну

патріархальну модель сім'ї в егалітарну, що передбачає рівність статусів обох сторін. Об'єктивно є поява третього типу жінок, що прагнуть поєднати кращі риси матерій жінки та активно працюючого професіонала.

Дівчата даного типу (25% досліджуваних осіб) – відрізняються тим, що поєднують в собі різні моделі поведінки і ціннісні установки. Це обумовлено широким діапазоном їх особистих можливостей. Для таких жінок характерна природна і психологічно стійка взаємодія зі шлюбним партнером, що формує егалітарну сім'ю. Гнучкість і амбівалентність їх поведінкової моделі є передумовою успішної адаптації та реалізації їх як в професійній, так і в сімейній сферах.

Таким чином, проведене нами дослідження дало змогу виокремити три основні моделі поведінкових сімейних установок жінки дошлюбного періоду: перша модель спрямована виключно на реалізацію власного професійного потенціалу, при цьому традиційні сімейні цінності практично відкинута чи деформована; друга – модель залежності від чоловіка та сім'ї з повною відмовою від власної самореалізації; третя модель – це модель гнучкої адаптації до вимог сучасного світу, це прагнення реалізації як професійних, так і сімейних потенцій.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Агеев В.С. Психологические и социальные функции полоролевых стереотипов // Вопросы психологии. – 1987. – №2. – С. 152–158.
2. Булатевич Н.В., Грабська І.А. Особливості статево-рольової ідентифікації дівчат: роль батьків як еталонів маскуліності /фемінності // Вісник "Соціологія. Психологія. Педагогіка". – Випуск 8. – 2000. – С. 32–35.
3. Гасюк М.Б. Сім'я як фактор самореалізації сучасної жінки / Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – Івано-Франківськ: Видавництво "Плаї" Прикарпатського університету, 2000. Вип. 5. Ч.1. – С. 130–137.
4. Приходько Е. А. Культурологія. Культура сімейно-брачних отношений: учебное пособие / Волгоградский гос. техн. ун-т. – Волгоград: Политехник, 2000, – С. 52–55.
5. Шнейдер Л. Б. Психология семейных отношений. Курс лекций. – М.: Апрель-Пресс, Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – С. 413–418.

#### УДК 159.9.019.2

Шикуненко А.  
м. Київ

### ЭМПАТИЯ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Для психолога понятие "эмпатия" принадлежит к базовым профессиональным парадигмам. В работах основателя гуманистической психологии К. Роджерса ценность эмпатии представлена в качестве всеобщей модели взаимодействия между людьми. Сам автор данной психотерапевтической парадигмы пишет об этом так: "Изменения, которые произошли во мне, коротко говоря, выражаются в том, что в начале моей профессиональной деятельности я зада-

вал себе вопрос: "Как я смогу вылечить или изменить этого человека?" Теперь я бы перефразировал этот вопрос так: "Как создать отношения, которые этот человек может использовать для своего собственного личностного развития?" Как только я подошел ко второй постановке вопроса, я понял, что все, что узнал, применимо ко всем отношениям с людьми, а не только в работе с клиентами, имеющими проблемы". [5]

Цель данной статьи – осветить некоторые подходы к определению понятия “эмпатия” в отечественной и зарубежной литературе.

Чтобы понять, о чём идёт речь, начнём с примера, который описал в своей книге Р. Мэй:

“Во время официального чаепития вы замечаете застенчиво жмущегося в углу студента, он явно чувствует себя не в своей тарелке. Вам, как консультанту, хочется помочь ему. Можно прибегнуть к совету; дружески хлопнув его по плечу, вы говорите: “Не вешай нос, старина, улыбнись и развлекайся”. Он с трудом изобразит на лице улыбку и смутится еще больше. Ему станет хуже, чем прежде. Можно попробовать внушение. “Здесь так много интересных людей, – замечаете вы. – Вот удачный момент познакомиться со многими из них”. Молодой человек и сам об этом думал, поэтому подсказка может ему помочь. Но все же лучшим способом будет эмпатия. Вы проникаетесь его настроением и говорите что-нибудь вроде следующего: “Жаль, что эти чаепития уж очень официальные. Довольно трудно расслабиться”. Юноша оживляется и с готовностью отвечает: “Вы совершенно правы!” Ведь это как раз то, что у него на уме. Эмпатическая связь установлена, а это значит, что, частично приняв на себя его переживания, вы одновременно поделились с ним своим радостным мироощущением, и вскоре замечаете, что, преодолев свою застенчивость, юноша уже свободно и с интересом общается с окружающими”. [3]. Этот пример четко демонстрирует нам не только особенности развитие коммуникативной связи между людьми в зависимости от выбранной стратегии взаимодействия, но и демонстрирует существенные преимущества эмпатийной коммуникации перед другими формами вербального и невербального контакта.

В психологическом словаре находим следующее определение понятия “эмпатия”: “Эмпатия – постижение эмоционального состояния, проникновение-вчувствование в переживания другого человека. Понимание другого человека путем эмоционального вчувствования в его переживания... Как особые формы эмпатии выделяются: сопереживание, сочувствие”. [6]. Говоря простым языком, эмпатия позволяет нам посмотреть на мир глазами другой личности. Т.П. Гаврилов, как бы расширяя это понятие добавляет, что эмпатия – это “способность человека эмоционально отзываться на переживания других людей”. [1].

Само слово “эмпатия” является прямым переводом используемого немецкими психологами слова “*einfihlung*”, дословно “чувствование внутрь”. Слово происходит от греческого “*pathos*” (сильное и глубокое чувство, близкое к страданию) с префиксом “*em*”, означающим направление во внутрь...

Р. Мей характеризует эмпатию как чувство, передающее такое духовное единение личностей, при котором один человек настолько проникается чувствами другого, что временно отождествляет себя с собеседником, как бы растворяясь в нем. Именно в этом

глубоком и несколько загадочном процессе эмпатии возникает взаимное понимание, воздействие и другие значительные отношения между людьми. [3].

Р. Гринсон, описывая эмпатию, отмечает, что “основной механизм состоит в частичной и временной идентификации с пациентом на основе рабочей модели пациента, которую аналитик сформировал во время работы с пациентом” и приводит следующий пример своего взаимодействия: “Перемещая рабочую модель пациентки на передний план и отодвигая всё, что есть во мне своеобразного, удивительного, на задний, я позволил словам и чувствам пациентки войти в меня. Модель реагировала идеями, чувствами, воспоминаниями, фантазиями”. [2]

В работах Х. Кохута мы встречаемся с функциональным пониманием эмпатии, как поддержания психологической связи между людьми и обеспечения необходимых условий для психического развития индивида.

Ученые в поисках корней эмпатийного взаимодействия приходят к выводу, что “первичным источником эмпатической способности является способность первобытных людей отождествлять себя друг с другом, со своим сообществом и с тотемом. Для этого существует термин “мистическое участие”. Казалось бы, все это далеко от современной цивилизованной личности, но, по сути дела, это совсем не так. Мы заблуждаемся, легкомысленно полагая, что можем изолироваться от других и жить своей отдельной жизнью. Люди по своему образу мышления и поведения остаются коллективными существами. Участие в людях или предметах дает нам более сокровенное и значимое понимание, чем строгий научный анализ или эмпирическое исследование”. [3]

Еще древнегреческие стоики утверждали, что существует определенная духовная общность между людьми, благодаря которой они сочувствуют друг другу. Сострадание в Древней Греции считалось одним из высочайших проявлений человека. Именно ему был сооружен алтарь. В древнем Китае сочувствие чувствовали не меньше, чем в Греции. Оно было внесено в реестр основных добродетелей человека.

Эмпатическое взаимодействие имеет несколько граней. Так К. Роджерс отмечает: “Эмпатический способ общения с другой личностью ... подразумевает вхождение в личный мир другого и пребывание в нём “как дома”. Он включает постоянную чувствительность к меняющимся переживаниям другого – к страху, или гневу, или растроганности, или стеснению, одним словом, ко всему, что испытывает он или она. Это означает временную жизнь другой жизнью, деликатное пребывание в ней без оценивания и осуждения. Это означает улавливание того, что другой сам едва осознаёт. Но при этом отсутствуют попытки вскрыть совершенно неосознаваемые чувства, поскольку они могут оказаться травмирующими. Это включает сообщение ваших впечатлений о внутреннем мире другого, когда вы смотрите свежим и спо-

койним взглядом на те его элементы, которые волнуют или пугают вашего собеседника. Это подразумевает частое обращение к другому для проверки своих впечатлений и внимательное прислушивание к получаемым ответам. Вы доверенное лицо для другого. Указывая на возможные смыслы переживаний другого, вы помогаете ему переживать более полно и конструктивно. Быть с другим таким способом означает на некоторое время оставить в стороне свои точки зрения и ценности, чтобы войти в мир другого без предвзятости. В некотором смысле это означает, что вы оставляете в стороне своё “я””. [4]

Говоря о работе психолога, эмпатийное взаимодействие становится базовым ключом в консультационном процессе. По словам Р.Мэя, во время психологической консультации “одним из принципов при установлении раппорта является способность овладеть языком другого человека”. Где под “языком” подразумевается русло продвижения эмпатии. При этом “консультанту необходимо развивать способность к эмпатии, что включает умение расслабиться не только физически, но умственно и духовно, умение с готовностью войти в душевный мир другого человека и самому измениться в процессе. Это – словно умереть самому, чтобы жить в другом”. [3]

Консультант, который умеет прочувствовать своего клиента улавливает смысл его состояния, переживаемого в данный конкретный момент, и указывает на этот смысл, чтобы помочь самому клиенту сконцентрироваться на нём и побудить его к дальнейшему более полному и беспрепятственному переживанию. “Это могут осуществить только люди, чувствующие себя достаточно безопасно в определённом смысле: они знают, что не потеряют себя в порой странном или причудливом мире другого и что смогут успешно вернуться в свой мир, когда захотят. ...быть эмпатичным трудно. Это означает быть ответственным, активным, сильным, и в то же время – тонким и чутким”. [4]

Было бы ошибкой считать, что эмпатия может возникнуть только при взаимодействии психотерапевт-клиент. А Адлер акцентировал на мысли, что “эмпатия возникает в момент разговора одного человеческого существа с другим. Нельзя понять собеседника, если не отождествить себя с ним. ...Если мы попытаемся выяснить, откуда возникает эта способность дей-

ствовать и чувствовать, как будто вы совсем другой человек, мы обнаружим, что такая способность объясняется существованием врожденного чувства общности. Разумеется, это – космическое чувство, отражение нашей связи со всем мирозданием, которое воплощено в каждом из нас; это – неотъемлемая черта принадлежности к человеческому роду”. [3]

Благодаря эмпатии возможен не только процесс взаимодействия “субъект-субъект”, но и взаимодействие в системе “субъект-продук деятельности другого субъекта”. Именно в этом контексте вызывает научный интерес процесс постижения человеком произведений искусства. В данном случае эмпатия опять-таки выступает одной из базовых категорий взаимодействия. Нельзя понять произведение без вхождения во внутренний мир его творца. При этом результат его творчества проявляет не только его внутренний мир, но как-бы обретает собственную “душу”. Любуясь художественным произведением, человек словно входит внутрь него, “отождествляя себя с ним и уходя от самого себя”. [3]. В этом и заключается катарсическая сила искусства. Художественное произведение активизирует чувства человека таким образом, что он на какое-то время отделяется от самого себя и познает на чувственном уровне новую реальность эмоционально “живущего” произведения.

Эмпатия – многогранна и проявляется в различных формах. И абсолютно справедливыми является суждения Р. Мэя об эмпатии, как о чувстве, которое лежит в основе любви... А без любви человеческая жизнь не возможна.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилова Т. П. О воспитании нравственных чувств. – М.: Знание; 1984. – 80 с.
2. Гринсон Ральф Р. Практика и техника психоанализа. – Новочеркасск: Агентство САГУНА, 1994. – 334 с.
3. Мэй Р. Искусство психологического консультирования. – М.: Независимая фирма “Класс”, 1994. – 144 с.
4. Психология эмоций. Тексты / Под ред. В. К. Вилюнаса, Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 288 с.
5. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека. – М.: Прогресс, 1994. – 480 с.
6. Словарь практического психолога / Сост. С. Ю. Головин. – Минск: Харвест, 1997. – 800 с.

УДК: 373,2.035.6: 821.161.2

Шкрєбтєнко Л.П.  
м. Київ

### КРИТЕРІЇ ВИХОВАНОСТІ ПАТРІОТИЧНИХ ПОЧУТТІВ ДІТЕЙ СТАРШОГО ДОШКІЛЬНОГО ВІКУ

В умовах соціально-економічних перетворень, що спостерігаються в сучасному суспільстві, дедалі актуальніше постає проблема патріотичного виховання підростаючого покоління. Зокрема програма “Осві-

та” /Україна ХХІ століття/ визначає патріотичне виховання одним із пріоритетних напрямків роботи дошкільних закладів [1]. За визначенням теоретичних джерел “патріотизм” трактується як почуття любові до

своєї Батьківщини, що проявляється у ставленні до своєї сім'ї (родини), рідної природи, символіки, символів, рідної мови, ідентифікації, традицій [3, с. 356]. Для з'ясування сформованості у старших дошкільників патріотичних почуттів нами розроблено три групи критеріїв: емоційно-ціннісну, змістову та діяльнісно-поведінкову.

Емоційно-ціннісна група критеріїв стосується розвиненості емоційно-чуттєвої сфери: емоційного тону відчуття, емоційної оцінки, що проявляються у вище означених змістових лініях. Її показниками є: виявлення дітьми почуття ніжності, поваги, любові до батьків через зовнішні емоційні прояви, лагідні слова, емоційний зв'язок з членами сім'ї, родини; відчуття рідного дому; виявлення прихильності до певних об'єктів найближчого природного оточення, емоційно-ціннісне ставлення до вулиці, рідного міста; поважне ставлення до української мови, народних традицій, символів України; відчуття гордості за свою національну приналежність.

Змістова група критеріїв передбачає елементарні уявлення про свою сім'ю, родину, найближче предметне та природне оточення, народні традиції, мову, Батьківщину. Її показниками є: знання дітьми особистісних якостей мами, тата, орієнтування у їх професійних спрямуваннях; уявлення про членів родини; вирізнення характерного для рідного дому (предметне оточення, сімейні реліквії тощо); уявлення про об'єкти природи рідного краю; уявлення про місце свого народження, місто (село), вулицю, країну; знання української мови, народних традицій, символів України; орієнтування у своїй національній приналежності.

Діяльнісно-поведінкова група критеріїв містить компоненти, що визначають здатність дітей до патріотично мотивованої поведінки. Критерієм цієї групи є патріотично мотивована поведінка. Її показниками є: здатність дітей піклуватися про членів своєї сім'ї, родини, радіти, пишатися); виявляти дбайливе ставлення до природного і предметного середовища, міста (села), вулиці, країни; володіння українською мовою, шанування народних традицій, святкування народних свят.

Для з'ясування емоційних реакцій та емоційних суджень старших дошкільників ми використали метод цілеспрямованого спостереження ситуацій у спілкуванні, ігровій діяльності та індивідуальні бесіди з дітьми. Фіксували емоційне тло, характер суджень дітей.

З метою виявлення здатності до патріотично мотивованої поведінки [2, с.48] проводилися спостереження, у процесі яких ми фіксували наступні прояви дітей:

- турботливе ставлення до членів сім'ї, родини;
- здатність дбати про об'єкти найближчого природного оточення;
- володіння українською мовою;
- емоційно-ціннісне ставлення до символів та символіки України, народних традицій, свят;
- інтерес до подій громадянського життя держави.

Завдяки одержаним даним констатувального експерименту, розробленим групам критеріїв та показникам ми виокремили рівні сформованості патріотичних почуттів старших дошкільників: достатній, середній і низький, які характеризуються наступними проявами.

*Достатній рівень.* Діти виявляють почуття ніжності, любові до батьків через зовнішні емоційні прояви, лагідні слова. Відчувають емоційний зв'язок з членами сім'ї, родини. Є відчуття рідного дому. Виявляють прихильність до конкретних рослин (тварин) найближчого природного оточення, емоційно-ціннісне ставлення до вулиці, рідного міста, країни. З повагою ставляться до української мови, народних традицій, символів України. Відчувають гордість за свою національну приналежність.

Знають про особистісні якості мами, тата, орієнтуються у їх професійних спрямуваннях. Мають уявлення про членів родини, родинні зв'язки, вирізняють характерне для рідного дому (розташування, предметне оточення, сімейні цінності). Знають і називають об'єкти найближчого природного оточення. Мають уявлення про географічне розташування України, її природні особливості, історичні місця, ознаки української нації (мову, життя, одяг, кухню, традиції, символи тощо). Елементарно пояснюють сутність поняття "Батьківщина".

Виявляють дбайливе ставлення до батьків, шанують дідуся та бабусю, піклуються про членів своєї сім'ї. Виявляють працьовитість у виконанні сімейних обов'язків, турботливість про свою родину. Дбайливо ставляться до природного оточення, допомагають дорослим у благоустрої дому, вулиці. З однолітками та дорослими спілкуються українською мовою. Шанують державні символи. Беруть активну участь у святкуванні народних свят, дотримуються традицій. Ідентифікують себе з українським народом. Виявляють інтерес до сучасних подій у країні.

*Середній рівень.* Діти стримано виявляють почуття ніжності до батьків через зовнішні емоційні прояви, рідко вживають лагідні слова. Емоційний зв'язок із членами сім'ї, родини вибірковий. Відчуття рідного дому нестабільне. Виявляють нестійке ситуативне ставлення до оточуючої природи, вулиці, міста (села) без вираженої позитивної спрямованості. Нейтрально ставляться до української мови (спілкуються переважно російською), народних традицій, символів України, власної національної приналежності.

Ці діти мають поверхові уявлення про членів сім'ї, родини. Емоційна оцінка об'єктів природного оточення недиференційована. До ознак української нації переважно відносять мову. З поняттям "Батьківщина" пов'язують лише місто (село). Уявлення про Україну фрагментарні. Розуміють українську мову. Впізнають символи України серед інших, але не можуть назвати. Вибірково називають найбільш поширені народні традиції, звичаї, свята.

Дбають про членів своєї родини лише при нагадуванні з боку дорослих. Непоодинокими у поведінці дошкільників є негативні вчинки чи байдужість до об'єктів оточуючої природи. Спілкуються українською мовою лише під контролем дорослих. Нейтрально ставляться до державних символів, народних свят, традицій. Інтерес до сучасних подій у країні нестійкий.

*Низький рівень.* Діти не виявляють почуття ніжності до батьків через зовнішні емоційні прояви, лагідні слова майже не вживають. Емоційний зв'язок з членами сім'ї нестабільний, вибірковий. Відсутнє відчуття рідного дому. У ставленні до оточуючої природи виявляють нейтральні, до окремих об'єктів негативні емоційні реакції. Діти нездатні виявити емоційно-ціннісне ставлення до вулиці, рідного міста. Нейтрально, а інколи негативно ставляться до української мови, народних традицій, символів України.

Щодо кількісного розподілу рівнів вихованості патріотичних почуттів найчисельнішим є середній рівень (52%), менш чисельним достатній (30%) і найменш чисельним низький (18%).

#### УДК 17.029.32+392.3

Юсько Ю.

Наук. керівник – Гридковець Л.М., к.психол.н.

м. Київ

### БАЗОВІ ПРИНЦИПИ НОРМАЛІЗАЦІЇ СІМЕЙНИХ СТОСУНКІВ

Майже всі наукові джерела дають традиційне визначення понять сім'я та шлюб. Відповідно до сформованих протягом років стандартів, сім'я розглядається в якості об'єднання на шлюбі або кровному родстві, людей, зв'язаних спільністю побуту, на взаємній моральній відповідальності за виховання дітей, піклуванні про рідних і взаємодопомозі. При цьому, до шлюбу спостерігається ставлення як до історично обумовленої, санкціонованої і регульованої суспільством форми відносин між чоловіком і жінкою, що встановлює їх права і обов'язки один до одного і до дітей та рідних.

Всі соціально-економічні, культурні процеси – позитивні та негативні, що відбуваються в суспільстві, впливають на функціонування сім'ї, яка є осередком суспільства. На сім'ю і моральне становище безпосередньо впливають фактори навколишнього соціального середовища: соціально-економічні процеси виробничих, трудових колективів, повсякденне життя.

У сучасних умовах помітнішою стає криза сім'ї. Криза виявляється в тому, що сім'я дедалі гірше реалізує свої основні функції – організацію подружнього життя, народження і виховання дітей, відтворення населення і робочої сили. Важливим завданням, що стоїть перед дослідниками сім'ї є вивчення джерел напруженості в сімейних стосунках, сімейних конфліктів, психологічних аспектів тих хронічних непогоджень,

Характерним для всіх рівнів є здатність до прояву почуттів, виявлення прихильності до певного об'єкту, позитивного ставлення до найближчого оточення, природи, мови і т. п., що відповідає їхнім віковим особливостям та підтверджує наукові висновки фахівців з дошкільної педагогіки та психології. Кількісний та якісний аналіз одержаних емпіричних даних констатувального дослідження засвідчує недостатній рівень вихованості патріотичних почуттів у дітей дошкільного віку та потенційну можливість їх цілеспрямованого виховання.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Державна національна програма "Освіта" / Україна XXI століття /. – Київ: Райдуга, 1994. – с. 19.
2. Казаева Е.А. Воспитание гражданственности у детей старшего дошкольного возраста: Учебно-методическое пособие для студ. очного и заочного отделений ф-та дошк. и соц. Педагогика и психологии. – Шадринск, 2001. – С.48. – 93 с.
3. Педагогічний словник / Під ред. М.Д. Ярмаченка. – К.: Педагогічна думка, 2001. – С. 356, – 516 с.

сварок, які призводять до дезорганізації сімейного життя і, в кінцевому результаті, до розлучення. В.О. Сисенко виділяє фактори, які лежать в основі сімейних конфліктів і пов'язані з деякими незадоволеними потребами партнерів: потреба у збереженні і підтримці почуття власної гідності.

Образи і кривди виникають тоді, коли проявляється зневага до людини, неповажливе, грубе ставлення до неї. У сімейному житті ця потреба може бути задоволена, так як ми любимо тоді і того, хто сам нас любить і цінить;

– потреба у довірливо-дружніх стосунках і спілкуванні всієї сім'ї. Людина потребує вільного, спонтанного вираження своїх почуттів, емоцій, переживань, своїх думок і роздумів. Для сучасної людини немає нічого важчого, ніж відсутність можливості поділитись. Їй необхідне інтимне, емоційно-позитивне, довірливе спілкування; потреба в сексуальному задоволенні. Якщо у шлюбі не задовольняється сексуальна потреба одного з партнерів, то можливі різні негативні наслідки: зрада, статева холодність жінки, думки про розлучення. Таким чином, стабільність сімейних взаємин ставиться під загрозу.

Кожна людина в житті стикається з ситуацією, коли задоволення її бажань і потреб утруднено чи заблоковано. Стан дефіциту визначається як депривація. Депривація в сім'ї – це такий стан одного з членів, коли інші

члени сім'ї не в змозі (або не хочуть) задовольняти його потреби, що, в свою чергу, викликає стан психологічної напруги і часто може приводити до негативних наслідків як для самого члена сім'ї, так і для його оточення.

У залежності від суб'єктів взаємодії, сімейні конфлікти поділяються на конфлікти між подружжям, батьками і дітьми, подружжям та батьками, бабусями (дідусями) і онуками.

Ключову роль у сімейних стосунках відіграють подружні конфлікти. Вони частіше виникають через незадоволення потреб подружжя. Виходячи з цього виділяють основні причини подружніх конфліктів:

- низький рівень психосексуальної культури;
- незадоволення потреби у значимості свого "Я", неповага почуття гідності з боку партнера;
- незадоволення потреби у позитивних емоціях: відсутність ласки, турботи, уваги і розуміння;
- пристрасть одного з подружжя до надмірного задоволення своїх потреб (алкоголь, наркотики, фінансові витрати тільки на себе і т.д.);
- незадоволення потреби у взаємодопомозі і взаєморозумінні з питань ведення домашнього господарства, виховання дітей, у стосунках з батьками
- розбіжності в потребах проведення дозвілля, захопленнях.

Крім того, виділяють фактори, що впливають на конфліктність подружніх відносин. До них зараховують кризові періоди у розвитку родини.

Значний вплив на ймовірність виникнення подружніх конфліктів роблять зовнішні фактори: погіршення матеріального становища багатьох родин; надмірна зайнятість одного з подружжя (чи обох) на роботі; неможливість нормального працевлаштування одного з подружжя; тривала відсутність свого житла; відсутність можливості влаштувати дітей у дитячу установу й ін. Перелік факторів конфліктності родини був би неповним, якщо не назвати макрофактори, тобто зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві, а саме: ріст соціального відчуження; орієнтація на культ споживання; девальвація моральних цінностей, у тому числі традиційних норм сексуальної поведінки; зміна традиційного статусу жінки у родині (протилежними полюсами цієї зміни є повна економічна самостійність жінки і синдром домогосподарки); кризовий стан економіки, фінансів, соціальної сфери держави.

Крім того існують особистісні фактори конфліктної поведінки подружжя. Конфліктна поведінка партнерів може виявлятися в схованій і відкритій формах. Показниками схованого конфлікту є: демонстративне мовчання; різкий жест чи погляд, що говорить про незгоду; підкреслена холодність у стосунках. Відкритий конфлікт виявляється частіше через відкриту розмову в підкреслено коректній формі; взаємні словесні образи; демонстративні дії (ляскіт дверима, биття посуду, грюкотіння кулаком по столі), образа фізичними діями.

Конфлікти в родині можуть створювати психотравматичну обстановку для подружжя, їхніх дітей, батьків, у результаті чого вони призводять до ряду негативних властивостей особистості. У конфліктній родині закріплюється негативний досвід спілкування, губиться віра у можливість існування дружніх і ніжних взаємин між людьми, накопичуються негативні емоції, з'являються психотравми. Психотравми частіше виявляються у виді переживань, що в силу виразності, чи тривалості повторення сильно впливають на особистість.

Виділяють такі психотравмуючі переживання, як стан повної сімейної незадоволеності, "сімейна тривога", нервово-психічна напруга і стан провини.

Стан повної сімейної незадоволеності виникає в результаті конфліктних ситуацій, у яких виявляється помітна розбіжність між чеканнями індивіда стосовно родини і її дійсним життям. Виражається в нудьзі, безбарвності життя, відсутності радості, ностальгічних спогадів про час до шлюбу, скаргах навколишнім на труднощі сімейного життя. Накопичуючись від конфлікту до конфлікту, така незадоволеність проявляється в емоційних вибухах та істериках. Сімейна тривога частіше проявляється після великого сімейного конфлікту. Ознаками тривоги є сумніви, страхи, побоювання, що стосуються насамперед дій інших членів родини.

Нервово-психічна напруга – одне з основних психотравмуючих переживань. Воно виникає в результаті:

- створення для подружжя ситуацій постійного психологічного тиску, важкого чи навіть безвихідного положення;
- створення для подружжя перешкод для прояву важливих для нього почуттів, задоволення потреб;
- створення ситуації постійного внутрішнього конфлікту в подружжі. Виявляється в дратівливості, поганому настрої, порушеннях сну, приступах люті.

Стан провини залежить від особистісних особливостей подружжя. Людина почуває себе перешкодою для навколишніх, винуватцем будь-якого конфлікту, сварок і невдач, схильна сприймати відносини інших членів родини до себе як обвинувачення, незважаючи на те, що в дійсності вони такими не є.

Розроблено багато рекомендацій з нормалізації подружніх взаємин, попередженню переростання спірних ситуацій у конфлікти. Більшість з них зводиться до наступного:

- Поважай себе, а тим більше іншого.
- Пам'ятай, що він (вона) найближча для тебе людина, батько (мати) твоїх дітей.
- Намагайся не збирати помилки, образи і "тріхи", а відразу реагуй на них.
- Не робіть зауважень один одному в присутності інших (дітей, знайомих, гостей і т.д.).
- Не перебільшуй власні здібності і досягнення, не вважай себе завжди і у всьому правим.
- Більше довіряй і ревності зводь до мінімуму.
- Будь уважним, умій слухати і чути партнера.

– Не опускайся, піклуйся про свою фізичну привабливість, працюй над своїми недоліками.

– Ніколи не узагальнюй навіть явні недоліки партнера, веди розмову тільки про конкретну поведінку в конкретній ситуації.

– Стався до захоплення партнера з інтересом і повагою.

– У сімейному житті іноді краще не знати всі подробиці правди, чим будь-що-будь намагатися встановити істину в найменших деталях.

Конструктивність усунення подружніх конфліктів, як ніщо інше, залежить в першу чергу від умінь партнерів розуміти, прощати й поступатися одне одному. Базовою умовою завершення конфлікту люблячого подружжя – не домагатися перемоги. Перемогу за рахунок поразки коханої людини важко назвати досягненням. Важливо поважати іншого, яка б провина не лежала на ньому. Потрібно бути здатним чесно запитати у самого себе (і головне, чесно відповісти собі), що ж тебе насправді хвилює. При аргументації своєї позиції намагатися не виявляти недоречний максималізм і категоричність.

#### УДК 159.98

Юськова Н.

Наук. керівник: Кульбіда Н.М. доц.

м. Житомир

### ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ УСПІШНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

Одним із дієвих засобів залучення людини до активних цілеспрямованих дій у сфері виробництва та економіки є підприємництво. Підприємництво сьогодні у світі знаходиться під пильною увагою вчених, практиків. Підприємництво є важливою складовою економічного поступу суспільства, ефективним засобом впливу на поведінку людей та їх мотивацію до праці.

Необхідно відзначити, що економістів, психологів, соціологів та філософів завжди цікавили феномен підприємництва, особа підприємця та його поведінка. За умов ринкового реформування науковий і практичний інтерес українських фахівців до підприємництва значно зріс. До того ж перші роки діяльності господарюючих суб'єктів в умовах становлення ринкових відносин створили певний досвід підприємницької практики. Однак спроби охарактеризувати особливості підприємництва як певної соціально-психологічної реальності в Україні зіштовхнулися з недостатньою розробленістю теоретико-методологічних засад вивчення даної проблеми. Відтак перед українськими науковцями постала необхідність створення необхідних теоретичних і методологічних засобів вивчення підприємницької поведінки, а також здійснення на розробленій концептуальній основі досліджень вітчизняного підприємництва загалом, суб'єктів підприємницької діяльності зокрема.

Не припустимо втягувати у свої конфлікти інших – батьків, дітей, друзів і знайомих. Тільки від самого подружжя залежить благополуччя родини.

Конфлікти у взаємодії батьків і дітей є однією з розповсюджених форм родинного дисбалансу. Дана тема досить широка і розглядається науковцями під кутом досліджень сімейних відносин, вікових криз, впливу подружніх конфліктів на розвиток дітей.

Проте існує одне правило застосування якого не дозволить зруйнуватися ні подружнім стосункам, ні стосункам між батьками з дітьми. Це правило любові. *Любись себе, любись одне одного. Але любов до іншого не може бути акцентованою на собі. Любов до рідної людини – це любов акцентована саме на цій людині, на її потребах, на її неповторності, на її потребності, в першу, чергу вам.*

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Антонов А. И. і Борисов А. А. Кризис семьи и пути его преодоления. – М., 2000.
2. Гридковець Л.М. Світ подружнього життя. – К., 2004.
3. Дорно П. В. Современный брак: проблемы и гармонии. – М., 2000.

Завданням даного дослідження є аналіз основних теоретичних підходів до визначення симптомокомплексу якостей, необхідних успішному підприємцю.

Слід зазначити, що погляди на підприємця та його роль у суспільстві зазнали досить тривалої еволюції в науковій теорії. Термін “підприємець”, який вперше був введений до наукового обігу на початку XVIII століття англійським економістом, банкіром, демографом Р. Кантільоном, позначав людину, яка діє в умовах ризику [3].

Французький державний діяч та економіст А. Тюрго [7] одним з перших звернув увагу на важливість управлінських здібностей у реалізації підприємницької функції. Він вважав, що частина прибутку, яка залишалася в розпорядженні підприємця, – це особливий різновид надбавки за підприємницьку працю, ризик і організаторське мистецтво. На думку А. Тюрго, підприємець не лише здійснює функцію управління своїм капіталом, але й поєднує приватновласницьку функцію з власною продуктивною працею.

А. Сміт, один з фундаторів англійської класичної політекономії, розглядає підприємця як власника підприємництва, метою діяльності якого є отримання прибутку. Він наділяв підприємця такими рисами як підприємливість у реалізації господарських задумів, компетентність у веденні справ, поєднання ризику та

обережності, прагнення до здобування максимального прибутку [6].

Деяко новий підхід до вивчення проблеми підприємництва сформулював французький економіст XVIII – XIX століття Жан – Батіст Сей, який розглядав підприємця як організатора виробництва. На думку вченого, для виконання підприємницьких функцій, потрібні: знання людей, розуміння навколишніх обставин, уміння об'єднати та задіяти три фактори виробництва – працю, землю і капітал. При цьому підприємець має бути: "людиною заможною, відомою своїм розумом, розсудливістю, любов'ю до порядку, чесністю і, щоб завдяки цим властивостям, він міг отримувати капітал, якого сам не має" [5, с.47].

За А. Маршаллом, підприємець – це особа, яка керує виробництвом. У своїй книзі "Принципи економіки" він висунув концепцію, згідно якої підприємець виконує дві важливі функції: управління виробництвом і збутом та управління робочою силою. "Через те він повинен володіти подвійною здібністю. Перша з них передбачає глибинне знання всіх закономірностей функціонування своєї галузі, вміння передбачати загальні тенденції розвитку виробництва і споживання, здатність до швидких суджень та сміливого ризику" [4, с.382]. Друга – "бути природженим керівником людей, вміння правильно підібрати собі помічників, спонукати до дій їх підприємливість та ініціативу" [4, с.382].

У 30-ті роки XX століття з'являються концепції, які намагаються розглянути підприємництво не лише в системі промислового виробництва, але й у системі суспільних відносин. Значний внесок у цій концепції зробив англійський економіст Дж. М. Кейнс, який вказував на необхідність підприємця у своїй діяльності враховувати потреби суспільства, дотримуючись певних правил поведінки, які диктує держава. Дж. М. Кейнс вважав, що для підприємця характерні наступні якості – передбачливість, обережність, розрахунок, підприємливість, незалежність, прагнення до кращого, бажання залишити своїм нащадкам капітал.

Інша теорія, що поставила в центр своєї уваги особистість підприємця, належить відомому американському економісту Ф. Найту. В об'рунтуванні особливих підприємницьких якостей він виходить із того, що кожна ділова ситуація є унікальною і не може прогнозуватися заздалегідь, тобто знаходиться у стані невизначеності. Саме тому, основні властивості суб'єктів підприємницької діяльності Ф. Найт вбачає в інтуїтивному передбаченні, у вірі в правоті своїх суджень, у внутрішній впевненості, у необхідності і доцільності прийняття ризикових рішень.

Подальший розвиток теорії підприємництва можна знайти в працях зарубіжних вчених другої половини XX століття, які розширили і доповнили сучасне розуміння підприємництва. Так, за Д. Макклелландом, підприємець – це енергійна людина, яка діє в умовах помірного ризику. П. Друкер вбачає в особі підприє-

мця людину, яка використовує будь-яку можливість з максимальною для себе вигодою. Підприємлива людина, стверджує П. Друкер, "наділена здібністю самостійно генерувати нові ділові ідеї, відшукувати можливості для створення чогось незвичайного, використовувати нетрадиційні шляхи та брати на себе відповідальність за ризик при реалізації цих ідей" [2, с.32]. А. Шапіто відніс до підприємців людей, які, проявляють ініціативу, організовуючи нові соціально – економічні механізми. Р. Хізріч визначив підприємництво як процес створення чогось, що володіє вартістю, а підприємця як людину що витрачає на це весь свій час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний та соціальний ризик, отримуючи у винагороду гроші та задоволення від досягнутого [14].

Серед сучасних вітчизняних науковців, на нашу думку, досить повне визначення підприємництва дає Н. М. Лисенко: "Підприємництво – це ініціативна, систематична, самостійна діяльність громадян, спрямована на виробництво п послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється на свій страх і ризик і під свою майнову відповідальність... До того ж, це не просто особливий вид діяльності. Це і особливий стиль та тип поведінки, спосіб мислення і дії, складові якого – ініціатива, пошук нетрадиційних рішень, масштабність і ризик, ділова активність" [10, с. 3–4]. Крім того, підприємництво – це пошук і розробка нових технологічних, організаційних і ринкових можливостей, які стимулюють масове новаторство, незалежно від ресурсів, що контролюються в даний момент. Це особливий, новаторський стиль господарської поведінки, в основі якої лежить постійний пошук нових можливостей, спрямованість на нововведення, вміння залучати і використовувати для вирішення поставлених завдань ресурси із найрізноманітніших джерел [16].

Таким чином, такі психологічні компоненти підприємницької діяльності як здатність до ризику, до інноваційного типу мислення та активності відрізняють її від консервативної орієнтації, обумовлюють її спрямованість на динамічне зростання. Всякий індивід, чия поведінка характеризується пошуковим стилем, є потенційний підприємець. Підприємець перестає бути підприємцем, коли заснована ним справа починає функціонувати в умовах кругообігу [15, с.174].

Аналіз поглядів різних учених до сутності поняття "підприємництво" обумовлює виділення такого поняття як "підприємливість". Т. Ковальчук вважає, що підприємництво – більш широке поняття ніж підприємливість. Підприємництво – конкретний вид господарювання, а підприємливість – тип господарської поведінки, організаційно-творчий компонент підприємництва [9, с.29].

З психологічної точки зору, відношення "підприємництво – підприємливість" не можна розглядати з позицій "більше – менше", "ширше – вужче". Ці поняття відрізняються якісно, адже характеризують різні аспекти явища новаторства. Саме тому в основу на-

ших поглядів покладено погляд на підприємливість як властивість характеру, що дозволяє його власнику найшвидшим і найбільш ефективним способом вирішити проблему, яка стоїть перед ним, прийти до заданої цілі, проявляючи спритність розуму й винахідливість, вміння спілкуватися з людьми [12, с.44].

Н. А. Побірченко, О. П. Сергієнко визначають підприємливість як “індивідуальну якість особистості, яка виявляється в ініціативності, сміливості, динаміці поведінки, в економічності мислення в наполегливості, ризикованості характеру, в творчому діяльнісному підході до постановки і розв’язання проблем, в уміннях приймати рішення в ситуаціях вибору докладати зусилля в подоланні труднощів” [13, с.241].

Таким чином, підприємливість як провідна інтегрована якість людини нового типу, що “визріла” в надрах ринкової економіки, характеризується досить широким спектром загальнолюдських та вузькоспецифічних якостей, “успішність розвитку яких залежить від здібностей самої людини” [11, с.118].

Проаналізувавши сучасні підходи до особи суб’єкта підприємницької діяльності, і, намагаючись уникнути їх одностороннього трактування, ми визначаємо підприємництво як активну творчу поведінку, яка реалізує себе в інноваційній діяльності в умовах економічної свободи, невизначеності ситуацій і ризику, з прийняттям на себе відповідальності з метою досягнення комерційного успіху і особистого задоволення. Саме таке розуміння підприємництва покладено в основу розробки власної моделі симптомокомплексу характеристик, що визначають успішність оволодіння підприємницькою діяльністю. В ній, на нашу думку, слід виділити 5 базових позицій: професійну компетентність у бізнесі, підприємливість, організаторські

здібності та особисту організованість, працездатність, моральні якості.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Заметки о российском предпринимательстве. – М.: Прогресс, 1994. – 160 с.
2. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М., 1992. – 186 с.
3. Калфор Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
4. Маршал А. Принципы политэкономии. – М.: Прогресс, 1982. – В 3-х т. – Т.1. – 416 с.
5. Сей Ж.-Б. Трактат политэкономии. – М.: Изд-во И.Т. Солдатенко, 1896. – 240 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. – М.: Изд-во соц.- полит. лит., 1962. – 677 с.
7. Тюрго А. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз. – 1961. – 198 с.
8. Зомбарт В. Буржуа. – М.: Наука, 1994. – 443 с.
9. Ковальчук Т. Предпринимательская деятельность и механизм ее регулирования // Политика и время. 1991. – №15. – С. 26-33.
10. Лисенко Л.М. Развитие предпринимательства на Украине та його роль в оновленні суспільства. – К.: Знання, 1991. – 20 с.
11. Побірченко Н.А. Развитие в учнівській молоді здібностей до підприємницької діяльності // Психологія. Збірник наук. праць. – Вип. 2(5). – К., 1999. – С. 116–119.
12. Предприниматель: экономико-психологический профиль // Психологический журнал. – 1992. – Т. 13. – № 3. – С. 42–53.
13. Сергеевкова О.П. Професійно-орієнтований розвиток діловитості в особистості майбутнього спеціаліста ринкової економіки // Психологія. Збірник наук. праць. – Вип.2(5). – К., 1999. – С. 240–246.
14. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело. Вып.1. Предприниматель и предпринимательство. – М.: Прогресс, 1991. – 160 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
16. Предпринимательство в конце XX века. – М.: Наука, 1992. – 312 с.

# СТУДІЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

---

УДК 81 373.6

Ашихмина Д.

Научн. руководитель – Хоменко Т.В., ст. преподаватель

## ЭТИМОЛОГИЯ ФАМИЛИЙ И ИМЕН СЛАВЯНСКИХ НАРОДОВ

Прозвища у славянских народов отражают, как правило, реальные свойства и качества, территориальное или этническое происхождение, место проживания их носителей и др. Прозвища даются людям в разные периоды их жизни. Иногда их достаточно трудно отличить от языческих имен. Даже у дворян XVI века встречаются имена-прозвища: Козарин, Чудин, Черемисин, Кобыла, Шевляга (кляча), Кошка, Зверь, Дятел, Трава, Нелюб, Тать и подобные. Многие из прозвищных имен существовали в отдельных семьях на протяжении нескольких поколений, подчеркивая принадлежность человека к данному роду. В официальных документах прозвища использовались наряду с неканоническими именами.

Средоточием жизни человека являлись род, семья. Обширная общеславянская терминология родственных отношений – одно из лучших тому подтверждений. Наиболее употребительными в славянских летописях являются термины брат, отец, сын, муж, жена, сестра, мать, отрок, дитя, чадо и т.п., то есть, слова, характеризующие два наиболее близких поколения, объединенных кровно-родственными связями. Остальные термины родства представлены в летописях значительно реже. При этом термины, обозначающие лиц – родственников мужского пола, употребляются, примерно, в два раза чаще, чем соответствующие термины, обозначающие лиц женского пола.

Женщины редко упоминаются в летописных источниках. Только мужчина являлся полноправным членом семьи, рода; женщина, как и дети, рассматривалась как существо подневольное, подвластное мужчине. О положении женщины в семье очень красноречиво говорит Даниил Заточник (XIII в.). В славянских семьях в историческую эпоху обычно царили деспотические порядки. Все домочадцы находились в полном подчинении главы дома. В обязанности супруга и отца входило “поучение” домашних, которое состояло в систематических побоях. Считалось, что человек, не бьющий жену, “дом свой не строит” и “о своей душе не радеет”. Вместе с тем, до выхода замуж, женщина могла стать наследницей имущества отца, а после смерти мужа, если у нее были дети, становилась главой семейства, вела дела и пользовалась уважением. Иногда, видимо, женщина и сама могла стать настоящим деспотом в семье. Ребенок занимал в семье почетное положение. Это подтверждается и

тем, что многие термины, обозначающие ребенка, применялись и по отношению к социально неравноправным слоям населения: челяди, рабам и т.п. Отрок (“дитя, подросток, юноша” и “младший дружинник”, а также, одновременно, “слуга, раб, работник”) буквально значило “неговорящий”, т.е. “не имеющий права речи, права голоса в жизни рода или племени”, “отрочный”, “тот, кому во многом отказывают”. Холоп (“закабаленный, несвободный человек”) связано со словом холопец – “мальчуган, мальчик, парень” и, возможно, происходило от корня *chol*, из которого возникло и древнерусское прилагательное “холост, холостой”, то есть, “неженатый, безбрачный, неспособный к половой жизни”. Первоначально соотносилось с лексемами работа, раб, рабство и наиболее привычное для нас слово ребенок (суффиксальное производное от существительного среднего рода старой основы *robya* – *orbe*). В славянских языках слова с этим корнем обычно не обозначают маленького человека: и в украинском (роб), и в болгарском (роб), и в сербохорватском (роб), и в словенском (rob), и в чешском (rob) они называют человека подневольного. В русском языке “слово ребенок хорошо известно... с XVIII века. Неоднократно встречается в “Житии протопопы Аввакума”. С XV века известно в польском языке (*rabione*). Почему же родственными оказались слова со столь несходной семантикой? Все станет более или менее ясно, если соотнести это слово с однокоренными в индоевропейских языках, так, в лат. *Orbus* – “осиротевший”, в арм. *orb* – “сирота”, в др.-инд. *arbahas* – “сирота, маленький мальчик”. В древнерусском языке с XI века фиксируется слово рабъ. И.И. Срезневский приводит три значения слова: 1) раб, невольник; 2) слуга, служитель; 3) проситель. Значение “раб” в славянских языках могло развиваться из значения “сирота”, потому что сироты обычно выполняли наиболее тяжелую и грязную работу по дому. Однако, у славян, никогда не знавших рабства, подобно тому, что было в Древних Риме и Греции, раб всегда сидел в нижнем конце того же стола, что и его хозяева, а если он был искусным мастером, то со временем мог выкупить себя из рабства и стать свободным человеком. Кроме того, совершив какой-либо подвиг, раб мог пройти обряд посвящения и стать равноправным членом общества (мальчик также должен был пройти обряд посвящения в мужчины). Все это

сближает у славян раба и ребенка. Таким образом, этимология слова робя, ребенок у славян должна была проделать следующий путь: осиротелый, сирота – слуга, раб, невольник – слабый, беспомощный, маленький – непрошедший обряда посвящения – дитя. Относительно возникновения формы “ребенок” все исследователи единодушны: изменение начального ро- в ре- – результат межслоговой ассимиляции. Форма ребенок, отмечает П.Я. Черных, “известна с начала XVIII века. В словарях, ребенок, ребячий – с 1731 года”. Конечно, не все слова, обозначающие маленького человека, ребенка, подчеркивают его подневольное положение в семье. Одно из самых древних слов – чадо – подчеркивает новизну, молодость вновь явившегося на свет человека. Его корень (ken-) восходит к индоевропейскому языку. Сопоставление с другими индоевропейскими языками позволяет установить его первоначальное значение: “молодой, новый” (лат. *gesens* – “свежий, новый, молодой”; инд. *katnas* – “молодой”). Этот же корень находим и в немецком языке (*kind*), и в английском (*child*) – “ребенок”. Корень *ken* – исторически имеют и слова начало, конец. Следовательно, чадо (“зачатое”) соотносится и с некоей гранью – началом жизни. В современных славянских языках лексемы с корнем чад- так или иначе связаны с терминами родства по крови (блг. *чедо* – дитя, макед. *чедам* – рожу, братучед – племянник, с.-хорв. *чедо* – дитя, братучед – двоюродный брат, братучеда – двоюродная сестра) или обозначают маленького человека вообще (блр. *чадо* – злое дитя, упрямец), а в староукраинском языке щадок значило “потомок”. Кроме того, отметим, что в древнерусском языке чадо, чадь не всегда называло ребенка, оно также употреблялось, когда речь шла о народе, людях вообще. Отсюда и частое в указах XVIII века именование императрицы – чадолюбивая, то есть, “любящая свой народ”.

Слово “дитя” с некоторыми фонетическими изменениями обозначает ребенка от колыбели до отрочества во всех славянских языках: рус. дитя, дети, укр. дитя, дитина, діти, блр. *дзіця*, *дзеці*, пол. *dziecie*, чеш. *dítě*, *dítko*; блг.,макед. *дете*, *деца*. Наименование дитя связано с действием, которое производит только что родившийся ребенок, он сосет грудь матери.

Фамилии, или наследуемые официальные наименования, указывающие на принадлежность человека к определенной семье, появились у славян довольно поздно. Первые славянские фамилии известны с XV–XVI веков, у крестьян они начинают появляться только в XVIII – XIX веках. Именование человека с отцовским прозвищем в качестве родового считалось вполне достаточным, а потому, так называемые, дедичества (личные прозвища, образованные от имени деда) употреблялись исключительно редко. С развитием частного землевладения потребовалось родословие, фиксировавшееся в родовых прозвищах, общих для всех членов семьи.

Славяне, как многие другие народы, полагали, что судьбу человека определяет имя, оно является ключом к его внутреннему я. Вероятно оно являлось отражением былых представлений о тайном имени, которое нужно было оберегать от злых духов и недобрых людей, и имени, известном всем, является долгое существование у славян двух имен. С принятием христианства функцию тайного имени, “истинного”, “настоящего” выполняет имя каноническое, закрепленное традициями христианской религии. К числу канонических относятся имена, взятые из церковного календаря, где имена канонизированных святых перечислены по месяцам и дням их памяти (так называемые календарные, или агиографические имена). На ранних стадиях развития феодального общества каноническими были крестные (крестильные, церковные), монашеские (иноческие) и схимнические имена.

Крестное имя давалось человеку при крещении и выбиралось обычно в соответствии с именем святого или великомученика, память которого праздновалась в день рождения или крещения человека. Крестильное имя в ранних источниках (вплоть до второй половины XV века) упоминается редко, обычно лишь в сообщениях о смерти человека или в текстах, написанных после его кончины. В подавляющем большинстве случаев крестильное имя по прямым или косвенным сведениям удается установить только для князей, бояр и членов их семей. Так, в княжеской среде существовал обычай сооружать церкви и монастыри во имя своих святых покровителей, поэтому иногда крестильное имя князя можно установить основываясь на строительстве церкви или монастыря. Например, в “Повести временных лет” под 882 годом сообщается о сооружении на могиле Аскольда церкви св. Николы, из чего можно сделать вывод, что Аскольд был христианином и носил крестильное имя Николай. Ярославу Мудрому приписывается основание Юрьева, или Георгиевского, монастыря недалеко от Новгорода, следовательно, можно предположить, что князь носил имя Георгий. Но основная масса населения того времени – крестьяне, ремесленники, торговцы – известна под неканоническими, языческими именами.

Монашеское имя было вторым каноническим именем, его человек получал при постриге в монахи, заменяя имя мирское. Обычно постригаемый получал имя святого, память которого отмечалась в день пострижения, или календарное имя, которое начиналось на ту же букву, что и его мирское имя. Так, Новгородская летопись упоминает боярина Прокшу Мальшевица, принявшего при пострижении имя Порфирий, инока Варлаама, в миру боярина Вячеслава Прокшинича, новгородца Михалко, который постригся под именем Митрофана и др. Схимническое имя давалось монаху при “третьем крещении” (принятии большой схимы) вместо монашеского имени.

Неканоническое (мирское) имя не было связано с религиозными традициями. Оно, как правило,

выполняло функцию основного имени, поскольку было более известным и употребительным, чем крестное имя. Мирское имя имело “внутренний” смысл и должно было наделять своего носителя какими-то полезными в жизни качествами. Среди славянских имен можно выделить несколько групп:

1. Имена, отражающие животный или растительный мир (Щука, Ерш, Заяц, Волк, Орел, Орех, Борщ);
2. Имена по порядку рождения (Первуша, Вторак, Третьяк);
3. Имена языческих богов и богинь (Лада, Ярило);
4. Имена по человеческим качествам (Храбр, Стоян);
5. И основная группа имен – двухосновные (Святослав, Доброжир, Тихомир, Ратибор, Ярополк, Всеволод, Доброгнева, Любомила, Мирлолюб, Светозар) и их производные (Святоша, Добрыня, Тишило, Ратиша, Путята, Ярилка).

Позднее, в том же качестве, наряду с языческими, начинают употребляться христианские имена, обычно в их народной форме. Например Микола и Микула вместо канонической формы Николай, Микита вместо Никита, Гюрги вместо Георгий, Нефед вместо Мефодий, Федосья вместо Феодосия, Офимия вместо Евфимия, Овдокия или Авдотья вместо Евдокия и т.п. Канонические имена постепенно вытесняют в быту неканонические, сначала в княжеской и боярской среде, а затем и в среде ремесленников и крестьян. В то же время целый ряд неканонических имен светских и религиозных деятелей средневековья, канонизирован-

ных церковью, перешел в разряд имен календарных (Глеб, Борис, Владимир, Ольга и др.).

Уточняющей частью имени славянина является отчество (патронимическое прозвище), которое прямо указывает на происхождение и родственные связи данного лица. В старину отчество косвенно указывало и на социальную принадлежность человека, так как считалось почетным наименованием. Представители высшей феодальной аристократии именовались, так называемым, полным отчеством, оканчивающимся на –вич, средние сословия пользовались менее почетными формами патронимических прозвищ – полуотчествами, оканчивающимися на –ов, –ев, –ин, а низшие, вообще, обходились без отчеств.

Таким образом, практически в каждой группе славянских прозвищ, мы прослеживаем взаимное влияние языковых особенностей европейских народов, которые тесно соприкасались и переплетались в силу исторических обстоятельств: воен, кочевой жизни многих племен, торговли, путешествий, религиозных, культурных воздействий, обмена опытом производства необходимых товаров. Неудивительно, что и языковые особенности, корни огромного количества слов кочевали от одного народа к другому.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. [http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov\\_lvovua.html](http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov_lvovua.html).
3. В. Даль. Словарь современного русского литературного языка. – 1965.

#### УДК 81 373.6

Горбатьюк В.

Научн. руководитель – Хоменко Т.В., ст. преподаватель

### ЭТИМОЛОГИЯ КРЫЛАТЫХ ВЫРАЖЕНИЙ, ЗАИМСТВОВАННЫХ ИЗ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Альбион (Albion, слово кельтского происхождения) – древнейшее название Британских островов, известное ещё древним грекам, в частности упоминаемое у Птолемея и перешедшее затем в древнеримскую литературу. В настоящее время термин употребляется в Англии в возвышенном стиле, в других странах – обычно в несколько ироническом смысле. Широко распространено выражение “туманный Альбион”, которое отражает высокую влажность Британских островов.

Коварный Альбион (от англ. Perfidious Albion) – название обычно используемое для характеристики английской политики.

Круглый стол – общество, конференция или собрание в рамках более крупного мероприятия (съезда, симпозиума, конференции). Используется в двух смыслах – как свободная конференция разнородных участников для непосредственного обсуждения определённых проблем

(в частности, конфликтов) и – реже – как закрытое общество избранных, принимающее в кулуарах важные решения. Понятие Круглого стола ввёл англо-нормандский поэт Вас около 1150 года в своих историях о короле Артуре. В это время в Европе процветало местничество – правила и нормы, разработанные в ходе формирования сословий, которые определяли ранг семьи (прежде всего, знатной) и её отдельных членов, их взаимоотношения с другими семьями при назначении на воинскую службу, административную должность, участия в официальных торжествах. Формальным выражением знатности в этой системе являлось право находиться (сидеть) как можно ближе к суверену, отсюда и происходит русское название этого явления. Среди феодалов часты были споры о месте, приводившие к тяжёлым конфликтам, вплоть до вооружённых.

Согласно легенде король Артур ввёл именно круглый стол для того, чтобы участники пиршеств не спо-

рили друг с другом о лучшем месте и чувствовали себя равноправными. При этом сам король не садился за Круглый стол. Позднее истории о короле Артуре стали распространяться в фольклоре и европейской (английской, французской, немецкой) литературе, Круглый стол стал одним из основных атрибутов этих историй. Количество рыцарей Круглого стола не было ограничено – во французских текстах XIII века упоминается 150, 240 и 366, а в поэме Лайамона “Брут” указано 1600 рыцарей. В более позднее время было принято уже подчёркивать избранность и ограничивать количество рыцарей: Джон Драйтон описывал 12 рыцарей, Вальтер Скотт – 16 рыцарей, безупречных в рыцарском этикете. Никаких единых и последовательных правил или принципов, по которому формировалось членство клуба Круглого стола, в средневековой литературе не указано. Говорится только о том, что за Круглым столом заседали самые лучшие или самые важные рыцари. В Винчестере до сих пор организуется Круглый стол из 24 участников, который претендует на преемственность на протяжении многих сотен лет. В современном значении выражение круглый стол употребляется с XX века как название одного из способов организации обсуждения некоего вопроса; этот способ характеризуется тем, что цель обсуждения – обобщить идеи и мнения относительно обсуждаемой проблемы, все участники круглого стола выступают в роли проponentов (должны выражать мнение по поводу обсуждаемого вопроса, а не по поводу мнений других участников), отсутствие набора нескольких ролей характерно не для всех круглых столов, все участники обсуждения равноправны, никто не имеет права диктовать свою волю и решения. Данная модель обсуждения, основываясь на соглашениях, в качестве итогов даёт результаты, которые, в свою очередь, являются новыми соглашениями. В процессе круглых столов оригинальные решения и идеи рождаются достаточно редко. Более того, зачастую круглый стол играет скорее информационно-пропагандистскую роль, а не служит инструментом выработки конкретных решений.

Британский монарх или Суверен – глава государства Соединённого королевства и в Британских заморских территориях. Текущая британская монархия может отследить свои корни до периода англо-саксонов. В IX веке Уэссекс стал доминировать, и в X веке Англия была собрана в единое королевство. Большинство британских монархов в средние века правили как абсолютные монархи. Часто их власть ограничивалась дворянами и позже палатой общин. Полномочия монарха, известные как королевские прерогативы, всё ещё обширны. Большинство прерогатив исполняются министрами, как например власть регулировать гражданскую службу и власть выдавать паспорта. Некоторые прерогативы выполняются монархом номинально, по совету премьер-министра и Кабинета, согласно constitutional convention. Пример полномо-

чий – право распускать парламент. Согласно парламентскому отчёту “Корона не может вводить новые прерогативы”. Конституция Великобритании давно утверждает, что политические власти, в конечном счёте, исполняет Парламент Великобритании (в котором Суверен не принадлежит к партиям, премьер-министр и Кабинет).

В настоящее время монарх – Елизавета II, начавшая правление 6 февраля 1952. Её наследником является старший сын, принц Чарльз. Принц Уэльский исполняет разные церемониальные функции, как и муж королевы, принц Филипп, граф Эдинбургский. Кроме этого, есть ещё несколько членов августейшего семейства: дети, внуки и кузины. Британский монарх также глава Содружества, а также монарх отдельно каждого из Королевств Содружества; каждая нация (включая Соединённое королевство) суверенное и независимое от прочих.

Английский (ландшафтный) парк – направление в садово-парковом искусстве, появившееся в XVIII веке в Англии на контрасте с барочным, регулярным парком во французском стиле. Характерным примером английского ландшафтного парка является Английский парк в Мюнхене. Английский парк (нем. Englischer Garten) в Мюнхене – один из крупнейших городских парков в мире, его общая площадь – 3,7 кв. км, а протяжённость – приблизительно 5,5 километра от центра Мюнхена до его северной окраины. Парк был создан в 1792 году садовым архитектором Фридрихом Людвигом Шкелем и получил своё название в честь применённого при его проектировании архитектурного стиля английского ландшафтного парка, который, в противоположность помпезному и симметричному французскому парку, стремится к максимальной естественности композиции, отдавая предпочтение пейзажному стилю перед регулярным. Парк является одним из первых народных парков (то есть доступных для всех желающих) в современной Европе.

Английский звук – понятие в электроакустике, звуковая модель, где особо чистое воспроизведение среднего диапазона является доминантой и сверхзадачей. В отличие от американского звука, считается, что если при воспроизведении музыки безупречно проработан среднечастотный диапазон, то все остальное можно простить. Это не означает что характеристики аппаратуры этого класса в области НЧ и ВЧ специально занижаются.

Английский рожок – деревянный духовой музыкальный инструмент, представляющий собой альтовый гобой. Наименование “английский” получил случайно из-за ошибочного применения французского слова *anglais* (“английский”) вместо правильного *anglé* (“изогнутый углом” – по форме охотничьего гобоя, от которого и произошёл английский рожок).

Джентльмен (*Gentleman*) – мужской образ, сформированный в викторианскую эпоху. Изначально слово джентльмен означало мужчину благородного про-

исхождения (это было базовым определением аристократа, следующим званием было – эсквайр), но потом так стали называть образованного и воспитанного мужчину, практически интеллигента, но гораздо более респектабельного и уравновешенного (чопорного и невозмутимого). Джентльмена отличает элегантность, пунктуальность и умение держать свое слово (джентльменское соглашение). В Средние Века словом джентльмен называли членов нетитулованного дворянства – Gentry, к которому относились рыцари и потомки младших сыновей феодалов (в соответствии с майоратом титул наследовался только старшим сыном).

Джентльменское соглашение – особый вид неформального международного соглашения (договоренности). В отличие от обычных договоров несоблюдение джентльменского соглашения влечёт (как правило) последствия только морального плана. Заключается в письменной или устной форме и подпадают под действие принципа добросовестного выпол-

нения международных обязательств. Применяются в двусторонних и многосторонних правоотношениях.

Шапокляк (фр. chapeau claqué) – мужской головной убор, разновидность цилиндра, его особенностью является то, что его можно было складывать. Первый шапокляк был изготовлен в Париже в 1830-х годах. Расположенный внутри цилиндра механизм позволял складывать его в вертикальном направлении. В помещении шапокляк носили сложенным, под мышкой. До 1914 года эта шляпа была, в основном, принадлежностью бального туалета. После Первой мировой войны шапокляк, так же как и цилиндр, вышел из употребления.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. [http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov\\_lvovvua.html](http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov_lvovvua.html).
3. В. Даль. Словарь современного русского литературного языка. – 1965.

#### УДК 81 373.6

Дмитриева А.

Научн. руководитель – Хоменко Т.В., ст. преподаватель

### ЭТИМОЛОГИЯ ПРОЗВИЩ ЗАПАДНЫХ НАРОДОВ

Бош (боша; фр. boche) – презрительное прозвище немцев во Франции. Из французского языка проникло в другие – русский, английский, португальский и т. д. Особенно популярным это слово становилось во время франко-германских военных конфликтов. Несмотря на сходство с распространённой немецкой фамилией Bosch этимология прозвища иная. Слово boche – афреза слова alboche, которое было образовано из “al” (французское название немецкого языка – allemand) и “boche” (от фр. caboché – башка). Первое употребление слова было зафиксировано в 1860 году в выражениях “au truc, si l’Alboche est grossier”. Так же употреблялось в Эльзасе в качестве названия немцев (упоминается уже в le Dictionnaire de l’Argot moderne de Rigaud (1881). При этом tet de boche (голова боша) означала иногда tet de bois (деревянная голова). Производное выражение Suisse-Alboche иногда используется для пренебрежительного именованья людей из немецкоговорящей части Швейцарии. Слово Boche проникает во французский военный жаргон начиная с Франко-прусской войны 1870–1871 годов. Однако наибольшую популярность оно получает среди военных во время Первой мировой войны. После войны из-за его употребления бывшими фронтовиками закрепляется и в гражданском языке. Слово Boche использовалось и во время Второй мировой войны наряду с другими уничижительными именованьями немцев, такими как “fritz” (ср. фрицы), “chleuhs”, “fridolins”.

Пифке (нем. Piefke), сокращённо Пиф (Pief) – прозвище, которым жители Австрии и особенно Вены называют жителей части Германии, в настоящее время так называют преимущественно туристов из Германии. В самой Германии это прозвище применяется как шутовское обозначение хвастуна или воображалы. Прозвище обычно касается районов бывшей Пруссии к северу от Майна, особенно носителей северного, берлинского, бранденбургского и вестфальского диалектов. Эту границу называют также “Экватор белых сосисок”. К жителям средней Германии, говорящие на тюрингско-верхнесаксонском диалекте, это прозвище как правило не относится. От этого слова имеются многочисленные производные (Piefkenese, Piefkei). Пифке определяются по северо-немецкой мелодии предложения. К стереотипам, приписываемым “пифке” относят шум, грубость, бесчувственность, негибкость, кулинарная безвкусица, непонимание австрийской культуры и традиций, а также обозначение австрийской литературы как немецкой. Некоторые из этих стереотипов связаны с культурными различиями между католиками и протестантами. Предположительно фамилия “Пифке” имеет славянские корни, как уменьшительное от “пиво”. Имя использовалось в комедиях Вильгельма Буша для обозначения “тупых англичан”. Наиболее распространена теория Иоахима Шнайдера, по которой прозвище произошло от фамилии прусского композитора Иоганна Готфрида Пифке, прославив-

шегоса созданием военных маршей. 31 июля 1866 после победы Пруссии в прусско-австрийской войне Пифке организовывал большой военный парад около Вены по поручению короля Вильгельма I. Пифке и его брат Рудольф, дирижировавшие музыкальным корпусом, обладавшие высоким ростом, вошли в город во главе парада 50-тысячной прусской армии. Отсюда пошло выражение “Пифки пришли”, бытовавшее среди венцев, воспитанных в духе традиций изысканной классической музыки. Противники этой версии подвергают её сомнениям, требуя серьёзных документов и письменных доказательств. По теории Петера Веле прозвище связано с маршем Пифке, написанном на взятие Дюббеля в прусско-датской войне 1864. В последнее время термин “Пифке” вошёл в литературу, к нему нередко относятся с юмором, термин включён в путеводители по Австрии. Феликс Мюллер написал книгу “Сага о Пифке”, на основании которой по австрийскому, а потом и по немецкому телевидению делалась серия передач. Книга вызвала острые дискуссии по поводу немецкого туризма в Альпах.

Янки (англ. yankee) – название жителей Новой Англии, затем США. Термин получил распространение с XVIII века. В одном из наиболее ранних смыслов этого слова – прозвище американцев – уроженцев и жителей Новой Англии (северо-восточных штатов США). Во время Войны за независимость в Северной Америке 1775–1783 “янки” – кличка, употреблявшаяся английскими солдатами по отношению к восставшим колонистам; со времени Гражданской войны 1861–1865 – прозвище жителей северных штатов США; в настоящее время чаще употребляется, как прозвище всех американцев – уроженцев США. Несмотря на множество значений, в которых может применяться это слово, в контексте оно всегда имеет отношение к жителям Соединённых Штатов. Английский словарь Оксфорда указывает на одно из самых ранних происхождений этого слова от “eankke”, применявшегося индейцами-чероки по отношению к колонистам Новой Англии, и обозначавшего их как крайне трусливых людей. Есть также версия о том, что слово это происходит от “yinglees” (или “yungee”) – прозвища данного бледнолицым индейцами после войны короля Филиппа и происходившем, вероятно, от самоназвания колонистов – Anglais или English. Однако эти версии не признаются некоторыми лингвистами. В том же словаре есть также версия о происхождении от сочетания слов Jan и Kees – распространённых именах среди голландских колонистов, населявших в XVII веке территорию от современного Нью-Йорка до Олбани. И тоже применялось как неуважительное прозвище, применявшееся поначалу к голландским колонистам, а затем и к английским (сродни фрицам). Другая “голландская” версия была озвучена Мишелем Куиньоном, где это слово связывалось с голландской фамилией Janke (в английской

транскрипции: “Yanke”) и применялось по отношению к жителям тех мест, говоривших по-английски с характерным голландским акцентом, позднее вообще по отношению к носителям северо-американского говора. По другой версии Janke является уменьшительным производным от немецкого имени Jan, а вовсе не от фамилии. Первоначально слово применялось роялистами и британскими солдатами по отношению к коренным жителям восставшей Новой Англии, преимущественно по отношению к революционным солдатам. И служило для противопоставления двух сторон в конфликте. В дальнейшем слово распространилось и на жителей других штатов и уже в Англо-американской войне 1812–1814 года применялось по отношению, в том числе, и к солдатам сражавшимся на территории Огайо не все из которых были выходцами из шести северных штатов. Однако, прежде всего слово относилось к уроженцам Новой Англии, как к вполне конкретной этно-культурной группе (доминировавшей в том регионе), характеризовавшейся как общим диалектом (говором), так и общей религией и образом жизни. Во время Гражданской Войны в США оно употреблялось южанами для обозначения противоборствующей стороны (по отношению уже ко всем северянам, прежде всего солдатам) и носило пренебрежительный оттенок. После войны по традиции слово применяли к уроженцам Новой Англии, однако южане иногда использовали его для противопоставления себя северянам, в особенности к мигрантам из северных штатов. В начале XIX в., вплоть до Второй мировой войны, слово употреблялось жителями других англоязычных стран (Новой Зеландии, Канады, Австралии и других) для противопоставления себя американцам, но чаще в обрезанном варианте (Jank), хотя уже было распространено и в остальном мире. В новое время всё чаще это слово употребляется как насмешливое прозвище для всех белых граждан США.

Кокни (англ. cockney) имеет два значения – пренебрежительно-насмешливое прозвище уроженца Лондона из средних и низших слоёв населения; один из самых известных типов лондонского просторечия, на котором говорят представители низших социальных слоёв населения Лондона. Для диалекта кокни характерно особое произношение, неправильность речи, а также рифмованный сленг. Некоторые англоязычные актёры для комического эффекта используют в своей речи фальшивый акцент, похожий на кокни, который довольно часто называют “мокни” (mockney).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
1. [http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov\\_lvovvua.html](http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov_lvovvua.html).
2. В. Даль. Словарь современного русского литературного языка. – 1965.

## УДК 81 373.6

Бондар О., Макаренко М.

Научн. руководитель – Хоменко Т.В., ст. преподаватель  
г. Киев

## ЭТИМОЛОГИЯ ПРОЗВИЩ СЛАВЯНСКИХ НАРОДОВ

Кацап – прозвище русских, употребляемое украинцами, поляками, словаками, белорусами. Употребляется также русскими из южных регионов России в отношении выходцев из центральных и северных областей. Принятая этимология восходит к выражению “как цап” (цап – украинское козёл) из-за того, что “бри-тому украинцу бородатый русский казался козлом”. По мнению академика Д. Яворницкого слово кацап тюркского происхождения и значит резник, разбойник. В русском языке употреблялось как обидное прозвище сторонами церковного раскола. В некоторых деревнях, населенных разными по вере русскими, старообрядцы называли никониан “кацапами”, а никониане старообрядцев – “кулугурами” (слово тюркского происхождения, буквально подонок). По этой версии слово кацап попало в язык населения Приднестровья из самой России как обидное прозвище одной из сторон русского церковного раскола, и здесь ассоциировалось с русскими вообще. В. И. Даль приводит форму кацап как тульское и курское название раскольников, а также в качестве прозвища русских солдат. В настоящее время употребляется жителями Молдавии и Приднестровья как прозвище в отношении местных старообрядцев и является вполне корректным. А в некоторых населённых пунктах, где основную часть составляют старообрядцы, даже используется как самоназвание. Существуют также различные производные от слова кацап: Россию также иногда называют “Кацапией”, “Кацапетовкой”, “Кацапурией”, “Кацапландией” или “Кацапстаном”. В литературе и фольклоре очень часто можно встретить слово “кацап”, на пример “Бог створив цапа (козла), а чорт кацапа” (украинская пословица), “Проклятые кацапы едят щи даже с тараканами” (Н. Гоголь), “Бросьте в самом деле “кацапию”, да поезжайте в Гетьманщину” (Н. Гоголь), “Разве я виноват, что я родился не кацапом или не французом?” (Т. Шевченко), “Иван Грозный” представляли итальянцы по-итальянски, вести себя по-кацапски они не умели, один только Иван Грозный был похож на кацапа” (Леся Украинка). Слово кацап – не совсем синоним слова москаль. Последнее в XVIII–XIX веках прилагалось большей частью к солдатам (включая и украинцев: “побрить в москаля” значило забрать в российскую армию). В современном украинском языке “москаль” (от польского *moskal*) скорее значит россиянин, гражданин России, тогда как кацап – это этнический россиянин. В письменных источниках – с XVII века. В XVIII–XIX века жители Белоруссии и Украины так

называли солдат армии Российской империи (в том числе и малороссов и белорусов). В отличие от использования слова “москаль”, слово “кацап” в настоящее время достаточно распространено в южно-российских регионах, характерных исторически совместным проживанием русских и украинцев (Белгородская, Курская, на юге Воронежской и в др. областях) в качестве понятия, используемого здесь как в речи русских, так и украинцев. Иногда встречается прогивопоставление кацапов москалям, где под последними понимаются жители непосредственно Москвы и области, а под первыми – жители остальных регионов Центра Европейской части России, севернее зоны распространения южного говора, носители которого сами себя ни к тем, ни к другим не относят.

В Толковом словаре живого великорусского языка В. И. Даля приводится такое определение слова: москвич, русский; солдат, военнослужащий. Среди примеров употребления: С москалем дружи(сь), а камень за пазухой держи (а за кол держись). Не за то бьют москаля, что крадет, а чтобы концы хоронил. Исторически употреблялось по отношению к жителям Москвы, Великого Княжества Московского, которое часто в летописях и исторических текстах упоминается как Московщина, Московия, а также по отношению к вассалам Москвы. В исторических хрониках также известны следующие синонимы: московит, московитянин. Изначально слово имело нейтральное значение и подчеркивало лишь географическую либо вассальную принадлежность, о чем свидетельствуют многочисленные русские, польские, украинские и белорусские фамилии Москаль, Москальчук, Москалёв, Москалов, Москаленко, Москалик, Москалько, Москалевич, Промоскаль и др. С течением времени слово “москаль” начало приобретать негативный оттенок именно на территориях Польши, Белоруссии, Литвы и Украины, которые были присоединены Российской империей и надолго включены в её состав. В русском языке иногда употребляется по отношению к москвичам, а также в анекдотах для придания речевого колорита (символизируя, например, “взгляд настоящего украинца на русских”).

Бульбаш (множественное число – бульбаши) происходит от белорусского слова бульба – картофель. Как правило, ассоциируется с существованием на грани голода, символом приближения которого является питание преимущественно картофелем – как правило,

последним общедоступным пищевым продуктом сельских жителей, содержит неявный намёк на низкие социальные происхождение и имущественный статус. Острее воспринимается белорусами, происходящими из деревень и мелких населённых пунктов, полностью осознающими практический смысл термина.

Более лояльно воспринимается и используется (в отношении самих себя) белорусами либо проживающими в России, либо в основном общающимися и имеющими деловые отношения с гражданами РФ. В этом случае применяется в контексте нетребовательности к пище, одежде, условиям проживания и т. д. Носит лёгкий юмористический оттенок.

Лях, ляхи – название поляков, обычное в летописи Нестора. Сами поляки в историческое время не носили этого имени. В одной из древнечешских хроник легендарный родоначальник поляков называется лех. По мнению Шафарика, в основании слова лях лежит нарицательное существительное леха, с древнейших времен встречающееся почти во всех славянских наречиях со значением борозда, гряда, поле и т. п. Ввиду того что расчищенное хозяйство, при котором посева делаются на ляхах, то есть на местах, на которых вырублен и выжжен лес, существовало некогда и у северо-западных славян, П. А. Лавровский приходит к тому окончательному выводу, что в глубокой древности слова лях = лех означали человека, делающего рощищу, следовательно, землевладельца, землевладельца.

Рагулизм – термин, использующийся на западе Украины, особенно во Львове и других городах Галичины в отношении людей, неспособных принять городскую культуру; это “проявление самоуверенной малокультурности” (Тарас Чубай, “Плач Єремії”), вульгарности. В свою очередь тех, кто употребляет этот термин, могут обвинять в снобизме. Термин “рагулизм” происходит от слова рагуль (мн. рагули, жен. рагулька, рагулиха, дет. рагуля) – это некультурный, примитивный, тупой человек, деревенщина. Данное слово используется в западных областях Украины, в русском и украинском языках как ругательство. Слово “рагуль” встречается в текстах современных западно-украинских писателей Любка Дереша и Юрия Андруховича.

В русском языке рагуль также используется как пренебрежительное и оскорбительное прозвище западных украинцев, приезжих из села. В этом значении употребляется с 1970-х годов в русском языке (сначала во Львове, затем на всей Западной Украине) вместо малоупотребительного хохол, в других регионах Украины малоизвестно. В последнее время есть тенденция чаще употреблять слово рагуль в русском языке в первом значении, как и в украинском, то есть безотносительно национальности. Рагуль попало в русский язык из украинского. Украинский филолог Л. Ставицкая указывает, что слово встречается в уголовном жаргоне и характеризует его как полонизм. Есть также два варианта “народной этимологии”. Со-

гласно одному из них слово “рагуль” произошло от слов “рог”, “рогатый” (намекало, что приезжие из сёл – тупые, как быки). По другой версии ругательство произошло от слова “рогатка”, как назывались шлагбаумы на городских заставах, за которые во времена предшествующие включению Западной Украины в состав СССР грязно одетых крестьян не пускали.

Хиви (нем. *Hilfswilliger*) – добровольные помощники вермахта, набравшиеся из местного населения на оккупированных территориях СССР и военнопленных. Первоначально они служили во вспомогательных частях водителями, санитарями, саперами, поварами и т. п. После того, как потери вермахта начали расти, хиви стали привлекаться к непосредственному участию в боевых действиях и операциях против партизан и местного населения. Вначале хиви продолжали носить советскую форму, но без советских знаков различия. Постепенно их обмундировывали в немецкую форму, но с особыми “восточными” знаками различия. Иногда о принадлежности хиви к Вермахту говорила лишь нарукавная повязка с надписью “Im Dienst der Deutschen Wehrmacht”. Женский вспомогательный персонал вермахта имел повязки с надписью “Deutsche Wehrmacht”. Каждый “хиви” получал полный паёк немецкого солдата, а после 2-х месяцев испытательного срока и зачисления в качестве “добровольца вспомогательной службы” – также денежное содержание и дополнительное довольствие. Люди, служившие добровольными помощниками, были признаны “изменниками Родины”. Почти все они в СССР прошли через лагеря и ссылки, некоторые были расстреляны. В августе 1945 г. к высылке на “спецпоселение” было приговорено 145 тысяч бывших хиви. Это число свидетельствует об огромном масштабе сотрудничества с оккупантами на оккупированных территориях.

Хохол (жен. хохлушка, хохлячка, хохлодои) – прозвище украинцев. Впервые термин зафиксирован в словаре “Тризязычный лексикон” Поликарпова в 1704 году. Значение “украинец, малоросс” для термина “хохол” также записано в “Толковом словаре” Даля. “Словарь современного русского литературного языка”, изданный в 1965 году, утверждает, что хохол – “название украинца, первоначально уничижительное, затем шутивное, фамильярное”. В XIX веке в Сибири хохлами могли называть не только украинцев, но и белорусов, и русских переселенцев из южных районов европейской части России. Русские старообрядцы-липоване (дельта Дуная) называли хохлами православных украинцев и русских.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. [http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov\\_lvovua.html](http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov_lvovua.html).
3. В. Даль. Словарь современного русского литературного языка. – 1965.

## УДК 81 25.330

Пионтковский-Выхватень Б.

Научн. руководитель – Хоменко Т.В., ст. преподаватель  
г. Киев**НЕКОТОРЫЕ ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОБРАЗЫ, ОЛИЦЕТВОРЯЮЩИЕ  
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ СТРАН**

Дядя Сэм (англ. Uncle Sam) – персонафицированный образ Соединённых Штатов Америки. Дядю Сэма зачастую изображают высоким пожилым человеком с тонкими решительными чертами лица, со старомодной бородкой, в цилиндре цветов американского флага, в синем фраке и полосатых панталонах. Этот стиль был изначально популяризован художником Томасом Настом (англ. Thomas Nast). В последнее время стали появляться более “модернизированные” изображения Дяди Сэма, в более современной одежде и с современной стрижкой. Но знаменитый цилиндр всегда остаётся неизменным атрибутом. Дядя Сэм возник как олицетворение США во время британо-американской войны 1812 года. Точную историю возникновения этого образа, вероятно, не удастся узнать никогда. Но американский фольклор утверждает, что прообразом Дяди Сэма был мясник Сэмюэл Уилсон (англ. Samuel Wilson), поставлявший провизию на нью-йоркскую военную базу Трой (англ. Troy). Уилсон маркировал бочки с мясом буквами U.S., имея в виду Соединённые Штаты (англ. United States), а солдаты в шутку говорили, что мясо прибыло от Дяди Сэма (англ. Uncle Sam). К тому же, патриотизм прозвища усиливается тем, что, написанные без точек, буквы US составляют слово “мы” (“us”). А 15 сентября 1961 года Конгресс Соединённых Штатов 87-го созыва принял резолюцию, прославляющую “Дядю” Сэма Уилсона как прообраз Дяди Сэма. На месте рождения Уилсона в городе Арлингтон (штат Массачусетс) даже установлен памятный монумент. Могила Сэма Уилсона находится в городе Трой (штат Нью-Йорк). Однако споры о происхождении образа Дяди Сэма не утихают до сих пор, и периодически появляются новые альтернативные теории.

Марианна (фр. Marianne) – национальный символ, а также прозвище Франции с 1792 года (время Великой Французской революции). Изображается молодой женщиной во фригийском колпаке. Она является олицетворением национального девиза Франции “Свобода, Равенство, Братство”. Скульптурные изображения Марианны являются обязательным атрибутом учреждений органов власти, судов, муниципалитетов и так далее. Её профиль размещён на государственной печати Франции; она изображена на французских стандартных почтовых марках. До введения евро изображения Марианны размещались на монетах и купюрах, соответственно на сантимах и франках. В настоящее время изображение Марианны можно увидеть на евро-центах французской че-

канки. Национальное собрание Франции в сентябре 1792 года постановило, что новой печатью государства должно стать изображение стоящей женщины с копьём, на голове которой надет фригийский колпак. Этот головной убор известен со времён Римской империи, носили его освобождённые рабы-вольнотпущенники. С тех пор фригийский колпак стал символом свободы. Таким образом Марианна в фригийском колпаке стала также символом свободной Франции. Многие французские художники и скульпторы изображали её в своих произведениях. Одним из известнейших произведений является картина Делакруа “Свобода на баррикадах”, написанная под впечатлением революции 1830 года.

Джон Буль (Джон Буль, Джон-Буль; англ. John Bull – буквально Джон Бык) – прозвище типичного англичанина. Возникло по имени простоватого фермера в памфлете английского публициста Джона Арбетнота “История Джона Булля” (1727). Стало более популярным после театральной пьесы Джона Колмена Младшего “Джон Буль, или Семейная жизнь англичанина” (1803), поставленной в театре Хеймаркет. Если американский дядя Сэм обычно изображался худым, долговязым, бледным, с тонкими вытянутыми хищными чертами лица, с козлиной бородкой, дельцом в синей ливрее и высоком узком цилиндре, то Джон Буль – краснолицым низкорослым толстяком с хитрой физиономией, с неизменными бакенбардами, в красном сюртуке, белых брюках или лосинах (цвета английского флага) и коротком цилиндре или шапокле, иногда с подзорной трубой, через которую он в безопасности и комфорте рассматривал со своего острова через Ла-Манш происходящие на континенте события.

Рабинович – еврейская фамилия. Этимология от украинской или польской формы рабин (раввин), обозначающей духовного представителя еврейской общины, исполняющего в ней обязанности наставника, проповедника, блюстителя и толкователя религиозного закона в иудаизме. В России – нарицательное имя героя “еврейских” анекдотов, входящих в современный городской фольклор.

Фрицы – презрительное фронтное прозвище немцев в СССР. Возникло во время Великой отечественной войны 1941–1945 гг. Фриц (Fritz) – характерное немецкое имя, может быть как полным, так и уменьшительным от имени Фридрих.

Гук (англ. Gook) – пренебрежительное прозвище азиатов в американском военном жаргоне в середине

XX века. Как считается, понятие появилось во время Корейской войны. Предположительно его происхождение связано с корейскими словами “хангук” (Корея) и “мигук” (Америка). Американские солдаты думали, что “мигук” – это “Me Gook” (в переводе с английского “Я – гук”). Позднее ветераны распространили это слово среди американских солдат во Вьетнаме, и оно прочно вошло в военный жаргон Вьетнамской войны. Слово носит пренебрежительный оттенок; чаще всего оно применялось по отношению к противнику (наравне с “чарли”, “вьетконговцы”, “конги”, “ви-си”), но также могло относиться и к мирному вьетнамскому населению или солдатам правительственной армии.

Киви (англ. Kiwi) – национальное прозвище новозеландцев и часто используемое самоназвание жителей Новой Зеландии. Прозвище начало формироваться в годы Первой мировой войны в отношении новозеландских военнослужащих на фронтах Европы, благодаря использованию ими нарукавных эмблем с изображением птицы киви. В годы Второй мировой войны использование этого прозвища стало более популярным в рядах союзнических войск, участвовавших в боевых действиях в Европе, Африке и в Тихоокеанском регионе. А после Второй мировой войны это прозвище стало общеупотребимым и в самой Новой Зеландии, и за её пределами. При использовании в новозеландском диалекте английского языка национальное прозвище часто пишется с заглавной буквы – Kiwi, в отличие от названия птицы киви – kiwi и в отличие от названия фрукта киви – kiwifruit.

Иван-дурак или Иванушка-дурачок – один из главных прототипических персонажей русских сказок. По некоторым версиям имя Иван-дурак является именем-оберегом, предотвращающим сглаз. Воплощает особую сказочную стратегию, исходящую не из стандартных постулатов практического разума, опирающегося на поиск собственных решений, часто противоречащих здравому смыслу, но, в конечном счете, приносящих

успех. Как правило, его социальный статус низкий – крестьянский сын или сын старика со старухой. В семье часто являлся третьим, младшим сыном.

Не женат. С помощью волшебных средств и особенно благодаря своему “не уму” Иван-дурак успешно проходит все испытания и достигает высших ценностей: он побеждает противника, женится на царской дочери, получает и богатство, и славу... Возможно, Иван-дурак достигает всего этого благодаря тому, что он воплощает первую (по Ж. Дюмезилю) магико-юридическую функцию, связанную не столько с делом, сколь со словом, с жреческими обязанностями. Иван-дурак – единственный из братьев, кто говорит в сказке. Иван-дурак загадывает и отгадывает загадки, т. е. занимается тем, чем занимается во многих традициях жрец во время ритуала, приуроченного к основному годовому празднику. Иван-дурак – поэт и музыкант; в сказках подчеркивается его пение, его умение играть на чудесной дудочке или гусях-самогудах, заставляющих плясать стадо. Иван-дурак – носитель особой речи, в которой помимо загадок, прибауток, шуток отмечены фрагменты, где нарушаются или фонетические, или семантические принципы обычной речи, или даже нечто, напоминающее заумь; сравните “бессмыслицы”, “нелепицы”, языковые парадоксы, основанные, в частности, на игре омонимии и синонимии, многозначности и многореферентности слова и т. п. (так, убийство змеи копьем Иван-дурак описывает как встречу со злом, которое он злом и ударил, “зло от зла умерло”). Иван-дурак связан в сюжете с некоей критической ситуацией, завершаемой праздником (победа над врагом и женитьба), в котором он главный участник.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. [http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov\\_lvovua.html](http://ukrstor.com/ukrstor/sokolov_lvovua.html).
3. В. Даль. Словарь современного русского литературного языка. – 1965.

## ЗМІСТ

### ДОПОВІДІ З ПЛЕНАРНОГО ЗАСІДАННЯ

Романенко О.В. Типологія суспільств як предмет соціальної філософії .....	3
Кончин В.І. Геополітична та гео економічна парадигма континентальної Європи та майбутнє України: як змінити код історії для українців? .....	5

### ІМПЕРАТИВИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Островська О.А. Удосконалення інструментарію прогнозування банкрутства підприємств .....	14
Петров В, Покотілов М, н.к.* Кончин В.І. Методичні підходи до проведення корпоративного фінансового аналізу (на прикладі транснаціональної корпорації “Pfizer”) .....	18
Альохіна Т. н.к.* Боровик П.М. Шляхи виходу України з світової фінансової кризи .....	33
Богатиренко К. н.к.* Захарчук С.С. Проблеми існування вітчизняних підприємств в умовах фінансової кризи .....	34
Боровик П.М. Рентні аспекти вдосконалення земельного податку .....	37
Задорожна Р.П. Контролінг як концепція фінансово-господарською діяльністю підприємства .....	46
Кривошеїна Ю. н.к.* Величко О.В. Проблеми фінансового забезпечення сфери освіти в ринкових умовах .....	50
Іващенко Ю. н.к.* Величко О.В. Особливості роздержавлення та приватизації в Україні .....	52
Присяжнюк К. н.к.* Захарчук С.С. Банківська система України у контексті викликів фінансової кризи .....	53
Чвертко Л.А. Страховий ринок України: реалії та перспективи розвитку .....	55

### ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

Батрамеєв С. н.к.* Гридковець Л.М. Механізми формування деструктивної культової залежності .....	59
Василіка Ю. н.к.* Гридковець Л.М. Практичні рекомендації щодо формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі .....	61
Гридковець Л.М. Підготовка особистості до майбутнього шлюбу засобами сучасної школи .....	64
Гридковець Л.М., Кутепова І. Психологическая помощь онкобольным .....	68
Дзюба В. н.к.* Гридковець Л.М. Фактори виникнення агресивної поведінки в підлітковому віці .....	72
Драчук Л.І. Характер людини в епоху італійського відродження .....	74
Дубовицкая Е.А. Юношеский возраст, особенности и проблемы развития .....	75
Загрива Н. Демографічна ситуація на Житомирщині у 2001–2007 роках .....	79
Іванова К. н.к.* Гридковець Л.М. Вплив Журналіського розслідування на особистісні якості журналіста .....	79
Коженко Г. н.к.* Гридковець Л.М. Професійно значимі психологічні якості прокурорсько-слідчих працівників .....	82
Коженко Г. н.к.* Гридковець Л.М. Мовленеві особливості комунікативної діяльності працівника слідчого відділення .....	84
Коляда Г. н.к.* Гридковець Л.М. Дитинознавство як феномен Української культури .....	87
Кутепова І. н.р.** Гридковець Л.М. Трансцендетность жизненного поиска человека .....	88
Новикова А. н.р.** Гридковець Л.М. Психология мотивационных стимулов персонала .....	91
Новосьолова Я. н.к.* Гридковець Л.М. Професійно значущі якості фахівців в сфері економіки .....	96
Опанасюк Т. н.к.* Гридковець Л.М. Психологічні особливості самооцінки сучасних підлітків .....	98
Палагнюк О. Психологічні засади формування соціальної відповідальності у особистості .....	100
Панфилов Д. н.р.** Гридковець Л.М. Мужчина и женщина: от австропитека до сегодня .....	103
Піонтівський-Вихватень н.к.* Гридковець Л.М. Психологічні особливості мотивації навчальної діяльності студентів ВНЗ .....	105
Пионтковская Н. н.р.** Гридковець Л.М. Экология души .....	109
Прядун С. н.к.* Гридковець Л.М. Детские страхи и пути их преодоления .....	113
Сиротич Н.Б. Використання елементів “системи виховання актора” у навчально-вихованому процесі майбутніх дошкільних педагогів .....	115
Сиротич Н.Б. Творчий розвиток педагога як основа його успішної психолого-педагогічної діяльності .....	118

\* н. к. – науковий керівник

\*\* н. р. – научный руководитель

---

Сольська Т. н.к.* Кульбіда Н.М. Основні чинники формування самосвідомості в юнацькому віці .....	121
Твердохліб Ю. н.к.* Гридковець Л.М. Методи оцінки ефективності соціальної реклами .....	123
Ткач Р.М. Тренінг женского розвитку .....	125
Тонкоголос Ю. н.к.* Кульбіда Н.М. Психологічні особливості сімейних установок сучасної жінки у дошлюбному періоді .....	128
Шикуленко А. Эмпатия как психологическая категория .....	129
Шкреттєнко Л.П. Критерії вихованості патріотичних почуттів дітей старшого дошкільного віку .....	131
Юсько Ю. н.к.* Гридковець Л.М. Базові принципи нормалізації сімейних стосунків .....	133
Юськова Н. н.к.* Кульбіда Н.М. Психологічний портрет успішного підприємця .....	135

### СТУДІЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Ашихмина Д. н.р.** Хоменко Т.В. Этимология фамилий и имен славянских народов .....	138
Горбатюк В. н.р.** Хоменко Т.В. Этимология крылатых выражений, заимствованных из английского языка .....	140
Дмитриева А. н.р.** Хоменко Т.В. Этимология прозвищ западных народов .....	142
Бондар О., Макаренко М. н.р.** Хоменко Т.В. Этимология прозвищ славянских народов .....	144
Пионтковский-Выватень Б. н.р.** Хоменко Т.В. Некоторые лексические образы, олицетворяющие представителей различных стран .....	146

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

### Шановні колеги!

Київський інститут бізнесу та технологій  
запрошує взяти участь у роботі науково – практичної конференції  
**“СТУДЕНТ – ДОСЛІДНИК – ФАХІВЕЦЬ”**  
20 травня 2010р.

### Орієнтовна тематика

- Економіка України перехідного періоду;
- Активний менеджмент і маркетинг-шлях до оптимізації управління підприємством;
- Екологічний менеджмент і сучасне виробництво;
- Системи технології;
- Інформаційні технології;
- Математика-статистика-економіка-менеджмент як складові успіху підприємства;
- 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 2010 року надіслати заявку.
- До 01 квітня 2010 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 (Струк Володимир Ярославович)  
**e-mail: [duplom@kibit.edu.ua](mailto:duplom@kibit.edu.ua)**

### Оформлення матеріалів для конференції

- тези доповідей подаються в одному примірнику і на диску;
- 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, ліве – 25 мм, праве – 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**