

Західний науковий центр
НАН України та МОН Украї-
ни

Western Scientific Center of the
National Academy of Sciences of
Ukraine and the Ministry of Education
and Science of Ukraine



ISSN 2409-1375

Громадська організація
«Львівський аналітичний дім»

Public organization
«Lviv Analytical House»

**Психологічні виміри
культури, економіки, управління:
науковий журнал**

**Psychological Dimensions
of Culture, Economics, Management:
Science Journal**

ВИПУСК 22

Львів – 2021

Психологічні виміри культури, економіки, управління : Науковий журнал / [відповідальний редактор Олег Лозинський]. Україна, Львів. – Випуск 22, 2021. – 74 с.

Psychological Dimensions of Culture, Economics, Management: Science Journal / [responsible editor Oleg Lozynskiy]. Ukraine, Lviv. – Number 22, 2021. – 74 p.

Матеріали друкуються у редакції авторів. За дотримання авторських прав, достовірність інформації, коректність висновків відповідальність несуть автори.

Упорядники можуть не погоджуватися з ідеями авторів статей.

Права авторів захищені. При використанні читачами надрукованих у цьому журналі матеріалів слід обов'язково посилатись на автора та вихідні дані цього номеру наукового журналу.

Науковий журнал «Психологічні виміри культури, економіки, управління» зареєстрований:

- Міністерством Юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації, серія KB №22073-11973 ПР від 31.03.2016 р.);
- Міжнародним центром ISSN (Франція, ISSN 2409-1375 від 29.10.2014р.).

Науковий журнал діє у відповідності до законів України: «Про друковані засоби масової інформації в Україні» №2782-ХІІ від 16.11.1992 р.; «Про наукову і науково-технічну діяльність» №1977-ХІІ від 13.12.1991 р.

Редакційна група

Микола Бунік к. політ. н., доц. кафедри української та іноземних мов Львівського регіонального інституту дежуправління при Президентові України

Katarzyna Chudy-Laskowska PhD, Department of Quantitative Methods, Faculty of Management, Rzeszow University of Technology

Нагалія Жигайло д-р пс. н., проф. кафедри менеджменту Львівського національного університету ім. І. Франка

Євгеній Захарчук ст. наук. співроб. Західного наукового центру НАН України та МОН України

Marzena Jankowska-Mihulowicz PhD, Department of Entrepreneurship, Management and Ecoinnovation, Faculty of Management, Rzeszow University of Technology

Ігор Карівець д-р філос. н., професор кафедри філософії НУ «Львівська політехніка»

Ірина Кожушко-Лозинська ст. бібліогр. Львівського держ. університету внутрішніх справ

Ореста Лосик к. філос. н., доц. кафедри філософії Львівського національного університету ім. І. Франка

Богдан Магура к. техн. н., доц. кафедри лісопромислового виробництва та лісових доріг Національного лісотехнічного університету України

Тарас Матвійчук к. соц. н., пров. спеціаліст відділу освіти Мурованської селищної ради об'єднаної терит. громади Пустомилівського р-ну

Уляна Парубій к. філолог. н., ст. викладач кафедри української фольклористики ім. академіка Ф. Колесси Львівського національного університету ім. І. Франка

Teresa Piecuch DSc, PhD, Associate Professor, Department of Entrepreneurship, Management and Ecoinnovation, Faculty of Management, Rzeszow University of Technology

Андрій Поцедушко к. філос. н., доцент кафедри гуманітарної та соціально-економічної підготовки ЛФ Дніпропетровського НУ залізничного транспорту ім. акад. В.Лазаряна

Marta Pomykała DSc, PhD, Associate Professor, Department of Law and Administration, Faculty of Management, Rzeszow University of Technology

Олег Руденко к. мистецтв., доц. кафедри книжкової та станкової графіки Української академії друкарства

Степан Рутар к. філос. н., доц. кафедри суспільних та природничих дисциплін Львівського інституту медсестринства та лабораторної медицини ім. А.Крупинського

Ірина Семків к. пс. н., доц. кафедри психології та психотерапії Українського католицького університету

Elżbieta Szczygieł PhD, Associate Professor, Department of Research on Sustainable Development Faculty of Social Science, Pedagogical University of Krakow

Нігора Хазратова д-р пс. н., доц. кафедри теоретичної та практичної психології НУ «Львівська політехніка»

Зміст:

| | |
|--|----------|
| ПЕРЕДМОВА | 5 |
| Наталія Данилевич. Шляхи покращення фінансово-економічного стану підприємств в Україні | 7 |
| Поцелуйко Андрій. Дух берсеркерів..... | 17 |
| Чайковська Оксана. Мова як засіб спілкування та розвитку мовленнєвої компетентності в учнів старших класів | 33 |
| Лозинський Олег. Чинник амбівалентності у ставленні громадян до корупції | 54 |

Передмова

Науковий журнал «Психологічні виміри культури, економіки, управління» видається з 2013 р. громадською організацією «Львівський аналітичний дім» та Західним науковим центром НАН України та МОН України з метою покращення наукової комунікації, захисту авторських прав науковців, підтримки молодих дослідників.

Науковий журнал виходить 4 рази на рік: у лютому, травні, жовтні, січні.

Автори статей отримують електронну версію Журналу у форматі PDF, при бажанні можна замовити друкований примірник видання.

Вимоги до статей: обсяг 10-12 стор., УДК, прізвище, ім'я, по батькові автора, місце праці (навчання), статус, контактні телефон та E-mail, поштова адреса для надсилання журналу автору; назва статті, україномовна та англійськомовна анотація, ключові слова; постановка проблеми, стислий огляд попередніх досліджень, мета статті, виклад основного матеріалу, висновки; список джерел; фото автора.

Стаття має відображати результати емпіричного дослідження. Теоретичні питання мають обґрунтовуватись «сильними аргументами» (посилання на теоретичні положення визнаних дослідників, закордонні публікації і т.п.).

Редакційна рада заохочує авторів публікувати результати міждисциплінарних досліджень на стику психології, економічної теорії, політології, міжнародних

відносин, правознавства, історії, теорії масової комунікації, культурології, мистецтвознавства, релігієзнавства, педагогіки тощо.

Наукові статті прохання надсилати на електронну скриньку: lviv-forum@ukr.net

Упорядники дотримуються принципів:

- захист авторських прав на наукові твори;
- оперативність оприлюднення наукових праць;
- Інтернет-поширення PDF версії Журналу для ширшого ознайомлення громадськості з публікаціями авторів;
- налагодження співпраці з іноземними науковцями та науковими установами;
- скерування зусиль на входження Журналу до наукометричних баз даних.

Архів усіх випусків наукового журналу «Психологічні виміри культури, економіки, управління» знаходиться на Інтернет-сторінках *Львівський аналітичний дім* та *Психологічні виміри культури, економіки, управління* у соціальній мережі Facebook.

Наталія Данилевич. Шляхи покращення фінансово-економічного стану підприємств в Україні



Львівський національний університет імені Івана Франка, економічний факультет, доцент кафедри менеджменту

E-mail: danylevychnatali@gmail.com

© Данилевич Н., жовтень 2021.

Розглянуто теоретико-методологічні основи аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Запропоновано комплекс локальних заходів, спрямованих на поліпшення фінансово-економічного стану підприємства, а саме заходи по підвищенню ефективності управління та забезпечення стійкої реалізації, і прискорення оборотності оборотних коштів.

Ключові слова: якість, заходи, ефективність, фінансово-економічний стан, ефективність управління, управлінські рішення.

Nataliia Danylevych. WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Ivan Franko National University of Lviv, 79008 Lviv, 18 Svobody Avenue

The theoretical and methodological bases of the analysis of the financial and economic condition of the enterprise are considered. A set of local measures aimed at improving the financial and economic condition of the enterprise, namely measures to improve management efficiency and ensure sustainable implementation, and accelerate the turnover of working capital.

Key words: quality, measures, efficiency, financial and economic condition, management efficiency, management decisions.

Постановка проблеми. Ефективність фінансового

управління організацією безпосередньо залежить від економічної обґрунтованості управлінських рішень. Топ менеджери будь-якої організації повинні бути хорошими аналітиками. І справді без фінансово-економічного аналізу неможливо обґрунтовувати стратегію і тактику розвитку організації, неможлива вироблення оперативних і довгострокових управлінських рішень, особливо в галузі фінансів. Без грамотного аналізу неможливо здійснювати контроль над реалізацією рішень та заходів, об'єктивно оцінити результати діяльності організації, зробити прогноз на майбутнє стану, виявити резерви, які можуть забезпечити зростання ефективності. Тому в професійну підготовку менеджерів всіх рівнів закладається оволодіння методикою фінансово-економічного аналізу.

Для його ефективного проведення менеджеру необхідно вміти вчасно реагувати на зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на роботу компанії, вміти їх прогнозувати та приймати рішення щодо зменшення негативних наслідків їх впливу та усунення. Для здійснення цих завдань керівнику доцільно досліджувати фінансово-економічний стан організації. Прийняття управлінських рішень базується на достовірній інформації про фінансовий стан підприємства. Це означає, що для створення найкращої стратегії та прибутковості організації важливим елементом є оцінка фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства характеризує результати діяльності підприємства. Його аналіз - це складний економічний процес, який передбачає взаємодію між усіма складовими елементами підприємства. На теоретичному рівні науковці розуміють поняття

«Фінансовий стан» по-різному, і в результаті досі нема одностайності щодо його трактування тому проводимо аналіз та обґрунтовуємо результати нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку А. Д. Шеремета для фінансового стану будь-якого підприємства характерні: склад і розміщення засобів, структур їх джерел, швидкість обороту капіталу, здатність підприємства оперативно і по можливості повністю сплатити свої зобов'язання тощо [3].

Г. В. Савицька визначає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, що відображає реальний стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу[5].

На мою думку, фінансовий стан підприємства варто трактувати як стан, при якому підприємство працює прибутково та здатне розширювати сферу своєї діяльності. Таке вузьке розуміння фінансового стану підприємства розкриває детальний погляд на сутність поняття. Працювати прибутково означає, що підприємство стійке і має високі показники рентабельності. Розширювати сферу своєї діяльності — це ефективно використовувати фінансові ресурси і постійно проводити моніторинг використаного капіталу. Так, запропоноване вузьке розуміння містить розширений підтекст.

Постановка завдання. Проаналізувати фінансово-економічний стан підприємств в Україні їх слабкі та сильні сторони та запропонувати шляхи покращення фінансово-економічного стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Успішний бізнес здатний ефективно функціонувати, створюючи цінності для своїх власників. Щоб забезпечити безперебійну роботу протягом тривалого періоду бізнес потрібно тримати під пильним наглядом. Реалізація цієї найважливішої функції управління на підприємстві здійснюється за допомогою систематичного аналізу фінансово-економічного стану.

Функції аналізу і регулювання припускають порівняння і зіставлення фактичних даних досліджуваного об'єкта з заданими параметрами, розробку і подальшу реалізацію управлінських впливів на об'єкт управління з метою регулювання його фактичного стану. Дані етапи управління взаємопов'язані між собою. Їх взаємну узгодженість забезпечує аналіз. В системі управління організацією аналіз виступає як спосіб вирішення завдання, який дає можливість структурувати поставлену проблему, встановити взаємозв'язки і дати їх кількісні оцінки.

Фінансово-економічний аналіз - це оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Фінансовий стан та дослідження ефективності діяльності організації оцінюються за допомогою фінансового аналізу.

Головна мета аналізу фінансового стану - своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Фінансовий аналіз - це вивчення основних показників, параметрів, коефіцієнтів і мультиплікаторів, що дають об'єктивну оцінку фінансового стану організацій та

вартості акцій компаній з метою прийняття рішень про розміщення капіталу.

Існують такі фінансові показники: ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, заборгованості, ринкової вартості компанії, рентабельності, майнового стану та інші показники для комплексної оцінки фінансового стану.

Існують такі методи фінансового аналізу: горизонтальний, порівняний, трендовий, факторний, вертикальний та метод фінсових коефіцієнтів.

Важливою метою компанії має стати мінімізація фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, найменшим рівнем прибутковості. Зазвичай це досягається шляхом диверсифікації форм капіталу, що залучається, оптимізації його структури. Слід мати на увазі, що підприємства, кошти яких створені в основному за рахунок короткострокових кредитів і позик має нестійкий фінансовий стан, так як потрібна постійна оперативна робота по поверненню коштів і потрібні інші джерела для короткострокового залучення в оборот. Оптимальна структура капіталу та його авансування в високоліквідні активи забезпечує високу фінансову стійкість і платоспроможність, що в свою чергу в процесі розвитку підприємства підтримує фінансову рівновагу.

Комплекс локальних заходів, спрямованих на поліпшення фінансово-економічного стану організації включає в себе заходи по підвищенню ефективності управління та забезпечення стійкої реалізації, і прискорення оборотності оборотних коштів.

Метою здійснення локальних заходів фінансового

оздоровлення є забезпечення стабільного фінансового стану підприємства, яке проявляється в стабільності надходження виручки від реалізації, підвищення рентабельності продукції. Даний комплекс заходів відображає суть антикризового менеджменту на підприємстві.

У перший блок включаються такі заходи:

1. За зниженням собівартості, яка включається в себе:

- Зменшення накладних витрат за рахунок спрощення структури управління і приведення чисельності управлінського персоналу відповідно до об'єктивної виробничою необхідністю.
- Поліпшення роботи постачальницької служби підприємства, максимально можливе скорочення посередницьких структур.
- Посилення контролю за якістю послуг, що надаються, усунення їх повторного надання.
- Скорочення витрат на обслуговування обладнання і зменшення податку на майно.
- В якості джерела скорочення витрат, а також отримання додаткового доходу може використовуватися здача в оренду невикористовуваних площ і основних засобів. Особливо актуальним цей захід може стати для підприємств оптової та роздрібною торгівлі.
- Введення персональної відповідальності за використання матеріальних ресурсів, а також завдань по зниженню витрат для всіх відділень і служб підприємства.
- Оптимізація оподаткування.
- Вибір облікової політики підприємства.
- Мінімізація витрат по комунальних платежах.

2. Щодо підвищення ефективності управління

персоналом через:

- Наведені у відповідність професійно-якісного рівня персоналу інноваційним процесам підприємства.
- Управління продуктивністю праці.
- Планування і маркетинг персоналу, управління наймом і обліком персоналу.
- Управління трудовими відносинами, розвитком персоналу, забезпечення нормальних умов праці.
- Управління мотивацією поведінки персоналу.

3. За реорганізації управлінських структур через структурну перебудову з метою забезпечення ефективного розподілу використання всіх ресурсів підприємства, яка полягає в створенні комплексу бізнес-одиниць на основі поділу, з'єднання, ліквідації діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств.

Другий блок заходів спрямований на забезпечення стійкої реалізації і прискорення оборотності оборотних коштів включає наступні заходи:

1. Пошук нових видів продукції або підвищенні конкурентоспроможності вже випускається. Проведення комплексу маркетингових заходів з метою просування або пошуку перспективної ринкової ніші. Сюди входять такі управлінські дії:

- Розвиток служби маркетингу на підприємстві.
- Визначення своїх переваг і недоліків, також переваг і недоліків у конкурентів.
- Виявлення намічених змін на ринку, пошук шляхів реагування на вплив зовнішніх факторів.
- Аналіз внутрішньої інформації про замовлення і прода-

жах, актуальності продукції, повернення продукції, ємності ринку.

- Вивчення покупців з точки зору потреб населення, робота з зовнішніми джерелами інформації.
- Розробка рекомендацій щодо встановлення «вилки цін» на продукцію, участь у розробці та здійсненні гнучкої цінової політики відділу збуту.

Дані управлінські заходи дозволяють виявити ті види продукції, які користуються попитом на ринку, своєчасно помітити зниження цін або збільшення попиту на дану продукцію, і на підставі цієї інформації скорегувати свою виробничу програму, з'ясувавши причини зміни попиту, зробити відповідні зміни в продукції, що випускається, перейти в якщо буде потреба на випуск нової продукції. Проведення подібних заходів також дозволить постійно стежити за діяльністю конкурентів і, в разі необхідності, вживати необхідних заходів для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, поліпшення її збуту, що дозволить завжди бути на один крок попереду конкурентів.

Це неминуче призводить до зниження запасів готової продукції на складі, прискоренню оборотності оборотних коштів підприємства і разом зі збільшенням виручки від реалізації до поліпшення його фінансового стану.

2. Стягнення дебіторської заборгованості передбачає наступні управлінські дії:

- Збільшення частки передоплати за реалізовану продукцію.
- Активізувати роботу юридичної служби щодо стягнення простроченої частини заборгованості.

Проведення подібних заходів дозволить підприємству

підвищити частку грошових коштів, прискорити оборотність оборотних коштів підприємства, що позначиться на його фінансовому стані.

3. Зміна зношеного обладнання або заміна активів під нову продукцію, включає в себе заходи щодо придбання більш універсального обладнання, яке дозволить підприємству при необхідності диверсифікувати.

4. Вибір правильної збутової політики:

- Використання в процесі реалізації продукції інформації про найбільш сприятливих для реалізації регіонах, отриманої в відділі маркетингу в результаті проведених досліджень.
- Налагодження прямих зв'язків зі споживачами продукції і максимальне скорочення посередницьких послуг.
- Відкриття власних магазинів.

Проведення подібних заходів дозволить значно знизити ціни на продукцію, що випускається, так як будуть відсутні багаторазові націнки, вироблені посередницькими організаціями, таке зниження цін не може не позначитися на конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Отже, запропоновані заходи неодмінно сприятимуть покращенню фінансово-економічного стану підприємства, найефективніше діють в комплексному впровадженні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідивши теоретичні основи аналізу фінансово-економічного стану робимо висновок, що регулярний фінансово-економічний аналіз є важливим для організації, це забезпечує порядок та стабільне зростання фінансових показників компанії. Для кожної галузі також

існують свої специфічні методи покращення фінансово-економічного стану. Щоб дати рекомендацію для покращення фінансового стану потрібно дослідити специфіку діяльності компанії та як компанія розвивалась і як вона працює з фінансами цей напрямок буде наступним етапом досліджень.

Список джерел

1. Городинська Д. Економічна стійкість підприємства / Д. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (42). – С. 141–146. 2. Обущак Т. Сутність фінансового стану підприємства / Т. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 92–100.
2. Рудницька О. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О. Рудницька, Я. Біленька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 132–138.
3. Данильчук І. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. Данильчук // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2.
4. Карпенко Г. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62.
5. Крайник О. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / О. Крайник, Є. Барвінська. – Львів, 2003.
6. Мороз Е. Економічні особливості застосування факторингу в Україні / Е. Мороз, І. Грисюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2010. – № 3. – С. 47–57.
7. Смачило В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. Смачило, Ю. Будникова // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 35–40.
8. Фінансова санація підприємства / [В. Фридинський, В. Плотніков, А. Дерев'янку] // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2011. – № 8. – С. 79–83.

Поцелуйко Андрій. Дух берсеркерів



Доцент кафедри гуманітарної та соціально-економічної підготовки Львівської філії Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. акад. В.Лазаряна, кандидат філософських наук.
E-mail: senjababuin@gmail.com

© Поцелуйко А., серпень 2021.

Стаття присвячена дослідженню архаїчного підґрунтя української етнокультурної спадщини за допомогою методологічних принципів порівняльної індоєвропейської міфології та висновків порівняльно-історичного індоєвропейського мовознавства. Реконструюються та аналізуються загальноіндоєвропейські соціо-функціональні архетипи, досліджуються загальноіндоєвропейські міфологеми.

Ключові слова: архетип, парадигма, міфологема.

Potselujko Andrij. The spirit of berserkers

The article is devoted to the research of prephilosophical outlook of ancient Slavic tribes. This investigation is based on the methodologies of modern comparative Indo-European mythology, namely on the theory of trifunctional Indo-European ideology structure (the Dumézil's theory).

Key words: archetype, paradigm, mythologem.

Порівняльно-історичний метод, успіхи семантичної реконструкції та структурні студії, зумовили серію опублікованих праць, які визначають окремі важливі фрагменти внутрішнього устрою племен-носіїв архаїчних індоєвропейських діалектів. На основі відомостей лінгвістики окреслюється досить чітка картина культури. Саме тому актуальним є ґрунтовне академічне вивчення тих елементів дохристиянської міфології в системі української духовної спадщини, які сягають своїми

витоками прадавньої індоєвропейської основи.

Так само як американські індіанці, що мали особливі військові союзи, давні індоєвропейці мали військові угруповання з їх власними традиціями та законами. Санскритське слово *swadha* („традиція”) етимологічно споріднене з грецьким *ethos* і латинським *sodales* („член організації”). Берсеркери формували такі групи. Щоб звершати хоробрі діяння берсеркера, людина повинна була бути одержимою.

Викликався цей раж вигукуванням та співами. Давні греки та римляни кричали в бою подібно до зграї гамірливих птахів, символу чоловічого союзу. Фракійські, кельтські та германські бойові пісні, подібно до рокотання хвиль підбадьорювали воїнів.

Танець стимулював у ще більшій мірі. Месопотамські берсеркери *Tukulti-Ninurta* танцювали на полі бою; ведичні індійці робили те ж саме. Індра і загін його воїнів-марутів танцювали прикрашені золотими пластинами. Грецькі та іранські воїни мали аналогічний звичай, а для Гектора бій сам по собі був танцем. Древні фракійці танцювали на полі бою, так робили і оголені кельтські воїни, що мали на собі лише браслети і золоті кільця на шії. В часи Цезаря римляни ще зберігали традицію танцю із зброєю в руках, хоча це вже робили не воїни, а жерці *Salian*. Таким чином танці, що були частиною ритуальної практики усіх давніх воїнів, зокрема виконувались і берсеркерами. За їх допомогою вони розпалювали у собі бойову лютість [1].

Германські воїни також танцювали перед боєм. Тацит описує танок юних оголених воїнів наступним чином:

Вони мають лише одне видовище, яке відбувається під

час кожного зібрання. Оголені юнаки кидаються у танок поміж гострих мечів та списів. Тренування виробляє майстерність, а у майстерності проявляється краса, але вони це роблять не задля вигоди чи платні. Хоча їх хоробрість б'є ключем, їхньою нагородою є лише захоплення глядачів.

І індоєвропейські військові танці і ранньосередньовічні зображення танцюючих воїнів підтверджують свідчення Тацита про оголену молодь, що танцює із зброєю в руках. Ці молоді люди були берсеркерами. Ассірійські берсеркери, кельтські Gaesati, навіть ацтекські дикі воїни танцювали оголеними. Вотан, як бог берсеркерів, керував танцем. Датський золотий амулет зображає його танцюючим, одягнутим лише в шолом і досі не знайдений пояс – подібно до воїнів з Grevenswaenge, Hirschlanden, та інших. З геройськи винесеною з-за голови вперед рукою, він крутить щитом, сокирою, списом і булавою в танці. Ритмічні пісні і танці збирали воїнів до купи, вводили їх в стан трансу і прокидали в них воїнську одержимість. Бойові танці і пісні оживляли міфічні баталії, перетворюючи таким чином воїнів на міфологічних героїв. Як зауважив Мірча Еліаде : „Шалені і дикі воїни-берсеркери відтворювали стан священної люті (wut, menos, furor) премордіального світу.” Вовчий хвіст Вотана, який можна побачити на датському медальйоні, робить його також воїном-вовком та перевертнем. Перетворення на звіра має багато спільного з одержимістю бойовою ярістю; вовкулаки і берсеркери були дикими та несамовитими, і тих і інших неможливо було поранити.

Питання чи усі оголені та наполовину оголені воїни вважали себе невразливими, залишається відкритим. Психологічні і фізіологічні характеристики стану бойової люті, що детерміновані підвищенням концентрації адреналіну могли породити такі вірування. Адреналін розширяє дихальні шляхи, покращуючи дихання і звужує кровоносні судини шкіри та кишок, через що м'язи інтенсивно збагачуються кров'ю, що дозволяє їм здійснювати великі зусилля. В хірургії ця речовина застосовується як кровоспинний засіб [1].

Підбадьорені приливом адреналіну люті воїни почували себе сильнішими і менш вразливими за інших. Вергілій розповідав про Latin Messapus, що ні вогонь ні сталь не могли вчинити йому шкоди. Про деяких італійських воїнів-вовків таких як Hirpi Sorani, також говорилося, що вони не бояться вогню.

Це лише розрізнені та нечіткі свідчення древності. Твердим ґрунтом є середньовічна Скандинавія, де вірили в те, що берсеркерів, які поклонялись Одіну, неможливо було поранити ні вогнем ні залізом, а лише дерев'яними кілками. Про Малабарських атокс в іншому кінці світу говорили, що "їх не зупинить ні вогонь ні меч".

Невідомо чи всі наполовину оголені воїни древності розпалювали в собі божевільну лють, але Страбон повідомляв, що усі кельти та германці воювали в стані одержимості, тож якщо звичайні воїни були схильними входити в транс ярості, то елітні воїни, що йшли в перших рядах мали бути ще більш шаленими. Цей стан характерний для індоєвропейських воїнів, що прагнули „нев'янучої слави“, оспіваних Гомером та ведичними гімнами.

Лінгвістичний аналіз загально індоєвропейських слів і концептів показує, що традиція ведення бою в стані божевільної люті є дуже давньою. Її витoki сягають очевидно четвертого тисячоліття до нашої ери. Термін „шалена атака” eis-, спільний для ведичних, іранських і германських воїнів, дозволяє припустити, що берсеркерівський стиль ведення бою виник, ще до розпаду індоєвропейської спільноти [1].

Дюмезіль зазначав, що „Aesma” (для зороастрійців) була одним з найгірших видів зла, а згодом в уяві маздеїстів, стала найжахливішим демоном, що втілював антисуспільний деструктивний шал. Релігія іранців трактує як персоніфікацію зла ті якості, що прославляються як чесноти марутів, богів-помічників Індри, і їхнього батька, грізного Рудри: „гарячого” (“impetuous”) і без сумнівів „несамовитого” (“furious”). Ці поняття (“impetuous” та “furious”) прийшли в англійську мову з давньогрецької (грецькі тексти неможливо конвертувати в тексти ASCII (американського стандартного коду обміну інформацією), спорідненим з ними є латинське „ira” і напевно також давньоскандинавське „eiskra”, що виражало гнів диких берсеркерів, таким чином ми маємо тут справу з технічним терміном, що характеризує індоєвропейські „військові угруповання”.

Дух берсеркерів другого тисячоліття до нашої ери був, скоріш за все, таким же як і середньовічних лютих воїнів. Англійське слово “mind,” споріднене з “mania,” походить від того ж кореня, що і санскритське manas та грецьке menos, що означає одночасно і “дух” і “ярість.” Для

гомерівських воїнів менос означало „тимчасову спонуку одного, кількох або й усіх тілесних чи ментальних „органів” зробити щось особливе, спонуку яку можна відчутти, але на яку не можна впливати ”. Менос приходить згори; завдяки йому герої звершали свої великі діяння, а індоєвропейська героїчна поезія співає йому хвалу. На його ґрунті виростають різноманітні форми самопосвяти новим ідентичностям, таким як воїни-вовки та берсеркери.

На стародавній півночі слово берсеркер спершу означало „воїн одягнутий у ведмежу шкіру.” Але коли „бера” (ведмідь) перетворилось на „бйорн”, слово берсеркер перестало бути зрозумілим і стало означати „оголений воїн.” Пізніше так стали звати тих, що бились без панцирів і одягу з божевільною відчайдушністю і слово берсеркер набуло свого сучасного значення – „божевільний боєць”. Старе значення „воїн-ведмідь” проглядається у берсеркерівській традиції кусати свої щити. Цей звичай відомий завдяки Snorri Sturlusson і його „Ynglinga saga”, та шаховим фігурам 12 століття з Isle of Lewis (Outer Hebrides). При швидкому покусанні щита виникає звук подібний до клацання ведмежих щелеп перед нападом, що посилювало транс воїнів-перевертнів [1].

Вотан, ім'я германського бога (від якого походить англійське слово "Wednesday"), що означає „ярість”. Бути берсеркером означало бути подібним до Вотана, чії шанувальники, зокрема й франки у четвертому столітті нашої ери вважали, що бездіяльне життя є великим горем, в той час як війна дарує найвище щастя. Коли франки стали християнами у 496 році нашої ери, їх

традиційні стилі ведення бою не зникли в одну мить. У 553 році їхня армія в Італії все ще мала у своїх лавах наполовину оголених воїнів, без панцирів і шоломів. Багато хто з них можливо все ще залишались людьми Вотана: повідомляючи про принесення ними в жертву людей, Прокопій каже: „Хоча ці варвари і перейшли в християнство, вони здебільшого тримаються своєї старої віри”. Аналогічно історик Агатіас називає франкських воїнів божевільними і нестриманими, як і решта північан. Для них, прийняття Христа означало лише прийняття нового покровителя у війні. Деякі зайшли так далеко, що стали наділяти Христа якостями Одіна – свідченням цьому є теракотова меморіальна дошка шостого століття знайдена у Гресіні, на якій зображено Христа як елітного воїна, із зв'язаним до купи волоссям, з намистом і по молодечому оголеним як берсеркер. Пізніше, у нордичних сагах, Христос як найвідважніший воїн Всевишнього звався „Божим берсеркером.”

Традиція входження в бій оголеним збереглась від античних часів до середньовіччя і у кельтів, що відомо з хронік про ірландських воїнів та з ірландських легенд. У східній Європі склавенські (слов'янські) воїни шостого століття бились без сорочок. Оскільки такий елемент одягу як сорочка на той час уже був у наявності у представників цих племен, то це означає, що вони навмисне скидали їх як берсеркери в душі індоєвропейської традиції ведення бою. Іранці середніх віків також підтримували звичаєвість божевільної бійцівської люті [2].

В середньовічній Європі потреба в оголених бесеркерах

ставала все меншою і меншою. Оскільки все більше воїнів носило панцирі, то проявом виняткової хоробрості став вважатись такий жест, як закидання за спину щита. Навіть освячений віками танець з мечем і списом тепер уже виконувався в повному обладунку, про що свідчить зображення на шоломі сьомого століття з Sutton Hoо.

Берсеркери в середньовічній літературі зображені послідовниками давніх вірувань і традицій. Беовульф займає берсеркерівську позицію, коли відмовляється від обладунків перед двобоєм з Grendel. Він бився з потворою відкинувши шолом, щит і меч. Однак у християнізованій версії легенди Беовульф уже покладається на милість божу, а не на силу яку викликає змінений стан свідомості, як це робили люди Вотана в давні віки.

Шістсот років після Беовульфа, у 13 столітті Сакс Граматик у "Gesta Danorum" повідомляє, що Асмунд закинув свій щит за плечі, щоб битись більш відчайдушно і сміливо чим відповідно здобув більшої слави. Норвезький король Hakon the Good у 935 і 961 роках також крокував полем бою зневажаючи панцир і сміючись.

Сміх цього короля показував зневагу до ран. Такі берсеркерівські жести часто чинились королями та іншими лідерами оспіваними в численних нордичних переказах про воїнів.

Середньовічні берсеркери часто були лордами битв. В баталії 9 століття яка відбулась у Northumbria, ісландський вікінг Thorolf мав на собі шолом, але не панцир, а коли ворог почав перемагати „...Він став таким несамовитим, що закинув щит за плечі, і взяв по списові у кожную руку. Він біг попереду б'ючи і колючи на обидва боки. Вороги

розбігались хто куди, але він вбив багатьох... потім Thorolf витягнув свій меч і став ним розмахувати, тоді його люди кинулись за ним в атаку" [1].

Берсеркерівський жест закидання щита за спину можна знайти на єгипетських барельєфах, що зображають сардинських гвардійців Рамзеса II та на давньогрецьких статуях воїнів.

Ісландські саги часто змальовують берсеркерів як диких, виючих воїнів, інколи як шляхетного походження захисників королів, а іноді як волоцюг. Однак одним з останніх берсеркерів була жінка, а події відбувались в Північній Америці. Одного разу в одинадцятому столітті гренландці під керівництвом Карлсфені прибули, щоб осісти у Вінланді, але натрапили на великий натовп скраелінгів (індіанців), що чинили їм опір. Оскільки індіанці закидували їх камінням з пращ, гренландці заховались між двома валунами. Жінка на ім'я Фрейдіс спочатку стояла в безпечному місці, але потім вийшла вслід за чоловіками. Коли ж скраелінги кинулись на неї, вона піднявши меч вбитого гренландця оголила свої груди (розірвавши одяг лівою рукою) і ляснула по них мечем, від чого індіанців охопив жах. Вони втекли до своїх човнів і поплили геть. Люди Карлсфені підійшли до неї, вихваляючи її хоробрість. Оскільки Фрейдіс билась з оголеними грудьми і перелякала ворогів нечуваною хоробрістю її можна вважати берсеркером [1].

Християнство заборонило берсеркерівську традицію, але її дух продовжував жити. Серед острівних кельтів він зберігся найдовше. Шахові фігурки пішаків 12 століття з Isle of Lewis (Outer Hebrides) зроблено у вигляді воїнів, які

кусають власні щити одержимі бойовою ярістю. Крім цього, коли у 1138 король Давид Шотландський зустрів англо-нормандську армію у Battle of the Standard, то воїни з Galwegia і Highland, домагались права йти в наступ першими, попереду його придворних лицарів, що були одягненими в лати. Зі списами і мечами вони кинулись в бій без панцирів, сповнені гнівом і відвагою, щоб бути розстріляними англійськими лучниками. Ті рештки, що вцілілими добрались до англійської лінії, не могли нічого вдіяти проти лицарів в латах, які спішилися. Коли ж вони почали втікати, то потягнули за собою решту шотландської армії, так само як це сталось з кельтськими берсеркерами Gaesati у Telamon 1350 років перед цим.

Не дивлячись на неефективність берсеркерівської тактики супроти „модернізованих” військ, ірландські воїни тринадцятого століття все ще вступали в бій босими і з оголеними торсами, озброєні одними лише сокирами. Діючи так вони чинили подібно до давніх берсеркерів, які через відсутність панцирів були швидкими і відчайдушно хоробрими. Не загинув і літературний образ берсеркера: в пізніх середньовічних сагах словом „берсеркер” називали хороброго, не знаючого страху воїна.

Проте слід зазначити, що й набагато раніше, проводились спроби поєднувати різні військові стилі. Коли армії класичної Греції та імперського Риму стали регулярними та дисциплінованими подібно до месопотамської та єгипетської, берсеркерів стали наймати з інших країн і вести за ними строгий нагляд.

В асирійському епосі Tukulti-Ninurta не згадуються жодні війська окрім берсеркерів, та цар повинен був мати також і регулярні асирійські частини, оскільки будь-де,

якщо ми зустрічаємо берсеркерів, то обов'язково знаходимо регулярні підрозділи які їх контролювали, особливо коли ті служили особистими охоронцями правителів. Як видно на барельєфі з Abu Symbel, Рамзес II поєднував сардинських гвардійців з єгипетськими. Так само і біля Траяна зображені і босоногі берсеркери і римські легіонери, аналогічно чинив і норвезький король Harald Fairhair у 872 році.

Греки та римляни вважали себе цивілізованими людьми, а всіх інших „варварами“. Визначальною ознакою „варварства“ була нерозсудливість, що проявлялась у хвальковитості, нетерплячості, у зловживанні їжею та вином, а що стосується військової справи, у необдуманому наступі та боягузливому відступі. Для Платона та Аристотеля, пожадливе поглинання їжі та питва, що було ідеалом індоєвропейських воїнів, означало брак самоконтролю та розсудливості, в той же час хоробрість „варварів“ була чимось більшим, ніж безглузда хвальковитість. Західні антропологи, описуючи американських індіанців зазначали, що їм мало було чого втрачати у житті, і тому вони сміливо йшли назустріч смерті. Безрозсудство, на їх погляд, лежало в основі „варварської“ військової тактики, тоді як греки та римляни надавали перевагу дисциплінованому способу ведення бою.

Проте не завжди було так. Греки облишили успадковану індоєвропейську військову традицію, проте відбулось це не одразу. В Іліаді ми бачимо перший крок на цьому шляху: грецькі загони зберігали тишу, слухаючи накази, на відміну від троянців, які шуміли і вигукували.

Протягом архаїчного періоду більшість греків облишивши зброю, жила мирним життям у своїх містах, носячи простий одяг замість гаптованих золотом шат індоєвропейських воїнів. Дисципліновані загони гоплітів класичного періоду незворушно стояли в лаві, допоки афіняни не зіштовхнулись з відсталими аетолійцями, що передали гоплітам звичай погойдуватись в строю. Пізніше коли афіняни мали потребу в штурмових загонах, то наймали аетолійців чи фракійців. Швидкість, лють, і відсутність панцирів робила їх подібними до берсеркерів.

Ранні римляни також успадкували індоєвропейські воїнські стилі. Італійські племена споріднені з кельтами та германцями, принесли їх на Італійський півострів близько 1000 років до нашої ери. Згодом римське військове мистецтво пішло іншим шляхом, запровадивши фалангу та ввівши уніформу. Різноманітні вовки, мінотаври, коні та кабани зображені на штандартах легіонів поступились місцем орлові. Одяг і зброя стали стандартними, солдати коротко стрижені. Перед атакою вони стояли нерухомо і зберігали тишу, допоки не було команди битись. Найбільшими недоліками польових командирів вважались поспішність і безрозсудна хоробрість. Римляни згідно Дюмезілю втратили навіть пам'ять про загони воїнів, що вважали себе чимось більшим за людей, для яких ініціація означала оволодіння надприродними силами, як для скандинавських берсеркерів та ірландських феніїв [1].

Предки греків та римлян успадкували не лише індоєвропейський берсеркерівський бойовий стиль, але й міфологізовану традицію воїнів-вовків. І справді Рим засновано воїном-вовком, якого виховала вовчиця. Подібні

міфи знаходимо в Європі, Азії і навіть Америці. Пізніше, в класичний період, Греція та Рим замінили ці бойові стилі іншими, базованими на дисципліні, що дозволило їм здійснити неймовірні завоювання, зокрема через те, що крокування нога в ногу справляло той самий ефект, що й танець для диких воїнів – надавало енергії і дозволяло відчувати себе єдиним цілим з усією армією.

Греки та римляни захоплювались кельтським та германським воїнським божевіллям (*vesania, iracundia, furor*), їхнім безрозсудним гнівом, одержимістю з якою вони кидались в бій, але самі більше довіряли розуму, волі і дисципліні. Це зрештою все теорія. А на практиці римляни теж бились з несамовитою лютістю, бо однієї лише врівноваженості не достатньо. Навіть класичні історики відчували, що грізний бойовий дух, який виявляв себе в військах Олександра і Цезаря, походить від властивості „битись як звірі”. Та не зважаючи на все це, теза Дюмезіля про те, що римляни забули давні воїнські стилі, є вірною.

В той же час у центральній та північній Європі давні бойові традиції і дух збереглись у скандинавів, сарматів, і вільних острівних кельтів, яких описав Страбон. Кімри і тевтонці у 120 році до нашої ери, Аріовіст у 60 році до нашої ери застосовували старі бойові стилі у протистоянні романізованим кельтам в Галії. Коли Аріовіст з його військом виступив проти Цезаря, Cassius Dio, склав для свого правителя промову з цього приводу. В ній повторювалась велика кількість грецьких та римських кліше, що характеризували північних воїнів; але цей їх опис був не лише стереотипним, але і правдивим: ці люди

й справді були високими, оголеними, відчайдушними, шумкими, некерованими і лютими.

Північні воїни протистояли Римській імперії в період піку її могутності, що спонукало Тацита саркастично зауважити, що германська свобода є більш смертоносною для Риму, ніж перський деспотизм. Після того, як римляни дійшли до Рейну, Цезар почав рекрутувати північан. Наступні імператори активно продовжували цю справу. Велика кількість наполовину оголених північних воїнів служили в римській армії у першому столітті до нашої ери, серед них германські воїни чия перемога при Mons Graupius у 83 р. н.е. встановила римську владу у Шотландії.

Берсеркери Траяна представляли добре вкорінену традицію, і в якості бійців босоногих штурмових загонів виконували важливу функцію в римській армії. Спершу вони були імператорським ескортом. Поступово їх роль зростала. У 296 році нашої ери майбутній імператор Алектус повів своїх франкських гвардійців у битву без лат, одягнутими лише у сорочки та плащі. Під час завоювання Італії в 311 році нашої ери, переможні кінні гвардійці Костянтина, були одягнутими у берсеркерівському стилі, без панцирів, в одних лише шоломах, в той час як гвардійці Максентіуса, що потерпіли поразку, носили кольчугу довжиною до колін. Берсеркерівська традиція носити шолом, але не лати простежується від епохи бронза аж до часів ісландських саг. Іноземні гвардійці Костянтина подібно до берсеркерів Tukulti-Ninurta безпосередньо оточали свого правителя під час бою.

Імператор Юліан, подібно до Алектуса був без панцира коли кинувся на ворогів під час злосчасного відступу з

Ktesiphon у 363 нашої ери. Амміан повідомляв, що Юліан „не думав про свій панцир” (*oblitus loricae*), що часто розумілось як те, що він забув про лати через поспіх чи розсіяність. Але слово *oblitus* в той же час може означати, що Юліан міг невмисно знехтувати панциром. Він відчайдушно кинувся у вир битви, щоб пробудити у своїх воїнів бойову лють (*iras sequentium excitans*). Це був берсеркерівський подвиг імператора, який від початку і до кінця покладався на північних воїнів [1].

В останні роки римської імперії, коли елітні римські загони переважно були германськими, Gratian (375-383) дозволив своїм людям спершу відмовитись від панцирів, а потім і від шоломів. В цей період берсеркерівський бойовий дух переповнював римську армію, що зумовило зміну її тактики. Так у 354 році нашої ери Костянтин II переміг в битві з алеманами, після того як три його офіцери Arintheus, Seniauchus, і Varro, дико і несамовито накинулись на ворога "*non iusto proelio sed discursionibus.*"

Нордична волелюбність, хоробрість і прагнення перевершити решту воїнів замінили римський порядок і муштру, культ героїчного двобою замінив мистецтво організованого групового бою.

В битві при Адріанополі у 378 році нашої ери недисциплінований берсеркерівський дух призвів до загибелі імператора Валенса і всієї Західної імперії. Рим зазнав поразки, оскільки римська армія вже не складалась з римлян, а була сформована в основному з північних воїнів-носіїв духу відчайдушних атак, а не римської дисципліни. При Адріанополі ці воїни невчасно кидались в бій, всупереч наказам, чим завалили імператорський

стратегічний план. Коли ж вони відступили (що також є германським звичаєм притаманним для легкоозброєних воїнів), то спричинили великий безлад [1].

Та не зважаючи на це дух берсеркерів викликає у нас захоплення. Це допомагає нам збагнути історію цього воїнського стилю і спосіб мислення, на базі якого він сформувався. Теза про те, що нам ніколи не зрозуміти давніх людей не є аксіомою, ми можемо долати прогалини у знанні.

Список джерел

1. Speidel M.P. Berserks: A History of Indo-European "Mad Warriors" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: es.geocities.com/sucellus24/2063.htm.
2. Verheyden I. Vedic Aryans in West Asia // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bharatvani.org/books/ait/ch45.htm

Чайковська Оксана. Мова як засіб спілкування та розвитку мовленнєвої компетентності в учнів старших класів



Практичний психолог, викладач психології у Львівському центрі професійно-технічної освіти Державної служби зайнятості.

м.т. 0982328082; E-mail: OKSANA22CH@ukr.net

© Чайковська О., березень 2021.

У статті проаналізовані теоретичні та практичні шляхи визначення та розвитку мовленнєвих здібностей старшокласників. Запропоновано систему розвитку творчих мовленнєвих здібностей шляхом використання описових текстів та методів розвитку мовлення на психічну та мовленнєву діяльність молодих осіб. Матеріали дослідження доцільно використовувати вчителям старших класів, а саме вчителям української мови та літератури та шкільному психологу для роботи з даною категорією учнів.

Ключові слова: мова, мовлення, мовленнєва компетентність учнів, психолінгвістика та нейролінгвістика, визначення особливостей текстів-описів як розвитку мовленнєвої компетентності учнів через вивчення рівня (ступеня) ригідності їх мовлення.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження полягає в тому, що прослідкувалась необхідність змінити підхід до вивчення мови. І мова і мовлення досить довго не могли віднайти належного місця та уваги в науці психології. Адаже довший час до вивчення мови підходили в системі пізнавальних процесів і розглядали її після вивчення мислення та його процесів. Згідно цього мислення трактувалось як первинне, а мова отримувала статус "форми думки". Або в темі "Спілкування" та його

функції. Мова - це явище надзвичайно складне і неоднозначне. Звичайно, завдяки мові та мовленню здійснюються і мислительні операції і функції спілкування, але найважливіший зв'язок і залежність існують між мовою та свідомістю людини, бо мова є невід'ємним компонентом психічної діяльності людини надає їй власне людського характеру.

На даний момент традиційна психологічна наука розглядає мову, як знак і своє завдання як науки вбачає в тому, щоб виявити характер взаємостосунків які існують в самій мові, як системі та між нею та мовленням. Серед психологів довший час не було однозначності в підходах до цього питання та трактуваннях отриманих результатів. Зокрема, асоціативна психологія розглядала мову як результат асоціацій слів з уявленнями про предмети, тобто зі значеннями цих слів. Стосунки між мовою та мисленням асоціаністи трактують, як утворення асоціативних зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над цією тематикою працювали різні вчені. Радянський психолог Виготський Л.С у своїй праці "Мышление и речь" сформулював принцип локалізації функцій, які відрізняють роботу мозку людини від роботи мозку тварин. Він вперше висловив ідею про те, що мозок людини відзначається новим принципом організації функцій який він позначив як принцип «екстракортикальної» організації психічних процесів (за допомогою знарядь, знаків і перш за все мови).[1] Виготський Л.С. вважав, що форми соціальної поведінки, які виникають у процесі історичного життя, призводять до формування в корі головного мозку людини нових

«міжфункціональних» зв'язків, які й роблять можливим розвиток вищих форм психічної діяльності без суттєвих морфологічних змін самого мозку. Пізніше ця ідея про «нові» функціональні органи була розвинута Леонтьєвим О. Н. та Лурія О.Р. у їх працях [13; 4]. Відомий психолог та лінгвіст Леонтьєв О.Н. у праці "Теория речевой деятельности" вважає, що введення в лінгвістику даних та принципів інших наук повинно призвести до розширення меж лінгвістики та перетворення її з науки тільки про мову. В науку про мовленнєву діяльність у цілому.

Мета дослідження: виявлення співвідношення мови та свідомого, мовленнєвого та мислительного процесів з мовленнєвою діяльністю. Здійснення психологічного аналізу вияву цієї діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виготський Л. С. сформулював фундаментальне положення про різний вплив зони ураження мозку на вищі психічні функції у дитячому віці та в дорослої людини. У дитячому віці зона ураження викликає системне недорозвинення відповідних вищих функцій. Інша картина виникає під час ураження тих самих зон кори головного мозку. В дорослої людини порушується робота більш елементарних (але залежних) центрів і відносно менш потерпає найближчий вищий щодо нього центр, стосовно якого він сам не перебуває у функціональній залежності.

Мовлення – це процес використання людиною мови для спілкування. Залежно від віку, специфіки діяльності, середовища мовлення людини набуває певних особливостей - попри те, що люди спілкуються однією

мовою. Наприклад, мовлення однієї людини образне, яскраве, виразне, переконливе, а іншої – навпаки, обмежене, бідне, сухе, малорозуміле. У цьому вже виявляється відмінність у володінні мовою. Кожній людині властиві індивідуальний стиль мовлення, відмінність в артикуляції звуків, інтонуванні, логічній виразності. Кожен говорить по-своєму, хоча й користується спільною для всіх мовою.

Мовлення не існує і не може існувати поза мовою. Мова – знакова система, що використовується для вираження думок, для спілкування; побудована на звуковій основі, для передачі думки використовує слова; володіє граматичною системою, що забезпечує функціонування системи та створення найскладніших структур тексту. Водночас сама мова існує як жива лише за умови, що її активно використовують люди. Мова розвивається та вдосконалюється у процесі мовного спілкування. Саме мовлення є формою актуального існування кожної мови.

Мовлення розглядають також як мовну діяльність, оскільки за його допомогою можна, наприклад, забезпечити спілкування, розв'язання мнемонічних завдань або завдань подумки. Відповідно, мовлення може набувати вигляду мовних дій, що є складовими іншої цілеспрямованої діяльності, зокрема трудової чи навчальної.

Слово «мовлення» використовується у трьох різних значеннях:

- як діяльність, процес;
- як продукт мовленнєвої діяльності;
- як ораторський жанр.

У нашому повсякденному житті прослідкувати за усім

цим нелегко. Ми користуємось мовою, не замислюючись, як вона функціонує. Здатність до мовлення сприймається нами як зрозуміле, природне явище. Складності тут не бачимо, питання, тим більше такі, які не вирішуються, не виникають. Предметність нашого мислення, що найбільш яскраво виявляється у дітей, властива й дорослим і саме це виводить на другий план засоби мовлення.

У мовознавстві, психології існує термін - мовленнєва діяльність. Можна замислитись над питанням: Чому не говоріння, розмова, просто мовлення? Чому діяльність? Чи випадково тут це слово?

Що ж таке мовленнєва діяльність? У вузькому розумінні мовленнєву діяльність можна сприймати як «плин мовлення», у широкому - як діяльність, що входить у більш широку систему діяльності індивіда як один з її компонентів. У психології та лінгвістиці мовленнєва діяльність сприймається, як продовження будь-якої звичайної діяльності, що відбувається на найвищому рівні роботи мозку. Відомий психолог та лінгвіст Леонтьєв О.Н. у праці «Теория речевой деятельности» вважає, що введення в лінгвістику даних та принципів інших наук повинно призвести до розширення меж лінгвістики та перетворення її з науки тільки про мову. В науку про мовленнєву діяльність у цілому.

Використання мови можна порівняти з використанням будь-якого знаряддя праці, інструмента. Тільки використання не те, яке обумовлене функціонуванням переважно нижчих відділів нервової системи (поряд з використанням вищих відділів), а те при якому дія на об'єкт - видима, явна. У той час як користування мовою

обумовлює функціонування переважно вищих відділів системи. І ця дія - невидима, неявна.

Будь-яка діяльність, як ми всі її розуміємо, має свою мету, засоби та об'єкт.

Психолог Виготський Л. С. відзначав, що думка не просто «одягається» в слова, що це не просто перехід думки в мовлення. Він підкреслював, що думка не переходить у слово, а здійснюється у слові. Думка у мовленні будується, уточнюється, виправляється, доповнюється. Цей перехід думки у мовлення Виготський Л. С. назвав «складним й драматичним» [1]. Існує, декілька методів вивчення того, як відбувається процес втілення думки в слово. Наприклад, дуже багато може дати вивчення того, як мовлення виправляється, доповнюється. Що призводить до того, що одні слова вилучаються, викреслюються, замінюються іншими, знову уточнюються? У чому все ж таки полягає їх відмінність? Цей метод можна назвати власне лінгвістичним.

Наступний метод - спостереження за розвитком мовлення дитини. Помічено, що розвиток певних процесів або здібностей протягом усього життя індивіда в загальних рисах повторює історичний розвиток усього роду (наприклад, людства). На прикладі того, як дитина навчається говорити, ми можемо для себе багато що уточнити з того, як у людини історично формувалась здатність до мовлення. Цим займались завжди видатні вчені та філософи, але через складність питань нерідко приходили до суперечливих висновків. Потрібно підкреслити, що запропонований метод не є достатньо об'єктивним, хоча й вносить великий вклад у вирішення питання. Цей метод можна назвати експериментально

генетичним.

Ще один важливий метод - метод нейролінгвістики: це спостереження за мовленням (за його особливостями) і діяльності окремих зон мозку. Це експериментально – патологічний метод, або метод нейропсихологічного аналізу.

Протягом тривалого періоду мовленнєва діяльність у процесі мовлення майже зовсім не вивчалась. Вважалося, що немає можливості висловити судження про «чорний ящик», тобто про мозок. Нервові процеси мовленнєтворення зовсім ігнорувались, тому що вони були ніяк не виражені. Справа в тому, що мовленнєва діяльність (видима, як письмо, процес писання, або така, яку можна чути, як голос, говоріння) є вже наслідком складної мисленої діяльності, нам не помітної, яка відбувається у головному мозку.

Тотожність мови й мислення, як стверджувалось досить часто в минулому, являло собою помилку, яка ґрунтується на тому, що мові (мовленню) є тотожним лише кінцевий продукт мислення, але не саме мислення, яке набагато складніше, ніж мова і завжди випереджає її. Здатність людини до мислення, до користування мовою виникає не внаслідок появи чи розвитку в людини якогось нового органу в порівнянні, наприклад, із вищими тваринами, а внаслідок поширення функцій органів, які вже існують, внаслідок формування у корі головного мозку людини «нових» міжфункціональних зв'язків. У науці вже давно визнана сутність мови як явища 2-гої сигнальної системи. Одразу можуть виникнути питання, чому 2-гої й що в такому разі 1-ша сигнальна система?

Зрозуміло, що здатність до відчуття є властива навіть нижчим організмам, цілісне сприйняття потребує вже вищої організації, а, наприклад, сформувані поняття - це властивість не тільки високоорганізованої істоти, але й обов'язково соціально обумовлена категорія.

Павлов І. П. у основі діяльності центральної нервової системи (її вищого відділу) визначав «діяльності замикального та аналізаторного апаратів». У аналізаторному апараті відбувається розчленування єдності зовнішнього світу на окремі ділянки, а у замикальному - перемикання нових та тимчасових зв'язків між зовнішніми явищами та роботою різних органів [5, с.217].

Нижчий організм відчуває небезпеку тільки при безпосередньому з нею зіткненні. Вищий організм здатен відчувати небезпеку навіть на дуже далекій відстані (наприклад, через голос або запах). А людина може уникати небезпеки, навіть зовсім не стикаючись з будь-якими симптомами цієї небезпеки (достатньо, припустимо, людині засобами мови сповістити про певні заборони).

Безпосередню реакцію у нижчому відділі нервової системи (відсмикування руки при уколі) ми називаємо безумовним рефлексом. Опосередковану реакцію вищої нервової системи як результат досвіду чи багатьох повторів (наприклад, відсмикування руки, якщо поряд з рукою оса) ми називаємо умовним рефлексом.

Павлов І.П. відзначав, що діяльність 1-ої та 2-ої сигнальної систем базується на діяльності двох вказаних апаратів аналізаторного та замикального, і що вони собою являють лише загальні й не найскладніші механізми

вищого відділу ц. н. с.

Напі звичні уявлення «рефлекторної дуги» спрямовують на розуміння того, що у відповідь на, подразнюючий умовний стимул процес нервового збудження проходить у «коркове представництво» даного аналізатора та даного умовного рефлексу, а потім переходить у представництво даного безумовного рефлексу й, нарешті, весь процес завершується на рефлекторних зв'язках умовно - рефлекторною відповіддю.

Але, як показали дослідження і як показує повсякденний наш досвід, насправді немає такого лінійного та поступального поширення збудження у формі дуги, тому що у кожному вузловому пункті збудження збагачується циклічними взаємодіями з периферією, наприклад, у процесі здійснення орієнтовно-дослідницьких реакцій тварини. При кожному орієнтовно-пошуковому русі тварина отримує велику кількість аферентних інформацій із зовнішнього світу.

Якщо аналізувати поведінку тварини за схемою: сигнал (плюс одночасна взаємодія ще 2-3 сигналів) - їх вплив - реакція на цей вплив, тобто так, як це робив Павлов І. П., - тим самим значно спрощується справжнє і складне орієнтування організму у конкретній обстановці, а саме: вибір з нескінченної кількості подразників даного моменту обмеженої їх кількості, одночасна їх оцінка та реакція на них, зі вставлення результату цієї реакції з очікуваним результатом, дальші дії при розходженні цих результатів, постійне врахування зміни обстановки,- і усі ці фактори мають циклічний багатолінійний характер.

Як вже зазначалось, психолінгвістика, нейролінгвістика як, нові науки виникли на стику традиційних наук (психологія, лінгвістика, фізіологія та ін.) як результат тенденції до синтезу інформації, до цілісного сприйняття та вивчення об'єкту.

Психологічний напрямок у мовознавстві був надзвичайно оживлений виникненням психолінгвістики. Так, у 1954 р. у Блумінгтоні відбувся семінар психологів та лінгвістів США; у 1957 р. Остуд Ч. видав книгу «Вимір значення», а у 1961 р., Сапорта С. - хрестоматію найважливіших психолінгвістичних праць - «Психолінгвістика». Звичайно, психолінгвістичний підхід до вивчення мовлення існував й раніше у багатьох країнах.

У науковому мовознавстві (тобто мовознавстві XIX-XX ст.) існує декілька підходів чи напрямів вивчення мовного матеріалу - філософський, логічний, структурний, формальний, психологічний, функціонально-структурний та ін. Наявність такої широкої кількості підходів пояснюється, по-перше, надзвичайною складністю явищ мовленнєвої діяльності, по - друге, тим, що у зв'язку з неможливістю охопити всі складники цих явищ дослідниками обираються ті, які найбільше відповідають нахилам та уподобанням дослідників. Звичайно, можна узгоджувати погляди та твердження, але не завжди і до певної міри.

Очевидно, психолінгвістика виникла та поширилась у відповідь на бажання досліджувати мову як живий процес, а саме як діяльність, а також з бажання, можливо, примирити, психологічний, структурний та інші підходи у мовознавстві. Психолінгвістика дуже багато вже зробила для людства і є дуже перспективною та привабливою для

дослідників наукою.

Нейролінгвістика - зовсім нова наука. Своєї історії вона нараховує не більше кількох десятиріч. У нейролінгвістиці синтезуються три давніх науки - психологія, лінгвістика, медицина. Медицина завжди займалась вивченням патологій, тобто порушень роботи різних органів в результаті травм та захворювань, тому порушення діяльності відділів мозку - саме її сфера. Лінгвістика завжди займалась проблемами спілкування за допомогою мови. Щоправда, лінгвістика займалась більше зовнішньою стороною мови - тим, що є записаним буквами чи вираженням з допомогою звуків у мовленні - і це було добре вивчено. Зрозуміло, що окрім зовнішньої сторони, є ще й інша, яка приховує - невидиму діяльність мозку, що є його основою та причиною всього. Як тільки з'явилась можливість поєднати ці дві сторони, лінгвістика одразу ж скористалась цим.

Об'єктом психології завжди була вища нервова діяльність, й вона сприймає медицину та лінгвістику як науки, що надають об'єктивний матеріал досліджень. Нейролінгвістика логічно завершила у собі злиття досягнень трьох наук, тим самим беручи все найкраще від них та створюючи у науці новий науковий метод. Нейролінгвістика - наука, що вивчає нервові процеси організації та розуміння мовленнєвого висловлення точніше, досліджує, які відділи головного мозку і яку участь приймають при цьому та як це відображається на мовленні, тобто, як впливає на мовлення порушення нормального функціонування будь-яко го з цих відділів. У сучасній науці стверджується, що предметом

нейролінгвістики повинно бути вивчення мозкових механізмів мови.

Термін «нейролінгвістика» в середині 70-х років запропонував відомий радянський психолог Лурія О.Р. в праці «Основные проблемы нейролингвистики», як результат спостереження за суміжними явищами лінгвістики, медицини, психології та можливості виділення з них, у вигляді концентрації їх проблем, нової наукової дисципліни [3].

Отже, мовленнєве висловлювання у своєму формуванні проходить, такі основні етапи - задум, рівень семантичних уявлень, внутрішнє мовлення, ГСС, ПСС, звукове оформлення. Порушення будь-якого з позначених етапів приводить до різного роду порушень мовленнєвого вислову.

Мова - специфічно людський найважливіший засіб спілкування між членами певного колективу, а мовлення практичне користування мовою з різними комунікативними, виражальними і пізнавальними цілями. Мова - історично усталена система систем звуків, звукосполучень, значень і т.п., а мовлення - діяльність за допомогою мови, мова вдії, мовний процес у багатьох його видах і формах (говоріння, писання, слухання, читання, мовчазна розмова із самим собою, обдумування свого майбутнього чи сприйнятого від інших повідомлення в плані внутрішнього мовлення). Відмінність між мовою і мовленням по суті така ж, як між засобами діяльності й самою діяльністю.

«Мова - універсальний засіб навчання і виховання людини. Вона вводить дитину в світ дорослих, знайомить з характером людей, які її оточують, з суспільством серед

якого вона живе» (Ушинський К. Д. Вибрані педагогічні твори) [13, с.199].

Мова супроводить людину від народження до її останніх днів. Усе, з чим люди зустрілися на шляху свого поступу, що вони сприйняли і зрозуміли, назвали і запам'ятали, засвоїли й переробили, в чому вони переконались, у що повірили – усе збереглося в мові для наступних поколінь. Ніщо не дає стільки для роз витку людини, як праця й мова. Вчені не завжди погоджувались один з одним при тлумаченні проблеми мови й мовлення». Також і в українській методичній літературі термін «мовлення» ще не має загального поширення. Автори обходяться терміном мова і тоді, коли говорять про мову як систему і тоді, коли говорять про процес спілкування. Часто буває незрозуміло, що саме мають на увазі автори, говорячи про розвиток мови учнів, - мовну діяльність учнів чи тільки заучування граматики мови, її морфології, орфографії тощо.

Мова - не тільки знаряддя спілкування, а й знаряддя мислення. Мовна діяльність - водночас і мислительна діяльність. Мовлення і мислення взаємозв'язані. Мислення здійснюється на мовній основі, а мовлення в нормі

завжди осмислене, прийняте мисленням. Поняття існують у словах. Так само в словах, словосполученнях існують судження, умовиводи та інші логічні категорії. Але, звичайно, закони мислення й закони мовлення не однакові. Мовлення і мислення не механічно поєднуються між собою, а утворюють нову якісну цілісність, первісною, неподільною одиницею якої є значення слова, що однаково (але не завжди однаковою мірою) стосується і

мовлення і мислення.

У словах закріплюються узагальнення. Будемо пам'ятати, що мовлення - не проста маніфестація, не простий вияв мови, що між ними існують специфічні відмінності, які стосуються їх цілей, функцій, структури, семантики, граматики тощо.

Між мовою і мовленням, як уже відзначалося, складні взаємозв'язки. Мова й мовлення багато функціональні, і навіть найскладніший код їх не замінить, так само, як машина, не замінить людину. Код - витвір окремих людей, а мова - творіння численних поколінь цілого народу, які жили в різні часи і в різних умовах. У мові відбилися історія, яку творив народ, природа, яка його оточувала, праця, яку він виконував, його радощі й уболівання, думи й сподівання, духовний світ, сила, мудрість - його життя. В мові зафіксовані віковий досвід народу, досягнення його культури, науки, мистецтва. Мовлення спосіб засвоєння і передачі сучасному і наступним поколінням усіх тих духовних скарбів, що зберіг народ у своїй мові.

Крім зовнішнього мовлення з його усними і писемними різновидами, людина користується внутрішнім мовленням. Хоч це мовлення досліджується давно, навколо нього ще й досі виникають дискусії, як з приводу його структури так і з приводу його функціональної своєрідності. Виділяються дві соновні точки зору в трактуванні внутрішнього мовлення. Згідно з першою, воно не має особливої специфіки, це – звичайне мовлення, тільки без звуків; згідно з другою – внутрішнє мовлення всіма своїми функціями відмінне від зовнішнього.

В нормі усне, писемне і внутрішнє мовлення

розвиваються в тісному взаємозв'язку. Розвиток одного з різновидів мовлення так чи інакше позначається на якості іншого.

У філогенезі, як вважає більшість мовознавців, уснемовлення є більш раннім надбанням суспільства, а писемне пізнішим. Писемне мовлення зародилося вже на основі наявного усного і внутрішнього мовлення, коли крім самого спілкування, його підготовки виникла потреба фіксувати його наслідки, вивести його за межі певного простору і часу. Однак історичний пріоритет усного мовлення перед писемним не всіма мовознавцями визнається. Частина з них вважає, що писемне мовлення виникло водночас із усним а то й раніше усного, а окремі вчені заперечують навіть саму можливість установити пріоритет того чи іншого мовлення. Зокрема про це описує Леонт'єв О. в своїй праці «Язык и разум человека».

На основі зовнішнього мовлення розвивається внутрішнє, за допомогою якого різні мислительні дії виконуються насамперед для себе. Іноді внутрішнє мовлення може супроводжуватись промовлянням, особливо в складних випадках мислительної діяльності. Тоді воно наближається до усного з його розгорнутою граматичною структурою. У звичайних, неускладнених умовах внутрішнє мовлення здійснюється без промовляння, у згорнутих синтаксичних формах, з пропусками службових засобів зв'язку, членів речення і навіть цілих речень. Внутрішнє мовлення виконує внутрішні психологічні функції, зокрема такі, як планування і підготовка зовнішнього усного й писемного

мовлення. Для інших внутрішнє мовлення мовчазне і невідчутне, а для самого мовця воно внутрішньо озвучене і відчутне в артикуляційних рухах звукового апарата. Воно зрозуміле для мовця, хоч і проходить у скорочених синтаксичних конструкціях, з пропуском багатьох повнозначних слів. Винесене назовні без відповідного оформлення, для інших воно може бути незрозумілим. Іноді внутрішнє мовлення, зокрема в учнів, переходить у шепіт - навіть у голосне промовляння окремих слів і речень. Це буває тоді, коли людина хоче краще усвідомити власну думку, сформулювати її для передачі іншим, коли людина змушує себе до якогось вчинку, коли не може справитися з напливом почуттів тощо.

Внутрішнє мовлення бере (і повинно брати) активну участь в усному мовленні, особливо в монологічному. Однією з причин недосконалості усного мовлення, зокрема його незв'язності, нелогічності, якраз і є те, що воно недостатньо підготовлене у внутрішньому мовленні.

Зв'язок між усним монологічним і внутрішнім мовленням складний у різних умовах і за різного спрямування. Він залежить від змісту і форм мовної діяльності, від темпу, в якому вона проходить, від уважності і відповідальності мовця і т. п.

Привчати учнів обдумувати своє мовлення у внутрішньому плані, спонукати їх до цього, створюючи відповідні умови, - один з ефективних шляхів розвитку, зовнішнього мовлення.

Діапазон взаємовпливу усного й писемного мовлення залежить передусім від змісту, складності матеріалу ускладнення змісту мовлення, як правило, призводить до збільшення, а спрощення - до зменшення взаємозв'язку

між усним і писемним мовленням учнів. Чим важче для учнів завдання, тим подібніші його варіанти. Найбільшою мірою відрізняються між собою варіанти розповідей з власного і навколишнього життя, найменшою - варіанти міркувань на загальні теми.

Емпіричне дослідження проводилось у СЗШ № 74 м. Львова. Для дослідження було обрано учні 10 класу, кількістю – 25 чоловік: 13 чоловік серед даної вибірки становили дівчата, а 12 чоловік - хлопці. Практично всі діти є приблизно одного віку. На момент обстеження 17 учням вже виповнилось 16 років, а решті 8 чоловік - 16 років виповниться в найближчі 2-3 місяці. Якщо детальніше охарактеризувати, то серед тих, кому 16 років ще не виповнилось є 5 дівчат та 3 хлопці.

Для здійснення процедури дослідження ригідності мовлення учнів старших класів були підібрані кольорові однотипні картини однакового розміру (не менше за 20-25 см) із зображенням пейзажів, подвійні листки із зошитів та ручки. Учні розсадили по одному за партою та кожному видали картинку з пейзажем, запропонували працювати самостійно та в оптимальному для нього темпі. Учнім пропонувалося написати твір-опис зображеного на картинці пейзажу, тобто з опорою на сюжет малюнку. Хоча час фактично не повинен бути обмежений за умовами інструкції поданої в тесті, все ж учні були обмежені традиційними 45 хвилинами уроку до яких вони звикли, і яких необхідно було дотриматись, виходячи з умов школи.

Для дослідження рівня розвитку мовлення учнів скористалися методикою «Дослідження ригідності

мовлення» запропонованою у «Практикумі із загальної психології» за редакцією Пашукової Т.Г. Оскільки мовлення являє собою ланцюжок динамічних мовних стереотипів, то для психологічного дослідження становить інтерес лексика мовця в процесі її використання. А лексичні особливості учнів – це насамперед особливості, які пов'язані з їх розумовим розвитком. На жаль, на сьогоднішній день немає великого вибору надійних методів та методик для вивчення рівня розвитку мовлення та лексики учнів середніх та старших класів, оскільки ні мовознавці, ні психологи цим питанням особливо не займалися.

Результати одержані внаслідок вирахування величини ригідності для кожної сотні слів тексту складеного учнями. Окремо для кожної сотні слів підраховувались усі слова, що повторюються та які мають спільний корінь, однакові за звучанням та написанням усі службові слова також вважаються окремими словами та всі їх повторення підраховуються. Ці дані розміщено в таблиці у відповідних стовпчиках.

Показник ригідності писемного мовлення подано у абсолютній величині, що відповідає кількості повторів.

Висновок. В результаті проведеної теоретико-експериментальної роботи з теми дослідження мною були зроблені наступні висновки: найвищий рівень ригідності мовлення притаманний учням в першій сотні слів. Перша сотня слів виявилась багатою на однотипні слова майже для цілого класу, адже половина учнів класу виявила середій рівень ригідності мовлення. Експериментальне дослідження дає змогу побачити, що не можна однозначно стверджувати про відмінність ступеню

ригідності мовлення між учнями різної статі. Так, якщо на високому ступені ригідності «першість» мають хлопці, то на середньому та низькому «лідують» дівчата. Можливо, це було б більш чіткіше проявлено на більшій вибірці.

Згідно поставленої мети та завдань було проведено дослідження мовленевої компетентності учнів через вивчення рівня (ступеня) ригідності їх мовлення. Внаслідок проведеного діагностичного обстеження учнів виявилось, що мовлення хлопців і дівчат підліткового віку має свої особливості, які стосуються як його змісту, так і його мовного оформлення. Під час аналізу творів-описів учнів виявилось, що розвиток мовлення учнів відрізняється способом добору лексичного матеріалу. А саме лексика найповніше репрезентує особу, її розумовий розвиток, рівень її претензій і можливостей, стан загальної і мовної культури. В лексиці, як вважають вчені, найвиразніше проявляються вікові та індивідуальні можливості учнів. Адже лексичні особливості мовлення учнів - насамперед особливості, які пов'язані з їх розумовим розвитком. В результаті аналізу опрацьованих текстів-описів можна сказати про таку особливість результатів, як їх лексична характеристика. Часто траплялось, що менший за кількістю слів твір-опис виявлявся лексично багатшим і був з малою або середньою ступінню ригідності. А в деяких більших за обсягом творах весь час повторювались одні і ті ж слова та вирази. Тобто кількість слів в творі-описі немає прямопропорційної залежності з його лабільністю.

На жаль, в деяких роботах, особливо хлопців,

зустрічалась змішана лексика, траплялись слова-суржикки, «слова-кальки». З цієї точки зору відповідальніше поставились до завдання дівчата. В їхніх роботах майже не траплялись, окремі не пов'язані з текстом, речення зі словами-вигуками, паразитичними словами.

Аналізуючи отримані результати, можна говорити лише про кількісні характеристики, а не про причини, які їх зумовили. А щоб знизити рівень ригідності треба в кожному окремому випадку проводити дообстеження для того, щоб дати рекомендації як працювати для підвищення лабільності свого мовлення. Адже причинами високого ступеня ригідності можуть виступати і малий словниковий запас, і невисокий інтелектуальний розвиток, і погане самопочуття, втома, і низька вмотивованість і т.д. Для вдосконалення свого мовлення учням корисно працювати зі словником синонімів, читати багато художніх творів, особливо тих в яких містяться описи.

Список джерел

1. Баев Б. Ф. Психологія внутрішнього мовлення. – К., 1966. – С. 258.
2. Баранник Д. Х. Закономірності розвитку українського усного мовлення. – К., 1969. – С. 199.
3. Выготский Л. С. Мышление и речь. – М., 1956. – С. 205-207.
4. Леонтьев О. Н. Языкознание и психология. – М., 1966. – С. 257.
5. Леонтьев О. Н. Язык и разум человека. – М., 1965. – С. 217.
6. Ломтев Т. П. Язык и речь. – М., 1961. – С. 202.
7. Лурия А. Р. Основные проблемы нейролингвистики. – М., 1975. – С. 301
8. Лурия А. Р. Мозг и психические процессы. – М., 1963. – С. 305.
9. Павлов И. П. ПСС в 6-ти т., т.3, т.4. – М., 1954. – С.157.
10. Панас М. Твори в 5-ти томах, т.5, - К., 1955. – С. 314.

11. Пашукова Т. І., Допіра А. І., Дьяконов Г. В. Практикум з загальної психології. – К., 2000. – С. 56.
12. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. – М., 1973. – С. 515-516.
13. Ушинський К. Д. Вибрані педагогічні твори. – К., 1959. – С. 199.
14. Щерба Л. В. Избранные работы по русскому языку.- М., 1967. – С. 196.
15. Якобсон Р. Избранные труды. – М., 1985. – С. 209.

Лозинський Олег. Чинник амбівалентності у ставленні громадян до корупції



Керівник ГО «Львівський аналітичний дім», кандидат психологічних наук.

E-mail: lviv-forum@ukr.net

© Лозинський О., жовтень 2021.

Представлено теоретичний аналіз та емпіричні результати дисертаційного дослідження (2011-2021 рр.) щодо впливу амбівалентності (як когнітивного чинника) на ставлення людей до корупції.

Ключові слова: ставлення до корупції, амбівалентність, дифузний рівень розвитку я-ідентичності, конформізм, антикорупційна спроможність.

Постановка проблеми. Корупція в багатьох соціумах набувала у минулому, а також отримує в сьогоденні такого поширення, що стає своєрідною «нормою» соціальної поведінки службових та політичних осіб, стратегією досягнення громадянами власних життєвих цілей. За таких обставин значний відсоток людей втрачають здатність сприймати корупцію як соціальну аномалію, а оцінює її як «корисний», «допустимий», «прийнятний» засіб отримання бажаних благ, а у кращому випадку особистість переживає суперечливі емоційні стани щодо корупціонерів та їхніх дій. Такі суперечливі, іншими словами – амбівалентні оцінки людьми певних явищ важливо прискількиливо досліджувати, оскільки у стані «коливання», «нестійкості», «хиткості» позиції громадянам вкрай важко протистояти корупційним вимогам.

Ступінь розробленості проблеми. Проблема став-

лення до корупції досі залишається недослідженою темою. В Україні була захищена лише одна дисертація з психології корупції М.Д. Данчуком у 2008 р. [1]. У ході аналізу психологічних чинників амбівалентного ставлення громадян до корупції застосовано підходи его-психології Е.Еріксона, Р.Кегана; концепції «соціальної незрілості» (Арджиріс К., Фромм Е.); теорії амбівалентності та когнітивного дисонансу (Левін К., Маслоу А., Остуд С., Фестінгер Л., Горностаї П.) та ін. [2; 7].

Виклад основного матеріалу. Ставлення громадян до корупції за результатами проведеного нами дослідження, а також згідно до висновків експертів залежить від соціально-психологічних та індивідуально-психологічних чинників. Індивідуально-психологічними чинниками ставлення до корупції є: *самоставлення, когнітивні, моральні, вольові чинники*. Узагальнюючи ці групи індивідуально-психологічних чинників, толерантне ставлення громадян до корупції зумовлюється «конформістським» рівнем розвитку я-ідентичності: дифузною я-ідентичністю особистості, її неконгруентністю, некомпетентністю, невпевненістю (Е.Еріксон, Р.Кеган) [9].

У теоретичному обґрунтуванні психологічних чинників ставлення громадян до корупції ми відштовхуємось від таких припущень. По-перше, у системі «особистість-корупція» корупція є первинним соціальним «тлом», оскільки особистість «закинута» у суспільство, у ті або інші соціальні колективи чи ситуації. Громадяни змушені заради власної безпеки чи ситуативної вигоди підпорядковуватись наявним корупційним вимогам, або наражати себе на ризики і збитки, наважуючись чинити

їм спротив. По-друге, корупція у суспільстві стає можливою у випадку толерантного або амбівалентного ставлення до неї значної частини членів спільноти. Корумповані посадові особи та політичні групи впевнено почувають себе лише тому, що на рівні масової суспільної свідомості корупція не вважається злочином, не обурює громадян, не спричиняє у громадськості активної протидії. По-третє, у пострадянських патерналістсько-колективістських суспільствах, на кшталт України, недостатньою є кількість прецедентів успішної протидії корупційній злочинності. Через це громадяни не вірять, що стратегія непокори корупціонерам матиме для них позитивне завершення.

Ставлення до корупції є емоційно-ціннісним сприйняттям (несприйняттям) особистістю корупційної соціальної дійсності, що більшою або меншою мірою впливає на прийняття нею соціально значущих рішень та подальшої корупційної або антикорупційної поведінки. Ставлення до корупції може приймати модальність від категоричної нетерпимості та активного спротиву корупційним вимогам та правилам, до схвальної зацікавленої підтримки корумпованих посадових осіб та їх груп. Проміжними варіантами є пасивно толерантне (з примусу), амбівалентне (суперечливе), індіферентне (байдуже) ставлення громадян до корупційних та посадових зловживань. У випадку оцінювання особистістю корупції (корупціонерів) як джерела загрози для власної безпеки, власної гідності та інших важливих для себе етичних цінностей особистість формуватиме негативне або інтолерантне ставлення – презирливе, зневажливе, підозріле, насторожене, нетерпиме, вороже

ставлення. Коли ж корупція чи корупціонери будуть оцінені особистістю як джерело потенційних можливостей (збільшення ресурсів, статусу, влади, впливу), то ставлення буде *позитивним* – терпимим, поблажливим, прихильним, підтримуючим, лояльним, толерантним, зацікавленим, схвальним.

Названі елементарні форми співвіднесення власного «Я» з соціальними об'єктами не завжди реалізуються щодо деяких складних, суперечливих об'єктів і явищ, які не мають у людей однозначної оцінки. Якщо реальні корумповані особи, або конкретні факти корупції спричиняють у громадян одночасно позитивні й негативні оцінки та емоційні переживання, у такому випадку формуватиметься неоднозначне, *амбівалентне* ставлення до неї. Особистість коливатиметься у своїх оцінках, не матиме однозначної позиції, переживатиме внутрішні вагання і суперечливі емоції стосовно знайомої людини (безпосереднього керівника, близької людини), яку упіймали на хабарництві чи інших посадових шахрайствах. В юридичній термінології амбівалентність називається конфліктом інтересів.

Окремим варіантом є *індиферентне* (байдуже) ставлення особистості до корупції, оскільки ця тема для конкретної людини не є проблемою, їй ця тема невідома, або не є цікавою, оскільки вона або нічого не знає про корупцію, або вона на даний час мотиваційно жодним чином не співвідносить себе з цим явищем. Слід мати на увазі, що значна частка громадян може не усвідомлювати і не розуміти негативного впливу корупційних зловживань на їх особисте життя та долю близьких людей, а тому їх

ставлення до корупції залишатиметься індиферентним.

Ставлення до корупції є складним для дослідження соціальним явищем, оскільки попри те, що більшість громадян публічно засуджують корупцію, висловлюються про необхідність боротися з нею, однак у реальних життєвих обставинах нерідко виявляють толерантність до владних і посадових зловживань, не докладають реальних зусиль для їх припинення. Це визначає корупцію (попри усвідомлення більшістю громадян її шкоди) як амбівалентне явище, з яким суспільство та громадяни на словах ведуть боротьбу, однак у дійсності не усувають можливостей для її відтворення і здійснення.

Багатозначність чи амбівалентність ставлення громадян до корупції є ознакою того, що таке ставлення формується під впливом не лише багатьох, але й різнопланових чинників. Тому їх необхідно класифікувати на певні групи:

1) *Організаційна культура* як історично сформована система норм та взірців поведінки істотно впливає на ставлення громадян до корупційних явищ. Громадяни у процесі соціалізації переймають (інтеріоризують) норми організаційної культури, засвоюють їх на підсвідомому рівні завдяки механізмам наслідування, адаптації, інкультурації.

Особистість конформістського рівня розвитку я-ідентичності здебільшого не усвідомлює, що послуговується стереотипами домінуючої у суспільстві організаційної культури, а тому у корумпованому соціумі може засвоїти толерантне, амбівалентне ставлення до проявів корупції, зокрема до авторитарного стилю управління корумпованих посадовців, посадових

зловживань та шахрайства, виборчої та політичної корупції та інших аморальних форм досягнення соціального результату. Водночас, організаційна культура може містити у своїй структурі окремі «чинники змін», які у громадян актуалізують антикорупційні цінності та індивідуально-психологічний потенціал для інтолерантного ставлення до корупції. Такими «чинниками змін» можуть бути колеги по роботі, працівники правоохоронних органів, активні учасники громадянського суспільства, які проявляють активний та ефективний спротив корумпованим посадовим особам, а також антикорупційна субкультура, яка ними витворюється.

2) Крім організаційної культури на ставлення до корупції впливає *рівень розвитку я-ідентичності* особистості. Громадяни різного віку, статі, рівня освіти та компетентності, соціального та майнового статусу, з різним рівнем самооцінки, психологічної зрілості, морально-етичної відповідальності відмінним чином ставляться до особистої участі у корупційних зловживаннях. Одні лояльно, а інші нетерпимо реагуватимуть на пропозиції (вимоги) продати свій голос на виборах, сприяти керівництву в його незаконних шахрайствах, хабарництві, підробленні документації, посадових привласненнях і т.п. Індивідуально-психологічними проявами рівня розвитку я-ідентичності особистості, що впливають на формування інтолерантного ставлення до корупційних дій є: а) когнітивні чинники – критичність в ухваленні рішень, амбівалентність до корупційних ситуацій, прогностичні

можливості (міра завбачливості); б) самоставлення – самоповага, самовпевненість, загальна самоефективність, самототалітаризм, патерналізм, мотиваційна спрямованість; в) моральні чинники – морально-етична відповідальність; толерантність до аморальності в діловій сфері, макіавеллізм; г) вольові чинники – антикорупційна спроможність, рівень радикалізму до корупції. «Авторський» рівень розвитку я-ідентичності особистості уможливорює психологічну готовність протиставити себе корупційній організаційній культурі та корупційним вимогам.

3) *Ситуативними чинниками*, що впливають на ставлення до корупції є реальні обставини, в які потрапляє особистість (під час роботи, вирішення проблем матеріального забезпечення, кар'єрного розвитку, в здійсненні громадської чи комерційної діяльності і т.п.). До ситуативних чинників слід віднести: рівень поширеності побутової, службової, виборчої, владної корупції, рівень доходів громадян, наявність у громадян альтернативи для досягненні життєвих цілей (є альтернативи/немає альтернатив).

Референція названих груп чинників (наприклад корупційної організаційної культури і несприятливих ситуативних обставин) формує відповідне ставлення до корупції, що впливатиме на прийняття індивідом рішення (сприяти корупції – перебувати в бездіяльному стані – протидіяти корупції). У цій системі антикорупційним чинником є рівень розвитку я-ідентичності особистості (проявляється у специфічних індивідуально-психологічних характеристиках), зокрема у наявності в особистості антикорупційної спроможності,

почутті самоефективності у протиставленні корупційному тиску.

Згідно до особистісно-ситуативного підходу та підходів его-психології Еріксона Е., особистість стає більш толерантною до корупційних вимог, попадаючи в несприятливу *ситуацію* (борги, відсутність власного житла та іншого майна). Я-ідентичність індивіда в таких стресогенних обставинах регресує до «*дифузної*», що проявляється в розгубленості, втраті почуття самоефективності. У такому стані особа не здатна чинити спротив корупційному тиску й вчиняє так, як змушує корупційна ситуація.

Вагомим психологічним засобом збільшення толерантності громадян до корупції, які з тих-чи-інших причин стають причетними до корупційних справ, є стимулювання *когнітивних* та *мотиваційних конфліктів* з боку ініціаторів корупційних оборудок. У сфері службової діяльності внутрішньоособистісні конфлікти у ситуаціях посадових зловживань та корупції змушують співучасників (всупереч їх волі) виконувати незаконні розпорядження та накази, а суб'єктів контролю (правоохоронців, суддів і т.п.) – не протидіяти злочинам, не карати правопорушників. Внаслідок появи протилежних й приблизно рівних за силою думок, мотивів, почуттів в особистості виникає суперечливе, *амбівалентне ставлення* до особи-корупціонера, корупційної діяльності. При цьому особистість переживає різноманітні негативні психічні стани: розгубленість, нерішучість, невпевненість, зниження самооцінки, підвищену тривожність, зневіру у власних силах,

депресію, страх, паніку, нервову та фізичне виснаження, суїцидні наміри, що провокують бездіяльність, конформізм. У гіршому випадку амбівалентність може спричинити шок, ступор, регресію психіки. Унаслідок виникнення амбівалентного ставлення щодо корумпованих осіб особистість стає на певний час нездатною чинити спротив їх протиправним діям, оскільки не може вибрати з двох рівносильних позитивного та негативного мотивів, або з двох рівносильних негативних мотивів. За сприятливого сценарію амбівалентність спричиняє мобілізацію усіх духовних та інтелектуальних зусиль людини. Мотиваційні протиріччя виникають між потягами та потребами сфери Ід (бажане), домаганнями сфери Его (корисне, амбіції), вимогами Супер-Его (належне). У сфері службової діяльності мотиваційні конфлікти виникають, по-перше, через вимогу діяти згідно закону, моралі, інтересів суспільства, по-друге, через небажання діяти; небажання піддавати ризику себе, свою кар'єру, своїх близьких; небажання брати відповідальність, привертати увагу, йти всупереч звичному ходу подій; неготовність руйнувати позитивні стосунки із посадовцем-хабарником; по-третє, через корисливі мотиви, бажання отримати певні блага в обмін за певні дії або бездіяльність; корпоративні інтереси.

Амбівалентність до корупції має *приховані* (афективно-когнітивні, мотиваційно-вольові), *проявлені* (поведінкові, інтерактивні, вчинкові) компоненти. *Афективно-когнітивний компонент* амбівалентності проявляється в поляризації емоційної та розумової оцінки корупційних подій. При цьому громадяни можуть поважати

посадовця чи політика за його досягнення і високий соціальний статус (когнітивний компонент), але при цьому його егоїзм, аморальне ігнорування суспільних інтересів викликають негативні емоції (емоційний компонент). *Мотиваційно-вольовий компонент* амбівалентності проявляється в суперечливих прагненнях громадян (боротьбі мотивів), наприклад, коли єдиною умовою отримання особистістю певного бажаного результату (зробити успішну кар'єру, стати депутатом і т.п.) є їх участь в корупційних правопорушеннях (як от, незаконному фінансуванні корумпованих партійних організацій або їх керівництва; фальсифікації результатів виборів і т.п.). *Поведінковий компонент амбівалентності* проявляється у коливаннях індивіда між активністю та пасивністю, ініціативністю та поступливістю.

Таким чином *амбівалентне ставлення до корупції* є однією з форм суб'єктивного ставлення особистості до корупційних дій, що проявляється у суперечливому емоційному та раціональному оцінюванні корупції та корумпованих посадових осіб, причиною якого є вплив мотиваційних конфліктів, а наслідком – тимчасова або тривала неспроможність особистості чинити супротив корупційним правилам та вимогам.

Опис методів емпіричного дослідження. З причини відсутності стандартизованих психодіагностичних методик для дослідження амбівалентного ставлення громадян до корупції було розроблено, перевірено та застосовано в емпіричному дослідженні 10 шкал, зокрема шкалу 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій. Кефіцієнт дискримінативності шкали 0,78. Стимульний

матеріал складається з оцінки респондентами 4-х ситуацій:

94.1. Яке Ваше ставлення до знайомої Вам особи, якщо Ви дізнались, що Вона займається корупцією. Оцініть своє ставлення, зважаючи на позитивні якості цієї особи (виберіть одну відповідь).

1. цілком негативне ставлення.
2. трохи негативне ставлення.
3. частково позитивне ставлення.
4. позитивне ставлення.

94.2. Які емоції Ви відчуваєте (Ви б відчували) під час зустрічей (виберіть одну відповідь)?

1. мені дуже неприємно зустрічатись з цією особою.
2. трохи соромно мати з цією особою стосунки.
3. не соромно контактувати з цією особою.
4. контактувати з цією особою престижно.

95.1. Припустіть, що Вам доводиться займатись виборчою корупцією (давати подарунки виборцям, фальсифікувати результати голосування і т. ін.) на користь кандидата, якого Ви особисто підтримуєте. Як Ви оцінюєте такі дії, зважаючи на позитивні їх наслідки? (виберіть одну відповідь)

1. це не можна робити у жодному разі.
2. це не слід робити.
3. це допустимо робити.
4. це слід робити.

95.2. Як емоційно Ви почуваетесь (Ви б почувались) (виберіть одну відповідь)?

1. мені дуже соромно за такі дії.
2. трохи соромно за такі дії.
3. не соромно за такі дії.
4. цей вчинок вартий поваги.

96.1. Уявіть, Ви – депутат. Вам як члену партії доводять вказівку голосувати за рішення (закон, постанову), яке

явно шкодить більшості громадян. Як на Вашу думку слід вчинити? (виберіть одну відповідь)

1. голосувати «проти», незважаючи на партійну дисципліну та інші можливі неприємності.
2. «утриматись».
3. голосувати «за» в обмін на певні поступки.
4. голосувати «за» без застережень.

96.2. Яке Ваше ставлення до такої ситуації (виберіть одну відповідь)?

1. мене обурюють подібні вказівки.
2. трохи неприємно.
3. ставлення – нейтральне, робоче.
4. ситуація є цілком нормальною, ставлення – позитивне.

97.1. Припустіть, що Вас залучають до корупційних зловживань в установі, у якій Ви працюєте. Як на Вашу думку слід вчинити? (виберіть одну відповідь)

1. повідомити антикорупційні органи.
2. докладати зусиль, щоб зловживання припинились.
3. звільнитись з такої установи.
4. не чинити спротив вимогам керівництва в обмін на певні поступки.

97.2. Яке Ваше ставлення до такої ситуації? (виберіть одну відповідь)

1. це принижує мою гідність.
2. мені неприємно, на жаль такі речі поширені в наш час.
3. це можливо перетерпіти.

Запитання моделюють чотири проблемні ситуації корупційного характеру. Кожна з цих ситуацій передбачає відповідь на два запитання: перше – щодо *когнітивної оцінки*, друге – щодо *емоційного ставлення* до вказаних ситуацій. Відповіді оцінюються: -3 (активно негативна оцінка), -1 (частково негативна оцінка), +1 (частково позитивна оцінка), +3 (повністю позитивна

оцінка).

Шкала розроблена у відповідності до методу вимірювання амбівалентності атитюдів (Гріффін Д., Занна М., Томпсон М., Кец І., Хес Р.) для емпіричного дослідження рівня амбівалентності респондентів до проявів корупції [8]. Індекс амбівалентності є співвідношенням позитивних і негативних реакцій індивіда щодо об'єкта оцінювання. Використано таку процедуру вимірювання амбівалентності: окремо оцінюється позитивний і негативний компоненти ставлення за шкалами: *раціональної оцінки, емоційного переживання*. Співставляючи дві числові оцінки того ж соціального явища отримуємо числове вираження пережитої індивідом амбівалентності ставлення до соціального об'єкта. Респондент переживає більший когнітивний дисонанс й амбівалентність до об'єкта оцінювання у випадку більших позитивних й більших негативних показників. Індекс амбівалентності ставлення визначається за формулою: $A = f(D - K)$. Зростання величини домінантних (Д) та конфліктних (К) реакцій веде до збільшення рівня амбівалентності.

Відповіді по кожній ситуації підраховано згідно з формулою $A_{N(1, 2, 3, 4)} = 1,6(K - E)$. Підсумковий індекс амбівалентності отримано як середнє арифметичне локальних індексів: $A_{\Sigma} = (A_1 + A_2 + A_3 + A_4) / 4$.

Максимальний індекс амбівалентності – 9,6 свідчить про дуже високу ступінь амбівалентності ставлення до корупційних ситуацій. Індекс амбівалентності в діапазоні 0,9–6,3 свідчить про середню ступінь амбівалентності ставлення до корупційних ситуацій. Індекс амбівалентності в діапазоні 0–0,8 свідчить про низьку

ступінь амбівалентності ставлення до корупційних ситуацій.

Чим більший індекс амбівалентності, тим в особистості більша суперечливість між когнітивним та емоційним ставленням до вказаних 4-х типових корупційних ситуацій. При високих показниках індексу амбівалентності в особистості наявний мотиваційний конфлікт, респондент переживатиме розгубленість, значні вагання, що унеможливорює прийняття ним рішення протидіяти корупціонерам.

Результати кожної з 4-х корупційних ситуацій порівнюються між собою. Ті ситуації, які отримали вищі індекси амбівалентності в конкретній вибірці є потенційно більш сприятливими для здійснення корупційних дій та прояву конформізму особистості щодо корупційних вимог учасників ситуації.

Аналіз емпіричних результатів дослідження. Емпіричним дослідженням було охоплено 997 респондентів. Поряд з вітчизняною вибіркою (N=700) до анкетування залучено еталонну польську вибірку (N=297), що за дослідженнями Transparency International має істотні відмінності «індексу сприйняття корупції» (ІСК) [3; 4].

Підтверджено гіпотезу про те, що толерантне ставлення вітчизняних респондентів до корупції спричиняється амбівалентністю до типових корупційних ситуацій. Шляхом порівняльного аналізу виявлено вищі середні значення «амбівалентності до корупційних ситуацій» у вітчизняній вибірці, ніж в еталонній вибірці (див. табл. 1). При порівнянні середніх значень вітчизняної та еталонної

вибірки виявлено значущі відмінності за ознакою шкала 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій: t-критерій Стьюдента = 2,49. Середні значення в вітчизняній вибірці =1,68 ($p \leq 0,01$) статистично вищі (графік зліва), ніж у польській вибірці =1,4 ($p \leq 0,01$).

Таблиця 1

Результатів порівняльного аналізу. Групуюча змінна – «країна проживання»

| | Вітчизняна вибірка | Еталонна вибірка | t-value | p | p-variances |
|--|--------------------|------------------|---------|------|-------------|
| 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій | 1,68 | 1,4 | 2,49 | 0,01 | 0,055 |
| Примітка: Анкетування №4 (2017-2018 р.). N=200 вітчизняних респондентів, N=200 респондентів еталонної вибірки. | | | | | |

t-тест Стьюдента: групуюча змінна – «Амбівалентність до корупційних ситуацій» (Анкетування №4, 2018). Група 3 з «низькою амбівалентністю до корупційних ситуацій», Група 4 з «високою амбівалентністю до корупційних ситуацій» (див. табл. 2).

Таблиця 2

| | Група 3 з «низькою амбівалентністю до корупційних ситуацій» | Група 4 з «високою амбівалентністю до корупційних ситуацій» | t-value | p | p-variances |
|---|---|---|---------|-------|-------------|
| 1.31. Авторитарна культура | 2,85 | 5,00 | -2,59 | 0,015 | 0,019 |
| Примітка: Група 3 з «низькою амбівалентністю до корупційних ситуацій», Група 4 з «високою амбівалентністю до корупційних ситуацій». Анкетування №4, 2018. N=200 вітчизняних респондентів. | | | | | |

Результатів порівняльного аналізу. Групуюча змінна «1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій»

При порівнянні групи 3 та групи 4 виявлено значущі відмінності середніх значень за ознакою:

Шкала 1.31. Авторитарна культура: t-критерій Стьюдента = -2,59. Середні значення у вибірці з «низькою амбівалентністю до корупційних ситуацій» =2,85 ($p \leq 0,015$) статистично нижчі, ніж у вибірці з «високою амбівалентністю до корупційних ситуацій» =5,00 ($p \leq 0,015$):

низьку амбівалентність до корупційних ситуацій ідентифіковано у респондентів, що працюють в умовах більш демократичної організаційної культури.

t-тест Стьюдента: групуюча змінна – «Радикальність до корупційних ситуацій». Група 7 з «низьким радикалізмом до корупційних ситуацій», Група 8 з «високим радикалізмом до корупційних ситуацій». Виявлено відмінності середніх значень низки ознак: критичність в ухваленні рішень, толерантність до аморальності в діловій сфері, амбівалентність до корупційних ситуацій, загальна самоефективність, антикорупційна спроможність, макіавеллізм (див. табл. 3).

Таблиця 3

Результатів порівняльного аналізу.
Групуюча змінна – «Радикальність до корупційних ситуацій»

| | Група 7 з низькою радикальністю до корупційних ситуацій (оцінка «1») | Група 8 з високою радикальністю до корупційних ситуацій (оцінка «5») | t-value | p | p-Variance |
|--|--|--|---------|-------|------------|
| 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій | 1,77 | 0,63 | 3,29 | 0,001 | 0,054 |
| Примітка: Анкетування №4 (2017-2018 р.). N=200 вітчизняних респондентів, N=200 респондентів еталонної вибірки. | | | | | |

При порівнянні групи 7 та групи 8 виявлено значущі відмінності середніх значень за ознаками :

Шкала 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій: *t*-критерій Стьюдента = 3,29. Середні значення «амбівалентності до корупційних ситуацій» у вибірці з низьким радикалізмом до корупційних ситуацій =1,77 ($p \leq 0,00$) статистично вищі, ніж у вибірці з високим радикалізмом до корупційних ситуацій =1,63 ($p \leq 0,00$): у респондентів з вищим радикалізмом до корупційних

ситуацій – нижча амбівалентність до корупційних ситуацій. Отже, радикалізм особистості до корупційних ситуацій виявлено в респондентів з низькими показниками амбівалентності до корупційних ситуацій (середні значення 1,63).

Шкала 1.19. «Амбівалентність до корупційних ситуацій» у вітчизняній вибірці має посередню кореляцію із шкалами:

- «антикорупційна спроможність» ($r = -0,31$; $r = -0,2$; $p < 0,05$);
- «загальна самоефективність» ($r = -0,22$; $p < 0,05$)
- «критичність в ухваленні рішень» ($r = -0,24$; $p < 0,05$);
- «патерналізм до інститутів влади» ($r = -0,24$; $p < 0,05$).

Результати кореляційного аналізу вказують на те, що зменшення амбівалентності до корупційних ситуацій у вітчизняній вибірці має позитивну кореляцію із збільшенням «антикорупційної спроможності», збільшенням «загальної самоефективності», збільшенням «критичності в ухваленні рішень», збільшенням «патерналізму до інститутів влади».

Шляхом *факторного аналізу* виявлено змінні та структуру взаємозв'язків між ними, які сприяють інтолерантному ставленню вітчизняних респондентів до корупції. *Фактор 1 «Чинники антикорупційної спроможності»* (українська вибірка, Анкетування №4, 2017) охоплює змінні, які сприяють інтолерантному ставленню респондентів до корупції: збільшення загальної самоефективності ($r=0,66$; $p<0,05$), збільшення критичності в ухваленні рішень ($r=0,64$; $p<0,05$), збільшення антикорупційної спроможності ($r=0,57$; $p<0,05$), збільшення радикальності до корупційних ситуацій ($r=0,3$; $p<0,05$); взяття на себе відповідальності ($r=0,45$); зменшення

амбівалентності до корупційних ситуацій ($r=-0,46$; $p<0,05$).

Також проведено порівняльний аналіз для виявлення статистично значущих психологічних особливостей респондентів з високою радикальністю до корупційних ситуацій. У респондентів з високою радикальністю до корупційних ситуацій (оцінка «5») виявлено статистично вищі показники середніх значень шкал: 1.22. Антикоруptionна спроможність, 1.11. Критичність в ухваленні рішень; а також статистично нижчі показники середніх значень шкал: 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій, 2.1. Макіавеллізм. З огляду на це індикаторами інтолерантного ставлення (радикальності) особистості до корупції є результати значень шкал з такими показниками:

- 1.11. Критичність в ухваленні рішень: 14,6–15,4 (72-78%) і більше;
- 1.19. Амбівалентність до корупційних ситуацій: не більше 0,0–0,8 (до запитань 97.1, 97.2 обрано відповідь 1, а до решти запитань обрано відповіді 1 або 2);
- 1.22. Антикоруptionна спроможність: 16,7–18,0 і більше;
- 2.1. Макіавеллізм: не більше 33,5–36,7 (56-61,2%).

Висновки. Амбівалентність ставлення до корупції має вплив не лише на особистість та її поведінку, але також на загальний морально-психологічний клімат у суспільстві.

Рівень амбівалентності до корупції статистично значуще вищий в українських громадян в порівнянні з контрольною польською вибіркою. Більшу амбівалентність до корупції формує життєдіяльність особистості в умовах авторитарної організаційної культури.

Як один із когнітивних чинників амбівалентність до

корупції має негативну кореляцію з «критичністю в ухваленні рішень» (когнітивний чинник), «загальною самоефективністю», «патерналізмом до інститутів влади» (чинник самоставлення), «антикорупційною спроможністю» (вольовий чинник).

Вищі показники радикалізму до корупційних ситуацій виявлено в респондентів з низькими показниками амбівалентності до корупційних ситуацій.

Наведені результати дають підстави визнати наступне: а) без демократизації організаційної культури в суспільстві, б) без підвищення самооцінки громадян, зокрема шляхом зростання їх матеріального добробуту та поваги їх прав та інтересів з боку держави, в) без збільшення рівня критичності мислення громадян, передовсім щодо діяльності органів влади, та місцевого самоврядування - їх очільників та політики, яку вони проводять, г) без готовності громадян йти на оправданий ризик щодо питань захисту їх законних інтересів неможливо очікувати зниження рівня корупції в Україні.

Джерела

1. Данчук М.Д. Психологічні особливості виникнення і подолання корупційного делікту правоохоронців [текст] : дис. ... канд. психол. наук: 19.00.09 / М.Д. Данчук. (Національна академія служби безпеки України). – Хмельницький, 2007. – 446 арк.
2. Зелінська Т.М. Амбівалентність особистості: Теорія, діагностика і психокорекція [Електронний ресурс] / Т.М. Зелінська. – Київ: Вид-во «Каравела», 2016. – 256 с. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/75096-21-kontseptualizatsyafenomeni-ambivalentnost-sotsalnih-ustanovok-osobistost.html>
3. Лозинський О.М. Психологічні чинники інтолерантного ставлення громадян до корупції [текст]. Дис... канд. психологічних наук: 19.00.05 / О.М. Лозинський. (Інститут соціальної та політичної психології), – К., 2021. – 203 с.
4. Лозинський О.М. Мотиваційні конфлікти як психологічний

засіб вчинення корупційних правопорушень / О.М. Лозинський // Психологічні аспекти національної безпеки. Тези доповідей V-ої Міжн. наук.-практичної конф. – Львів: Видав. центр ЛьвДУВС, 2011. – С. 76-78.

5. Лозинський О.М. Амбівалентність ставлення громадян до корупційних ситуацій як психологічна причина існування корупції / О.М. Лозинський // Психологічні виміри культури, економіки, управління : матеріали круглого столу на тему «Західноукраїнська психологія вчора і сьогодні» (Львів, 10-24 березня 2017 р.) - Львів : Сполом. – С. 37-45.
6. Лозинський О.М. Психологія корупції та інтолерантного ставлення громадян до неї: Монографія / О.М. Лозинський. Видання четверте, доповнене. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. – 204 с.
7. Фестингер Л. Теорія когнитивного диссонанса / Л. Фестингер. – СПб.: Ювента, 1999. – 237 с.
8. Хурчак А.Е. Психологічні особливості амбівалентності атитюдів у юнацькому віці: дис. ... канд. псих. наук. 19.00.07 / А.Е. Хурчак. – К., 2004. – 189 с.
9. Kegan R. The Evolving Self. Problem and Process in Human Development / R. Kegan. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1982. – 336 p.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Психологічні виміри культури, економіки, управління:
науковий журнал

Psychological Dimensions of Culture, Economics, Management:
Science Journal

ISSN 2409-1375

Випуск 22

Керівник проекту, відповідальний редактор
О.М. Лозинський.

Ідея проекту, макет, комп'ютерна верстка, дизайн обкладинки, підготовка до
друку ГО «Львівський аналітичний дім». Ідентифікаційний код 34167033.

Свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи:
серія АОО №760926

Для листування E-mail: lviv-forum@ukr.net

Підписано до друку 30.10.2021 р. Формат 60x84/16.
Папір друк. Друк на ксероксі. Гарнітура Palatino Linotype.
Ум. друк. арк. 2,7. Тираж 100.

Друк Видавництво ЛНУ ім. І.Франка, 79000, Львів, вул. Дорошенка, 41.