

Західний науковий центр
НАН України та МОН України

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 XIV

Львів – 2018

ISSN 2409-1375

Психологічні виміри культури, економіки, управління : Науковий журнал / [відповідальний ред. О.М. Лозинський]. Україна, Львів. – Випуск XIV, 2018. – 95 с.

Psychological Dimensions of Culture, Economics, Management: Science Journal / [responsible editor O.M. Lozynskyi]. Ukraine, Lviv. – XIV, 2018. – 95 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.

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

Н.І. Жигайло д-р пс. н., проф.; І.В. Карівець д-р філос. н., доц.;
О.Д. Кузнецова д-р філол. н., проф.; І.І. Семків к. пс. н., доц.;
М.З. Буник к. політ. н., доц.; О.І. Гук к. філос. н., доц.;
О.М. Лосик к. філос. н., доц.; Б.О. Магура к. техн. н., доц.;
Т.Д. Матвійчук к. соц. н.; А.В. Олійник к. пс. н.;
У.Ю. Парубій ст. викл.; О.В. Руденко к. мистецтв., доц.;
С.М. Рутар к. філос. н.; Є.В. Захарчук ст. наук. співроб.;
І.І. Кожушко-Лозинська.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
серія КВ №22073-11973 ПР від 31.03.2016 р.

ББК 88. 5

© ГО «Львівський аналітичний дім», 2018.
© Західний науковий центр НАН України та МОН України, 2018.

Зміст:

ПЕРЕДМОВА	4
Алейнікова Катерина. Гра та реальність: чи існує межа у свідомості особистості.....	6
Заїка Віталій. Покоління українського суспільства: психологічний аналіз.....	12
Лозинський Олег. Корупційна організаційна субкультура: особливості та вплив на громадян	31
Поцелуйко Андрій. Міфоепічна тема війни міжфункціонального конфлікту в українському фольклорі.....	48
Рутар Анна. Використання інноваційних, інтерактивних та інклюзивних технологій в процесі викладання англійської мови для студентів-політологів	62
Рутар Степан. Проблеми інституційно-ціннісного виміру політичного розвитку України напередодні президентських та парламентських виборів	72
Чемеринська Дзвіна. До проблеми дослідження професійних якостей менеджерів різної статі.....	81

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.

Друковане видання «Психологічні виміри культури, економіки, управління» зареєстроване:

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

Науковий журнал діє у відповідності до закону України «Про друковані засоби масової інформації в Україні» N 2782-ХІІ від 16.11.1992 року; закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» N 1977-ХІІ від 13 грудня 1991 року.

Редакційна рада заохочує авторів публікувати результати міждисциплінарних досліджень на межі психології, економічної теорії, політології, міжнародних відносин, правознавства, історії, теорії масової комунікації, культурології, мистецтвознавства, релігієзнавства, педагогіки тощо.

Упорядники дотримуються принципів:

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

Науковий журнал «Психологічні виміри культури, економіки, управління» виходить 4 рази на рік: у березні; травні; жовтні; січні. Наукові статті просимо надсилати на електронну скриньку: lviv-forum@ukr.net

Автори статей отримують електронну версію Журналу у

форматі PDF, при бажанні можна замовити друкований примірник видання.

Повідомлення про випуски наукового журналу «Психологічні виміри культури, економіки, управління» можна знайти на Інтернет-сторінках: *Львівський аналітичний дім, Психологічні виміри культури, економіки, управління* у соціальній мережі Facebook.

Алейнікова Катерина. Гра та реальність: чи існує межа у свідомості особистості



Студентка 3-го курсу Навчально-наукового інституту права та психології Національного університету «Львівська політехніка».

E-mail: kateruna.al@gmail.com

© Алейнікова Катерина , 2018.

Актуальність. Як відомо, гра є провідною діяльністю дошкільного періоду людини. Вона дозволяє краще адаптуватися до навколишнього світу, засвоїти необхідний досвід. Проте гра супроводжує нас і протягом усього життя. Ми засвоюємо певні соціальні ролі, взаємодіємо з навколишнім світом, діємо за певними стратегіями. Часто людина стикається з подіями у житті, які легше вирішити, якщо сприймати їх як своєрідну гру, виокремити так звану спрощену модель ситуації і визначити найкращий спосіб її вирішення.

Мета: проаналізувати зв'язок гри та реальності у свідомості особистості за теоріями провідних вчених у галузі психології, нейропсихології, психіатрії та філософії. Слід зазначити, що йдеться про гру як загальне явище. Важливо виявити психологічні механізми реагування мозку на гру і можливе сприйняття її як реальності.

Теоретичний аспект. Темам гри в житті людини присвячено праці Еріка Берна, Людвіга Віттгенштайна, Йогана Гейзінга, Стюарта Брауна та ін.

Людвіг Віттгенштайн, австро-англійський філософ виокремлює гру в аспекті комунікації між індивідами. Концепція мовних ігор побудована за такою аналогією: правила мови аналогічні правилам гри, тому сказати щось, застосовуючи мову, є аналогією ходу в певній грі. Аналогія між мовою і грою показує, що слова мають сенс тільки залежно від їхнього застосування у різноманітних ситуаціях людського життя [2].

«Homo Ludens» або «Людина, що грається» — класична

книга нідерландського історика культури Йогана Гейзинґа, де автор зазначає: "Якщо тварини можуть грати, то це означає, що вони щось більше, ніж біологічні автомати, якими керують тільки інстинкти. Якщо люди грають, то це означає, що вони щось більше, ніж просто розумні істоти, поведінка яких підпорядковується тільки розуму, адже гра не вміщується цілком у межі раціональності"[6].

Ерік Берн у своїй книзі "Ігри, в які грають люди, визначав : Ігри, в які ми граємо, є іграми, які ми усвідомлюємо в нашому досвіді. Це ігри, які ми знаємо ще з дитинства. Кожна гра несе певну можливість (виграш). Функцією гри є пошук близькості з іншими людьми. Крім того, деякі ігри є необхідними для людей задля укріплення їхнього душевного стану. Ігри бувають конструктивні і деструктивні залежно від людини, яка розпочинає грати. виокремлював гру як набір іноді однотипних дій, що виглядають цілком правдоподібно, проте мають на меті приховану мотивацію [3].

Стюарт Браун , вчений, нейробіолог, автор книги "Гра. Як вона впливає на нашу уяву, мозок, здоров'я" говорить: "Уявіть собі життя без гри -без сміху, флірту, фільмів, без ігор, фантазій, і так далі. Уявіть собі культуру чи життя дорослої людини, де відсутня гра. Наш біологічний вид має унікальну рису - в ньому від природи закладена потреба гратися впродовж усього життя [5].

Самоспостереження. Нещодавно мені випала можливість грати в психологічну гру "Грошовий потік" за Робертом Кійосакі. Це так званий спрощений варіант розвитку можливих подій у житті і впливу вибору на досягнення успіху. Аналізуючи свої відчуття, я зрозуміла, що це не просто гра. Я відчула, що входжу в роль, і діяла за механізмом власної життєвої стратегії. Мені стало цікаво, чому в мене виникали відчуття успіху і задоволеності собою, коли я змогла зробити "велику угоду " і виграти немало суму, і відчуття тривожності та пригніченості , коли "звільняли з роботи", чи траплялись великі витрати чи штрафи.. Також я помітила ще один цікавий факт: як тільки справи йшли добре, ставалась якась подія, коли переставало "фортити", з*являлись справжні переживання і автоматичні

думки, чому щось роблю не так, чому не щастить.. і тд. Коли концентрувалась на тому, що я зможу знову все налагодити і мала внутрішню віру у все це, і справді, так і було згодом. Все супроводжувалось постійним потоком емоцій, таких, як я відчуваю в реальному житті, за схожих, але менш глобальних ситуацій. Але це все була гра. Змодельована, спроектована, з визначеними учасниками у приміщенні офісу. Це був справжній досвід самопізнання і саморозкриття власних стратегій дії. Але також у мене виникло запитання: чому гра має настільки великий вплив на свідомість, чому мозок сприймає гру як теперішню реальність з такими ж емоціями, як і у справжньому житті?

Темі суб'єктивного сприйняття реальності присвячено праці Девіда Іглмана "Мозок людини" [7]. Тут вчений розповідає про те, наскільки відносно наше сприйняття реальності щодо нашого попереднього досвіду. Яким чином мозок інтерпретує інформацію, яка надходить, адже сам по собі він не сприймає нічого- все посозтачається від аналізаторів і кодується нервовими імпульсами. Як зазначає Кайя Норденген, автор книги "Мозок всемогутній", завдяки інтерпретації мозок допомагає нам зрозуміти, що ми нюхаємо, чуємо, пробуємо на смак і бачимо[4]. Сприйняття перетворює децибели і герци на музику. Сприйняття є причиною, чому квіти добре пахнуть, а їжа смакує. Сприйняття – це краще, ніж реальність. Хоча в той же час наше сприйняття – це і є наша реальність. Ви ніколи не можете бути до кінця певними в правильності інтерпретації інформації з органів чуття, тому можете не сумніватися, що саме ця інтерпретація робить вас пристосованими до світу, в якому ви живете.

У 1868 році Томас Гакслі писав: "Як це так, що така значна річ, як стан свідомості, який з'являється в результаті подразнення нервової тканини, є настільки ж нез'ясованим, як і поява джину, коли Аладдін тріє свою лампу".

Лональ Хофман, професор когнітивістики Каліфорнійського університету в своїй доповіді на конференції ТЕЛ так визначав наше сприйняття реальності : "Нам здається,

ніби ми робимо фото пієї кімнати такою, як вона є, але, насправді, ми конструюємо все, що бачимо. Ми не конструюємо волночас увесь світ. Ми конструюємо те, що нам потрібно в даний момент. Ми схильні розглядати сприйняття, як вікно в об'єктивну реальність. Теорія еволюції говорить нам, що це невірна інтерпретація нашого сприйняття. Натомість, реальність більш схожа на 3D робочий стіл, розроблений для того, щоб приховувати складність реального світу і направляти адаптаційну поведінку. Простір, який ви сприймаєте, - це ваш робочий стіл. Фізичні об'єкти - це лише іконки на цьому робочому столі [8].

Ажо Ліспенза провів експеримент для підтвердження можливостей нашого світлості. Люди з однієї групи протягом години шопня натискали на пружний механізм одним і тим же пальцем. Люди з іншої групи повинні були тільки уявляти, що натискають. В результаті пальці людей з першої групи змінили на 30%, а з другої — на 22% [1]. Такий вплив чисто уявної практики на фізичні параметри — результат роботи нейронних мереж. Так Ажо Ліспенза довів, що для мозку і нейронів немає ніякої різниці між реальним і уявним досвідом. Тож тут доречно припустити, що в випадку з грою, мозок так само сприймає її як суб'єктивну реальність, а відповідно, виробляються реакції, ідентичні тим, що людина висловлює у реальному житті.

Коли людина занурена в гру, можемо припустити, що її охоплюють певні стани, які впливають на її поведінку та емоції:

- інтерес до того, що відбувається;
- азарт, впевненість в досягненні цілі;
- страхи, тремор тіла, паніка, втрата самоконтролю і самовладання від пережчуття невдачі, поразки;
- сором, відчай після провалу чи розвінчання;
- бажання помсти тим, хто нечесно отримав над нами перевагу;
- наполегливість і готовність йти на ризики і втрати заради отримання відплати (реваншу).

Висновок. Гра та реальність невіддільно взаємопов'язані. Аналіз робіт провідних вчених у даній галузі дає мож-

ливість зрозуміти . по гра . по перше. є невил*емною складовою еволюції людини(С. Браун). по- друге. гра розвиває людські якості . котрі сприяють ефективній взаємолії (Й. Гейзинга). по-третє. гра є лією за певним сценарієм. і людина обирає для себе потрібні ролі. відповідно до кожної ситуації(Е. Берн). по-четверте. сприйняття реальності таке ж суб'єктивне . як сприйняття гри (Д. Іглманн, Д. Діспенза, К. Норденген).

Лана тема перелбачає подальше гтунтовне дослідження сприйняття особистістю різних видів гри (від психологічних та навчальних ігор до ігор відтвальної реальності) .а також їх вплив на когнітивну, поведінкову та емоційну сферу індивіда.

Список джерел:

1. Диспенза Дж. Сверхъестественный разум. Как обычные люди делают невозможное с помощью силы подсознания-пер.Д.Шепелев. - С. 520,-2018
2. Гаджиев В. Поняття гри у гуманітарному знанні / Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013 р. – С.16-19.
3. Берн Е. Ігри, у які грають люди (Games People Play) / пер. з англ. К. Меньшикової. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. — 256 с.
4. Норденген К. Твій мозок – суперзірка. Використовуй на повну! [Пер. С.Кірей]. Fund. – 2018. - С.224.
5. Браун Ст., Воган Кр. Игра. Как она влияет на наше воображение, мозг и здоровье (Play: How it Shapes the Brain, Opens the Imagination, and Invigorates the Soul). – М.: Манн, Иванов и Фебер. 2015. - С.240.
6. Хейзинга Й. Homo Ludens. Человек играющий. Статьи по истории культуры. / Пер., сост. и вступ. ст. Д. В. Сильвестрова; Комментар. Д. Э. Харитоновича. — М.: Прогресс — Традиция, 1997. — 416 с.
7. Іглман Д. Мозок людини. The Brain with David Eagleman Електроний ресурс. Режим доступу: <http://www.youtube.com/watch?v=YkbNkBy5k5I>
8. Хофман Д. Чи бачимо ми реальність такою, як вона є? https://www.ted.com/talks/donald_hoffman_do_we_see_reality_as_it_is?

Заїка Віталій. Покоління українського суспільства: психологічний аналіз



Кандидат психологічних наук, старший викладач кафедри соціальної роботи Полтавського інституту економіки і права Університету "Україна".

E-mail: zaika_vitaliy@ukr.net

© Заїка Віталій, 2018.

В статті представлено аналіз восьми поколінь українського суспільства: Втраченого покоління (Lost Generation) (1883 – 1900 р.н.), Покоління «переможців» (Greatest Generation) (1901 – 1923 р.н.), Мовчазного покоління (Silent Generation) (1924 – 1943 р.н.), Покоління "В" (Baby Boom Generation) (1944-1963 р.н.), "Невідомого" покоління, або Покоління "Х", (Generation X) (1964 - 1982 р.н.), Покоління Міленіум, або "У" (Generation Y) (1983 – 2000 р.н.), Покоління "Z" (Generation Z) (2001 – 2023 р.н.), Покоління Альфа (Generation A) (2024 – 2043 р.н.). Описано причини формування особистісних якостей та цінностей кожного наступного покоління, подано рекомендації для безконфліктного спілкування між поколіннями, показано вплив різних поколінь на подальший розвиток суспільства в цілому. Акцент робиться на поколіннях, котрі притаманні для українського психологічного простору.

Ключові слова: сім'я, рід, родовід, покоління, нація, теорія поколінь, колективне безсвідоме, родове безсвідоме, архетип, цінності, етногенез.

Постановка проблеми. Соціально-політичні, економічні та науково-технічні зміни в країні значним чином впливають та формують кожне наступне покоління суспільства. Так, наприклад, історичні події тоталітарного минулого в психіці українців породили вкрай негативні

феномени: “свій серед чужих, чужий серед своїх”, “стирання власної історії”, “комплексу меншовартості”, “склепу та примари”, “втрати коріння”, “ворогів народу”, “меншого брата” та ін., які ще й досі впливають на суспільство в цілому. Саме від знання цих впливів на психіку кожної людини залежатиме становлення незалежної, повноцінної та здорової нації, здатної до утвердження гуманних цінностей та побудови правового, суверенного, демократичного суспільства, в якому домінують загальнолюдські цінності, а кожну людину, її життя й здоров’я, честь і гідність, недоторканність і безпеку визнано найвищою соціальною цінністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою поколінь в різні часи займалось багато відомих вчених та філософів: Полібій, Ібн Хальдун, Хосе Ортега-і-Гассет, Карл Маннгейм, Джон Стюарт Мілль, Еміль Літтре, Опуст Конт, Франсуа Мантре та ін. Взаємозв’язок між поколіннями та передача родового досвіду цікавили: Зигмунда Фрейда, Альфреда Адлера, Карла Густава Юнга, Еріха Фромма, Якоба Морено, Абрахама Маслоу, Франсуазу Дольто, Леопольда Сонді, Берта Хеллінгера, Анн Анселін Шутценбергер [3] та ін.

Мета статті. На основі аналізу теорії поколінь охарактеризувати чередування поколінь українців, їх особистісні характеристики та цінності, які вагомо впливають на їх життєдіяльність та формують загальнолюдські цінності, культуру та розвиток суспільства в країні в цілому.

Виклад основного матеріалу. Наприкінці ХХ ст. у 1991 році для світової науки була запропонована нова теорія, теорія поколінь, творцями якої стали двоє американських вчених – демограф та економіст Нейл Хоув і історик та драматург Вільям Штраус. Вони на початку 90-х років, окремо один від одного почали цікавитися проблемою “конфлікту поколінь”, тим, як проявляються окремі покоління в загальній картині соціуму, та чітко описали в книзі “Покоління” (“Generations”) особливості поколінь своїх сучасників, які складають теперішні суспільства [4]. Це наступні шість поколінь ХХ і початку ХХІ століть з циклом приблизно в 20 – 22 роки, охарактеризованих через

притаманні їм цінності, історичні події за їх провідною участю та типові ознаки. Дослідники брали за основу не вік людей – а цінності, які існують на рівні підсвідомості й закладаються ще до 12-14 років через виховання, освіту та навколишню соціальну, економічну, політичну та технологічну ситуацію. Так, найважливішими цінностями для всіх поколінь будуть: сім'я, любов, професійний та особистісний розвиток, здоров'я, матеріальне благополуччя, успіх, свобода.

Покоління можна ідентифікувати, якщо воно відповідає трьом критеріям. По-перше, представники одного покоління розділяють одну історичну епоху: вони стикаються з однаковими ключовими історичними подіями і соціальними віяннями, знаходячись на тих же життєвих фазах. По-друге, вони розділяють певні загальні переконання і моделі поведінки. По-третє, знаючи про досвід і особливості, які вони розділяють зі своїми ровесниками, представники одного покоління також розділятимуть і почуття приналежності до цього покоління.

При цьому була помічена закономірність чередування чотирьох типів поколінь, які почергово змінюють один одного в часі. Вони умовно були розділені на архетипові види: пророків/ідеалістів, кочівників/активістів, героїв/примиренців та художників/приспосованців. Оскільки зміна відбувалася майже без збоїв, автори книги назвали періоди, в які проживали ці покоління, за аналогією з порами року – «зимовий період» (для «художників»), «весняний» (для «пророків»), «літній» (для «кочівників») і «осінній» (для «героїв»). Ці чотири покоління стикаючись між собою почергово формують цикл, тривалість якого становить близько 80 – 90 років. На основі цієї та написаної трохи пізніше тими ж авторами книги “Четверте перетворення” (“The Fourth Turning”) і народилася теорія, відома зараз як “теорія поколінь” [5].



Рис. 1. “Сезони історії” та архетипи поколінь

Покоління вважається домінантним або рецесивним в залежності від того перетворення, яке воно пережило в молодості. Домінантне покоління характеризується незалежною поведінкою і головною роллю у формуванні епохи (архетипи: Пророк - епоха пробудження; Герой - епоха кризи). Рецесивне покоління має залежну роль у формуванні епохи (архетипи: Кочівник - Спад, Художник - Підйом).

Становлення архетипів Героїв і Пророків припадає на часи стабільності, а значить, в дитинстві у них встигає сформуватися потужний психологічний ресурс і в часи пертурбацій вони входять не тільки дорослими, але і зрілими - людьми, готовими і здатними змінювати світ. Саме їх дії в нестабільний період і визначають, яким стане суспільство на наступному витку. Тому такі покоління називаються домінантними. Герої – бійці і будівельники, готові боротися за перемогу і будувати новий світ не покладаючи рук. Пророки – ідеалісти й ідеологи, які атакують віджилі і ригідні соціальні інститути в ім'я особистої і духовної свободи.

Рецесивні покоління ростуть в період невизначеності, а таке дитинство не дає їм можливості сформувати достатню кількість внутрішніх опор. Подорослішавши, вони намагаються знайти опору ззовні. Під час підйому (історичний сезон - весна), коли соціальні інститути міцні, а індивідуалізм, навпаки, слабкий, їм це вдається. Це соці-

альні конформісти і політичні пристосуванці. Найбільш здібні з них всю свою енергію віддають сферам мистецтва і науки, в яких досягають величезних висот (тому покоління названо Художниками), інші ж просто мовчки тягнуть лямку, тому що такий для них непорушний порядок речей.

Коли інститути ослабли і дискредитували себе (історичний сезон - осінь), рецесивному поколінню не вдається знайти опору ні в чому. Вони стають Кочівниками, все життя намагаючись розгледіти шляхову зірку, живуть реактивно, як би у відповідь на те, що з ними відбувається, але дуже часто так і не знаходять нічого, до чого варто було б прагнути.

Відповідно для всіх поколінь були сформовані характерні особистісні якості, котрі відображають їх життєздатність в певних політичних та економічних умовах, за яких вони жили [2]. Так, для архетипу кочівників періоду літа буде притаманна ознака самостійності, для героїв періоду осені – виживання (ті, що вижили), для художників періоду зими – мовчання (мовчазне покоління, тихе), для пророків періоду весни – перемога (ті, що перемогли).

У нашому світі одночасно співіснують представники шести поколінь, народжених починаючи з 1900 р. і закінчуючи народженими після 2000 р., які взаємодіють між собою, впливаючи одне на одного. Нажаль, покоління народжені до 1900 р. вже вважаються вимерлими, але вони встигли внести свій вклад в становлення сучасних поколінь та нації українців (чого лише коштує безцінна духовна спадщина, яка залишилася нам від часів Київської Русі, Гетьманщини та епохи Козаччини). За століття встигає народитися 5 нових поколінь з приблизним інтервалом в 20 років. Наприклад за ХХ ст. ми маємо таке чередування поколінь: (1901 – 1923 р.н.), (1924 – 1943 р.н.), (1944 – 1963 р.н.), (1964 – 1982 р.н.), (1983 – 2000 р.н.). Причому чим ближчий рік народження до якогось іншого покоління, тим більше властивостей останнього людина вбирає в себе. Так, наприклад, людина, яка народилася в 1900 р. буде більше схожа на покоління “переможців” 1901 – 1923 рр. народження, а людина 1981 р.н. – на покоління Міленіум

1983 – 2000 рр. н. і т.п.

Класифікація поколінь в Україні може бути представлена наступними видами:

Втрачене покоління (Lost Generation) (1883 – 1900 р.н.) – останнє вимерле покоління в світі, покоління архетипу кочівників (літо). «Втрачене покоління» – люди, які увібрали в себе високі ідеали духовних реформ кінця XIX ст., покликані на фронт Першої світової війни 1914 – 1918 рр., або відразу після школи, або до її закінчення. Термін приписують Гертруді Стайн, а згодом він став відомий завдяки згадуванню в романі Ернеста Хемінгуея «Свято, яке завжди з тобою». Люди цього покоління повернулися додому з війни морально чи фізично покаліченими. Також їх називають ще «неврахованими жертвами війни». Повернувшись з фронту, ці люди не могли знову жити нормальним життям, знайти цінності і сформувати прихильності; багато спивалися або закінчували життя самогубством. Після пережитих жахів війни все інше здавалося їм дріб'язковим і не вартим уваги. У 1930 – 1931 рр. Е.М. Ремарк пише роман «Повернення» («Der Weg zurück»), в якому розповідає про повернення на батьківщину після Першої світової війни молодих солдатів, які вже не можуть жити нормально, і, гостро відчуваючи всю безглуздість, жорстокість, бруд життя, але все-таки намагаються якось жити далі.

У романі «Три товариші» він передрікає сумну долю втраченого покоління. Ремарк описує становище, в якому опинилися ці люди. Повернувшись, багато з них знайшли воронки замість своїх колишніх будинків, більшість втратили своїх рідних і друзів. У післявоєнних країнах панує розруха, бідність, безробіття, нестабільність, знервована атмосфера.

Ремарк також дає і характеристику самим представникам «втраченого покоління». Це люди жорсткі, рішучі, що визнають тільки конкретну допомогу, іронічні з жінками. Чуттєвість у них стоїть попереду почуттів.

Вони ж в нашій країні також пережили цілих три революції, 1905-го, Лютневу і Жовтневу 1917 р., Громадянську війну 1918 – 1922 рр., дві пандемії (холери і «іспанки»),

НЕП, перші п'ятирічки, стаханівський рух, колективізацію, електрифікацію, голодомор 1932 – 1933 рр., сталінські репресії, Другу світову війну 1939 – 1945 рр., відбудову країни. Це їх потім розкуркулювали, морили голодом, депортували, переселяли, репресували як “ворогів народу”, розстрілювали без суда та слідства за вироком “трійки” НКВС, аби знищити тих, хто ще пам'ятав старі часи та не міг мовчати перед несправедливістю. Дехто ще зміг вижити, але це були одиниці...

Покоління «переможців» (Greatest Generation), “Перепажане покоління” за Ф.Т. Моргуном [1], або архетип героїв (осінь) (1901 – 1923 р.н.), названих також генераційним типом GI (аббревіатура від англ. Government Issue – урядове майно). Це прізвисько було поширене під час Другої світової війни серед американських солдатів. Воно означало, що все, що було у солдатів, починаючи від трусів з каскою і закінчуючи їжею, було дано їм Урядом Сполучених Штатів Америки. Тобто, фактично солдат був урядовим майном. Так само було і в колишньому СРСР.

Вони зараз є найстаршими серед тих, хто нині живе в світі. Їх цінності формувалися до 30-х років за років перемоги та становлення Радянської влади. Саме вони є переможцями Другої світової війни, котрі перемогли нацистську Німеччину та Японію. Для «переможців» життя – це безперервна боротьба, поза якою вони себе відчують дискомфортно і невпевнено. Зате воювати вони вміють добре. При цьому вони – невинуваті оптимісти, свято вірять в ідеали світлого майбутнього, в те, що «через чотири роки тут буде місто-сад». Нажаль їх залишилося дуже мало і вони вже сходять з театру історії...

Цінності: працелюбність (при цьому гроші високо не цінують), відповідальність, майже релігійна віра у світле майбутнє, прихильність ідеології, сім'я та сімейні традиції, домінантність та категоричність суджень.

Мовчазне покоління (Silent Generation) (1924 – 1943 р.н.), “тихі”, архетип художників (зима). Представників мовчазного покоління формували події найбільших катаклізмів ХХ століття: Друга Світова війна, сталінські репресії, розруха, голод, відбудова зруйнованого світу. Виховані

в найжорстокіших умовах, вони мовчазні, старанні і надзвичайно терплячі. Відповідно, в основі їхніх цінностей: терпіння, працелюбство, дотримання законів та правил, повага до посад і статусів, честь та відданість. Це – необхідні вміння для того, аби будувати нове. Відповідно, їх відрізняє вміння працювати в колективах, які є ієрархічно побудованими, і вміння створювати нові системи. Вони віддані родині – бо вона була головною можливістю для виживання.

Повагу до закону у них зведено в фетиш, як і повага до посади і статусу людини. Начальник, з їх точки зору, просто не може бути не правий. Повне і беззаперечне підпорядкування стоїть вище по кар'єрних сходах для «мовчазного» - це зовсім не ознака боягузтва чи лицемірства, це непорушна життєва установка. Для нього всяка влада – від Бога.

"Моє покоління мучить почуття провини за те, що ми запізнилися народитися..." – зазначав Володимир Семенович Висоцький (1938 – 1980 рр.), яскравий представник цього покоління художників. Це почуття провини живих перед полеглими в роки війни простежується в багатьох військових піснях Висоцького.

Те, що саме в їх «період зростання» були винайдені антибіотики, які перевернули медицину і дозволили лікувати смертельні раніше захворювання, вселило їм беззастережну повагу до лікарів. Слово доктора для «мовчазного» - закон, який не підлягає обговоренню. Лікар для нього більше ніж лікар. У поліклініку він часто приходить, майже як на сповідь. Поговорити, порадитися, поскаржитися на життя.

Поняття «сім'я» для «мовчазного» - це святе, у ній він відчуває себе повноцінною і вільною людиною. У сім'ї він може говорити на будь-які теми, обговорювати проблеми, про які буде мовчати в будь-яких інших місцях. На роботі, в поліклініці, в санаторії, в гостях, навіть у лісі і на курорті він буде контролювати себе, щоб не сказати чогось зайвого, що може ускладнити його життя.

І тільки в колі сім'ї, серед рідних і близьких йому людей, які точно не зрадять і не підведуть, тільки тут він може ві-

дчути себе по-справжньому вільним. Саме тому своєю сім'єю «мовчазний» дуже дорожить.

Активний відпочинок обов'язково націлений на поповнення запасів їжі, якої так не вистачало в дитинстві. Холодильник «мовчазного» завжди забитий продуктами, консервами, замороженими полуфабрикатами, на полицях стоять банки з варенням, соліннями і маринадами власного приготування. Представники покоління, що пережило голод і війну, з'їдають усю їжу в тарілці. Того ж вимагають від онуків: "в останньому шматочку вся сила".

«Мовчазні» по своїй натурі – глядачі. Їх погляд більше спрямований у внутрішній світ, світ власних уявлень, ніж назовні.

Цінності: відданість, терпіння, честь, дотримання правил та законів, повага до посади і статусу (відповідно й до свого керівництва), "тихе" внутрішнє осмислення світу, сім'я – як місце, де тебе ніхто не зрадить.

Покоління В, «бебі-бумерів» (Baby Boom Generation) (1944-1963 р.н.), архетип пророків (весна). Воно названо так на честь події буму народжуваності, що стався після війни. В основі їх характеру лежить психологія переможців. Але їх «переможний» настрій сильно відрізняється від настрою покоління G1 і в корені – від настрою «мовчазних».

Вони росли в тій супердержаві (СРСР) епохи радянської "відлиги", яку боявся і поважав весь світ, яка перемогла в найстрашнішій війні, яка підкорила космос. І до всіх цих подій вони причетні особисто. Гагарін летів у космос не один, а разом з ним на борту космічного корабля «Восток» летіли все дівчата і хлопці Радянського Союзу. Жаботинський піднімав штангу на Олімпіаді в Токіо не на самоті – разом з ним її піднімала ціла країна. В світі в цей час виникає та розквітає рок-музика, відбувається сексуальна революція, йде війна у В'єтнамі 1957 – 1975 рр., відбувається вторгнення в Чехословаччину 1968 р.

Для цих людей немає непереборних бар'єрів, кожен бар'єр – це особистий виклик. Вони оптимісти, націлені на постійне подолання труднощів і обов'язкове досягнення результату. «Бумер» - трудоголік, найкращий подарунок для роботодавця. Для досягнення поставленої перед

ним мети він не зупиниться ні перед чим. Головне для нього – перемога. При цьому «бумер» воліє працювати в команді, так як саме команда, колектив, виконують у нього роль тієї самої супердержави, в якій він жив в дитинстві і без якої він нічого собою не представляв. Кращий спорт: футбол, хокей, баскетбол. Кращий відпочинок: туризм або дача, де замість картоплі вони вже садять квіти. У крайньому випадку – помідори.

На їхню думку, відмітними якостями хорошої людини є активність і допитливість. Звідси майже священний культ молодості: «бумери» піклуються про здоров'я, відвідують фітнес-клуби, бігають вранці, ходять в баню, намагаються не хворіти. Все для того, щоб довше залишатися активною і допитливою людиною. Бо втрата активності для них рівнозначна руйнуванню фундаменту і, фактично, смерті. Бебі-бумери заощаджують і вважають, старість починається лише в 79 років.

Цінності: ідеалізм, оптимізм, молодість, здоров'я, зацікавленість в особистому зростанні, командний дух, культ молодості, робота, залученість, імідж, особиста винагорода і статус, ностальгія, сім'я, орієнтація на команду, праця, грамота, медаль.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

Вислухати до кінця (розмова може бути довгою).

Буде багато запитань.

Потрібні аргументи, щоб переконати.

“Невідоме” покоління, покоління X, (Generation X) “покоління 13” за В. Штраусом та Н. Хоувом, або “покоління II” за В. Пелевіним (1964 - 1982 р.н.), “діти з ключем на шії”, самостійне покоління, покоління “швидше, вище, сильніше”, знову архетип кочівників (літо).

Термін належить британській дослідниці Джейн Деверсон. 1964-го вона написала про покоління, що має секс до шлюбу, не вірить у Бога, не любить королеву й не поважає батьків. Дівчата, виходячи заміж, прізвищ не змінюють. Користуються контрацептивами – відповідно, із середини 1960-х стрімко знижується народжуваність. Вони належать до субкультур – модів, панків і рокерів, вживають наркотики. Американський письменник Дуглас Коупленд у

книжці "Покоління Ікс" 1991-го розповідає про розчарованих молодих людей без ідеалів і майбутнього. Цей термін письменник узяв з британської газетної лексики про «обурену молодь» початку 60-х.

Покоління П, за культовим романом Віктора Пелевіна "Generation П" - радянські люди, які після розпаду СРСР перелаштовуються на капіталізм і споживання. Письменник розповідає про те, як події початку 1990-х змінили радянську особистість. Символом покоління Пелевін називає мавпу на джипі. Під літерою "П" він має на увазі пепсі-колу – символ американського суспільства споживання.

Цінності найбільш типових представників цього покоління в нашій країні формувалися з початком Перебудови, війни в Афганістані, в непрості часи розвалу СРСР, поширення наркотиків та СНІДу, тотального дефіциту, початком ери персональних комп'ютерів, операції "Буря в пустелі", і Чеченської війни. Бум розлучень, який прокотився в їхній час по країні зробив Х-ів більш гнучкими у відносинах з людьми, а постійна зайнятість батьків-трудоголів на роботі – більш самостійними. У їхніх батьків покоління «бумерів» завдання турботи про підростаюче покоління не було пріоритетним. Навпаки, з їх точки зору, чим більше труднощів вставало перед дитиною, тим щасливішою вона повинна була бути. Саме звідти і пішов «ключ на ший» -символ ранньої самостійності.

Відповідно, представники-Ікс мали ранній досвід самостійного життя, що зумовило їхню самостійність, але й індивідуальність, спроможність покладатися лише на власні сили та власний досвід. Х-и в дитинстві могли самостійно бродити по місту, вони самі розігрівали собі обід, з дитинства вміли готувати яечню. Все це призвело до того, що, подорослішавши, вони перетворилися на людей, для яких головними якостями стали постійна готовність до змін, розрахунок тільки на власні сили, власний досвід. До чужої допомоги Х вдається вкрай рідко і неохоче. Х – індивідуаліст, противник усілякого натопту, тусовок. Навіть вибираючи собі для занять вид спорту, він зупиняє вибір зазвичай на боротьбі і боксі для хлопчиків або на гімнас-

тиці і фігурному катанні для дівчаток.

Головна цінність для нього – можливість вибору. Якщо «бумер» був радий працювати токарем за умови, що він був кращим токарем на заводі, то Х-а така робота вже не влаштує. Тому що він сам повинен вибирати, які йому деталі точити. Краща робота для нього та, яка дозволяє проявити закладені в ньому творчі здібності, широту і нестандартність мислення. А найкращий відпочинок – пансіонат, санаторій, пляж.

При цьому Х-и досить цинічні й прагматичні. Виховані за «залізною завісою», вони не відчували на собі впливу інших країн, тому поняття «патріотизм» у них ослаблене. Батьківщина для Х-а – це його сім'я, близькі, діти. Ще одна цінність для Х-а – час. Тому вони «поважають» напівфабрикати, а захворівши, йдуть не в поліклініку, де треба стояти в черзі, а в платну лікарню. Хоча і в неї вони йдуть тільки в крайньому випадку, не довіряючи лікарям і воліючи лікуватися самостійно.

Одна з відмінностей покоління – постійна готовність до змін. Адже соціально політичним тлом у часи їхнього формування були постійні зміни політичної, економічної та соціальної систем. Це дає гнучкість характеру, що добре для бізнесу – але не дає віри та спроможності будувати стабільні системи, що не надто корисно для політиків. Вони цінують час, бо розуміють як швидко може все змінюватися, тому спроможні постійно діяти. Проте, ці дії більше спрямовані на самовираження, аніж на системну роботу, покликану будувати, або ж на очевидні перемоги.

Цінності: виживання, самостійність, готовність до змін, вибір, надія на себе, неформальні погляди, пошук емоцій, покладання лише на себе, прагматизм, індивідуалізм, можливість вибору, прагнення вчитися на протязі всього життя, рівність статей, прагматизм, рівноправність, свобода, споживання, різкі, люблять командувати, чекають від інших самостійності.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Не перебивати.
- Нейтральна інтонація.
- Конкретне запитання – конкретна відповідь.

При розмові з ними заборонено використовувати такі слова як «ні», «не можливо» – завжди пропонувати їм якесь рішення.

Покоління Міленіум, або Y (Generation Y) (1983 – 2000 р.н.) (покоління Сіті, Sms, Тисячоліття, NEXT, бумеранга, Пітера Пена, Digital Immigrants (за Марком Пренскі від англ. “цифрові іммігранти”, тобто народжені до Цифрової революції), або покоління Великого пальця) з архетипом героя (осінь).

Це покоління зараз тільки вступає в фазу активного життя. Як і належить, вони дуже схожі на покоління G1. Основні події їх становлення – це розпад СРСР, лихі 90-і, війна в Іраку та Чечні, часті теракти, нові епідемії, розвиток поп-культури. І все це на тлі самого бурхливого розвитку нових інформаційних, комунікаційних, цифрових і біотехнологій. Це люди, основний вплив на формування яких мали інформаційні технології. Навіть їхня назва йде від їхнього захоплення гаджетами, та користування великим пальцем для спілкування через sms. Але головне, як кажуть в рамках класичного трактування, - прагнення відтягувати перехід у доросле життя, а насправді - концепція вічної молодості (хоча і з депресивними інтерлюдіями).

Люди, народжені після 1980-го. Спілкуються з друзями по Skype, у Facebook, в Kontakтах та Twitter, дізнаються про новини з інтернету, не дивляться телевізор, не читають газет. Підтримують одностатеві шлюби. Одружуватися не поспішають, оскільки бояться повторення помилок розлучених батьків. Не хочуть дорослішати, тому їх також називають "поколінням Пітера Пена" чи "кідалтів" (поєднання англійських слів kid - дитина та adult – дорослий). Часто змінюють роботу. Замість дряпатись нагору кар'єрною драбиною воліють розвиватися горизонтально, отримуючи досвід у кількох сферах.

У-ки наївні і схильні до роботи в команді. Вони чудово орієнтуються в комп'ютерних мережах, як наслідок – їм легше спілкуватися з однодумцями, які проживають на іншому краю планети, аніж з сусідом по під'їзду.

Розподіл на реальність та віртуальність для них достатньо умовний: вони можуть жити в комп'ютерних іграх,

соціальних мережах, блогоспросторі так само, як і в реальному житті, яке для них є лише фоном для самовираження у віртуалі. У зовнішній світ вони можуть вийти лише для чергового флеш-мобу, або якоїсь модної акції, на котру спонукають через інтернет.

Формування цієї групи відбувалося в часи терактів та епідемій, відтак це зумовило їхнє прагнення до постійного бажання отримувати задоволення від життя та зневіру в довгу перспективу.

Вони хочуть усе й відразу. Батьки намагалися компенсувати їм те, що недоотримали у власному дитинстві, що зумовило їхнє значно менше розуміння такого поняття як обов'язок на противагу поняттю "мої права".

Вони добре орієнтуються в моді. Вони самі й створюють моду: на гаджети, які не можна не мати, на неприпустимі стилі одягу, на спосіб життя. Це покоління економить гроші для купівлі айфонів, навіть якщо в них не вистачає на харчі.

Якщо вам вдасться потрапити в модний тренд – ви зможете достукатися до "ігреків". У протилежному випадку ваші складні тексти чи інші неприйнятні способи передачі інформації для покоління "sms" не матимуть жодного впливу.

Це люди інфографічних схем та фотозаб, коротких відеороликів і смайлів як виразників їхніх емоцій. Урешті, і емоції переважно обмежені тими, які записали в айфонах.

Вони прагнуть не так глибини, як швидкого задоволення. Навіть спортом вони займаються не для того, щоб перемогти або розвинути тіло, а для того, щоб отримати додаткову порцію позитивних емоцій. І кращим спортивним знаряддям для них стає байк, скейт або ролики.

Їм важливо не так боротися за самореалізацію, як самовиражатися в спільноті, сформованій соціальною мережею. Вони не вірять у держави, бо мають усі можливості спілкуватися з усім світом. Вони – тотальні глобалісти, для яких патріотизм притаманний лише тоді, коли його вдається зробити модним. Вони не визнають класичних масових медіа, тому живуть інтересами своїх вузьких груп.

Це дуже фрагментоване покоління, без єдиних базових

поглядів. Їм простіше казати: "я не цікавлюся чимось", аніж спробувати розібратися в складних політичних та економічних системах. Їм простіше створювати комп'ютерні програми.

Цінності: наївність, вміння підкорятися, оптимізм, критичність мислення, відчуття громадянського обов'язку, моральність, відповідальність, пріоритет негайній винагороді перед довгостроковими перевагами, зміни, жити сьогоднішнім днем, комунікабельність, впевненість в собі, різноманітність, підпорядкування, мораль, досягнення, наївність, профі у техніці, креативність, їм важливо бути собою разом із командою («Не важливо, скільки я коштую, важливо – скільки мені потрібно»), життя – це свято.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Зрозуміти їх.
- Давати зворотній зв'язок.
- Хвалити.
- Дозволити їм швидше рости.

Покоління Z (Generation Z) (2001 – 2023 р.н.), або покоління Інтернету, покоління MeMeMe, покоління 9/11, цифрове покоління, Digital Natives (за Марком Пренскі від англ. "цифрові аборигени", тобто народжені після Цифрової революції), архетип художників (зима). Це покоління тільки-но почало формування своєї системи цінностей. Поки сказати про нього що-небудь точно складно. Але припустити, яким воно буде, вже цілком можна. Їх становлення відбувається в країні, яка поступово вибирається з глибокої економічної кризи, яка набуває стабільність. Дрібні компанії поглинаються великими мережами, слабке гине, сильне міцнішає. А суспільство чекає нових великих терактів. Фактично – терористичної війни. І нових страшних епідемій типу пташиного грипу або атипової пневмонії чи лихоманки Ебола.

Схожість з умовами, в яких формувалося «мовчазне покоління», очевидно. А значить, можна сміливо припустити, що і за характером, і за особливостями поведінки Z-и будуть повторювати своїх прапрадідів.

Вони не пам'ятають ані СРСР, ані Берлінського муру, ані холодної війни. На відміну від Покоління Y, що долучило-

ся до цифрових технологій в юності, вже народилися "з мишкою в руці". Спеціально для них винайшли супермаркет як цілий комплекс розваг. Контролюють кількість білків та жирів у їжі, часто є вегетаріанцями. Нетерплячі, страждають на синдром дефіциту уваги. У батьках бачать, скоріше, порадників, аніж вихователів.

Принципова властивість Покоління Z – технології у них в крові, вони взаємодіють з ними вже зовсім на іншому рівні, ніж навіть мілленіали. Вживається навіть ключовий у всій цій історії термін – Digital Native. У цифровому світі вони самі місцеві. А їхні батьки та старші сестри-брати, що належать до поколінь X і Y, - Digital Immigrants, цифрові іммігранти. Більш того, все Покоління Z народилося в епоху глобалізації та постмодернізму. Z акумулювали в собі риси близьких за часом попередників і ті риси, які ми вже відчуваємо, але поки не можемо точно сформулювати. Оскільки «будівельним матеріалом» для цього є більш виражені нахабство, заперечення ієрархії, егоїзм і нарцисизм, то «темну сторону сили» Покоління Z інтуїтивно називають МеМеМе, тобто ЯЯЯ.

Теорія поколінь цікава навіть не тим, що вона пояснює, звідки береться відомий конфлікт батьків і дітей. А тим, що на її основі можна будувати чіткі прогнози розвитку суспільства. Аж до серйозних бізнес-планів на найближчі пару десятиліть: що, де і як слід розвивати. Наше майбутнє належить не нам, а дітям. З цим твердженням неможливо не погодитися. І представники покоління Z, безумовно, будуть будувати його таким, в якому їм буде зручно.

За прогнозами теоретиків поколінь, Z-и виростуть ідеалістами. Так само, як старі «мовчазні» йшли з небезпечною і жорстокою сталінського передвоєнного світу в ідеальний світ книг, нові «мовчазні» будуть йти у світ віртуальної реальності. В умовах постійного очікування терористичних актів, в умовах зростання інформації про кримінал, маніяків і нещасних випадках батьки (Y-ки) починають гіперопікати своїх дітей. Ті позбавляються всілякої самостійності, їм навіюється священний страх перед чужими, перед невідомим і незнайомим.

Вони стають повноцінними вільними особистостями лише в віртуалі, доступ в який для них такий простий і природний, а для інших поколінь складний і незрозумілий. Це покоління творців, художників і музикантів. Вони будуть прекрасно орієнтуватися в модельованих ситуаціях, не розуміючи методів командної взаємодії, оскільки їм складно зрозуміти розподіл ролей в даній команді. Їхній світ – це світ, створений ними особисто для себе в комп'ютерній мережі. Навіть похід в магазин для них стане всього лише тяжким обов'язком.

Позитивні прогнозування можна зробити зараз щодо цього покоління: перехворівши пубертатними хворобами, покоління Z, обвинувачуване у егоїзмі і нарцисизмі, зробить перші кроки до збалансованого лайфстайлом майбутнього, при якому працюють для творчого задоволення і суспільної користі, створюють сім'ю з почуттів, а не тому що в суспільстві вважається непристойним бути одному, заводять дітей не для склянки води в старості, а щоб передати свої нові цифрові й лібертаріанські цінності наступному Поколінню Альфа, як прогнозує демограф Марк МакКрайндл.

Цінності: нетерплячість, зосередження на короткострокових цілях, спілкування в інтернеті, надмірне споживання, фрагментарність образного мислення, швидко стають дорослими, техніку знають краще, ніж розуміють почуття людей, розумні виконавці (легко піддаються впливу), відданість, дотримання правил, закон і порядок, жертвність, честь, терпіння, економність, підприємницькі якості, тривалість уваги 8 секунд, самостійні у побуті, люблять готувати, досвідчені споживачі, економічно грамотні, зрілі та здатні до самоконтролю, хочуть отримати освіту та знання, їм не все одно, реалісти, дивляться у майбутнє.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Постійно використовувати зображення для привертання їхньої уваги (саме для них були придумані emoji та стікери).
- Говорити як із дорослими, навіть на глобальні теми.
- Враховувати, що в них є своя думка і право впливати на сімейні рішення.
- Розвивати в них дух підприємництва.

- Залучати до вирішення соціальних проблем, благодійності.
- Заохочувати в них допитливість.

Покоління Альфа (Generation A) (2024 – 2043 р.н.) архетипу пророків (весна). Справжнє покоління ХХІ ст. Поки що ненароджене та непередбачуване. Можливо воно стане продовжувачем діянь покоління “бебі-бумерів”, яке також належить до даного архетипу. Воно стане породжувачем нових напрямів в музиці та культурі, нового стилю життя, який буде направлений на свободу поглядів та міркувань тощо. Ми можемо лише сподіватися, що воно буде дуже далеким від майбутнього покоління, котре показано в фільмі “Ідіократія” (2006 р.) режисера та сценариста Майка Джаджи.

Висновки. Таким чином, теорія поколінь застосована до тих поколінь українців, котрі співіснують одночасно в сучасному суспільстві, дає нам уявлення про їх особистісні характеристики та цінності, які вагомо впливають на їх життєдіяльність та формують загальнолюдські цінності, культуру та розвиток суспільства в країні в цілому. Від їх безконфліктної та продуктивної взаємодії буде залежати майбутнє України та нації в цілому.

Список джерел:

1. Моргун Ф.Т. Перепаханые поколения. – В 2-х кн.; издание третье, перераб. и доп. / Ф.Т. Моргун. – Полтава: Полтавський літератор, 2001. – Кн. 1. Проклятие войне. По следам сфальсифицированной истории. – 272 с.; кн. 2. Крестьянин – мировая душа. – 320 с.
2. Новикова Л. Ціннісні відмінності поколінь в сучасному українському суспільстві / Л. Новикова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. - 2015. - Вип. 1. - С. 23-31.
3. Шутценбергер А.А. Синдром предков: Трансгенерационные связи, семейные тайны, синдром годовщины, передача травм и практическое использование геносоциогаммы / А.А. Шутценбергер. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. – 256с.
4. Howe, Neil; Strauss, William (1991). Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069. New York: Perennial. – 544 p.

5. Howe, Neil; Strauss, William (1997). The Fourth Turning: What the Cycles of History Tell Us About America's Next Rendezvous with Destiny. New York: Broadway Books. – 382 p.

Лозинський Олег. Корупційна організаційна субкультура: особливості та вплив на громадян



Керівник Громадської організації «Львівський аналітичний дім».

E-mail: lviv-forum@ukr.net

© Лозинський Олег, 2018.

У статті проаналізовано поняття "корупційна організаційна культура", її особливості та компоненти. Корупційна організаційна культура є системою соціальних відносин і правил поведінки людей в корумпованих організаціях та установах. Вона є окремим видом організаційної культури, поряд з дослідженими на сьогодні різновидами організаційних культур. Також представлено результати емпіричного дослідження впливу корупційної організаційної культури на людину, що спричиняє такі психологічні наслідки: зростання авто цензури, зниження самовпевненості та самооцінки, зростання амбівалентності до корупції, нездатність протистояти корупційним вимогам.

Ключові слова: корупційна організаційна культура, авто цензура, амбівалентне ставлення до корупції.

Lozynskyi Oleg. "Corrupt organizational culture": its features and components. The concept of "corrupt organizational culture", its features and components are analyzed in the article. Corrupt organizational culture is a system of social relations and rules of conduct of people in corrupt organizations and institutions. It is a distinct form of organizational culture, along with the types of organizational cultures investigated today. The results of the empirical study of the impact of corrupt organizational culture on a person are presented, which has the following psychological consequences: increase of auto censorship,

decrease of self-confidence and self-esteem, increase of ambivalence to corruption, inability to withstand corrupt requirements.

Key words: corruption organizational culture, auto censorship, ambivalent attitude to corruption.

Постановка проблеми. Згідно з дослідженнями Transparency International та інших міжнародних експертних антикорупційних інституцій за індексом сприйняття корупції Україна перебуває серед 40 найбільш корумпованих держав світу. Всупереч драматичним соціальним подіям («революції гідності», російсько-українській війні на Донбасі) в суспільстві і передовсім в середовищі політичної та економічної еліти не відбулося суттєвого «відторгнення» від корупційних правил. Ці «корупційні норми» продовжують існувати в управлінській практиці, вони значною мірою є частиною так званої «суспільної правосвідомості» та організаційної культури державних, комерційних організацій.

Значна частина громадян толерантно або амбіванентно ставляться до корупційних способів досягнення цілей, корумпованих управлінців чи політиків. У суб'єктивному вимірі не сформовано нетерпимої або хоча б активної усвідомленої позиції людей до посадових зловживань – зловживань (або перевищення) владою та службовим становищем, службових підроблень, спонукання до давання чи отримання хабарів (ст. 364-370 Кримінального кодексу України), службових розтрат (розкрадання, привласнення), непотизму (призначення до посади родичів, друзів), кругової поруки (захист від юридичної відповідальності за правопорушення осіб певного кола) та інших видів посадового і політичного шахрайства.

Це стосується не лише державних, але й комерційних структур, в яких корупційні форми службової поведінки проявляються в уникненні (або мінімізації) від оподаткування або сплати митних чи інших обов'язкових платежів, використанні найманих працівників без офіційного їх працевлаштування тощо.

Суспільна амбівалентність щодо корупції може свідчити про наявність певної так званої «*корупційної організа-*

ційної субкультури», в контексті якої є прийнятим толерування членами групи (і суспільства загалом) корупційних способів досягнення цілей [1, с. 130-134]. Громадяни, перебуваючи під впливом такої субкультури, втрачають імунітет щодо корупції та корупціонерів, не лише стараються не помічати корупційних дій, але й проявляють готовність сприяти корумпованим управлінцям, мають для самозаспокоєння готові пояснення власної залученості в колективні корупційні обробки («роблю це, бо можу втратити роботу», «краще синиця в руках, ніж журавель в небі» і т.п.).

Аналіз досліджень з даної тематики. *Організаційна культура* – є системою міжлюдських стосунків в організації, що має, згідно з висновками Е. Шейна, очевидні (матеріальні, документальні) та приховані (нормативно-суттєві) компоненти [2]. Вона впливає на результати діяльності організації, на ентузіазм щодо роботи співробітників, визначає щирі або примусову лояльність підлеглих до керівництва, готовність до змін і сприйнятливості до інновацій.

Існує низка типологій організаційних культур: «сімейно-кланова», «ієрархічна», «інноваційна», «ринкова» (Камерон-Куїнн); «авторитарна», «бюрократична», «орієнтована на завдання», «орієнтована на людину». Організаційні культури диференціюють на *сильні* та *слабкі* з огляду на їх можливості мобілізувати персонал фірми [3; 4; 5].

Сильна організаційна культура проявляється у підтримці її цінностей більшістю членів організації, у високій згуртованості колективу, наявності професійно сильних, вольових керівників. Ознаками сильної організаційної культури є:

- добровільна підтримка персоналом її домінуючих цінностей, норм і правил;
- бажання співробітників залишатися членами організації, докладати додаткові зусилля для реалізації інтересів організації;
- наявність системи заохочень працівників (кар'єрний ріст, делегування повноважень, позитивна репутація, підвищення зарплати, бонуси).

Слабка організаційна культура проявляється у низькій згуртованості колективу, відсутності спільних цілей та інтересів членів. Ознаки слабкої організаційної культури:

- незначні результати діяльності організації, незадовільні економічні показники, неконкурентоздатність продукції, слабка адаптивність до змін середовища, низькі зарплати у персоналу;
- наявність субкультур та контркультур;
- незадовільний психологічний клімат, незадоволеність і низька самооцінка співробітників, плінність кадрів, високий рівень конфліктності;
- недемократичність стилю управління, бюрократичні бар'єри між менеджерами та персоналом.

Мета статті. На сьогодні ми не знаходимо досліджень корупційної субкультури як окремої форми легітимізації корупційних відносин на рівні професійних колективів та суспільства загалом. З огляду на це слід визначити поняття «корупційна субкультура», проаналізувати її особливості, компоненти та наслідки впливу на членів групи чи спільноти.

Виклад основного матеріалу. Аналіз теоретичних досліджень з питань організаційної культури підштовхує до постановки низки питань: а) якими засобами функціонують кримінальні групи, корумповані установи? б) якою є їх організаційна культура – сильною чи слабою? в) якими засобами втримується лояльність членів таких груп, або осіб, що виконують так звану «брудну роботу»?

Очевидно, що наведені вище типології організаційних культур не пояснюють особливостей функціонування злочинних антисоціальних організацій. Напрошується думка, що є певні так звані «гібридні» організаційні субкультури, сила чи слабкість яких складається з начебто суперечливих характеристик. Наприклад, кримінальна група (яка грабує майно з помешкань чи викрадає автомобілі) гуртує злочинців, оскільки її організаційна культура є «орієнтованою на завдання» (успішне виконання злочину), а також на меркантильні інтереси членів групи (орієнтація на людину). Крім того культура кримінальних груп містить «інноваційні» та «ринкові» характеристики, оскільки злочинцям доводиться кожний злочин планова-

ти і виконувати винятково творчо, неповторно, щоб «замести сліди», уникнути кримінальної відповідальності, сховатись від переслідування правоохоронних органів чи інших кримінальних груп. Організаційна культура злочинних груп не може бути слабкою. Сила організаційної культури злочинних груп підживлюється успішним виконанням злочинів, оскільки дає успішні економічні результати – відчутні фінансові доходи для її членів, що сприяє зростання їх самооцінки.

З огляду на ці припущення, а також на те, що корупція є тривалим в часовому сенсі явищем, то їй має бути притаманна певна *корупційна субкультура*. Проаналізуємо її елементи та особливості:

- **Посадові злочинці.** Носями корупційної субкультури є один або декілька менеджерів організації бюрократичного або кланового типу, які перебувають у злочинній змові. Вони є, фактично, кримінальною мікроорганізацією в тілі офіційної установи.
- **Корупційна гра.** Члени цієї злочинної мікрогрупи ведуть подвійне існування: офіційно декларують і на публіці грають соціально прийнятні цілі та ролі – роль директора, керівника, секретаря, спеціаліста і т.п. Однак за лаштунками посадові, владні, статусні, публічні можливості посадові злочинці використовують для корупційних зловживань. Члени корупційних ігор витворюють власну лексику, накладають табу на вживання певних слів (хабар, посадове шахрайство, крадіжка), замінюючи їх евфемізмами.
- **Втягування персоналу в корупційну діяльність.** Для виконання офіційно прийнятної (передбаченої статутом установи) роботи і водночас «брудних» завдань члени корупційної групи набирають штат співробітників установи. Співробітники деякий час після влаштування на роботу можуть не усвідомлювати, не здогадуватися, що їх керівництво – корумповане. У щоденному виконанні рутинних виробничих завдань співробітники виконують офіційно прийнятну роботу. Однак приходить час і корумпований керівник чи за його вказівкою інший член цієї злочинної мікрогрупи звернеться до співробітника виконати «невелику послугу», частково аморальне корупційне розпорядження. Те, як на таке розпорядження ві-

дреагує співробітник – буде тестом його подальшого перебування в цій структурі.

- **Засоби впливу на виконавців корупційних дій.** Здебільшого співробітники погоджуються на першу корумповану пропозицію офіційного керівника, хоча переживатимуть менший чи більший шок від бруталності зловживання службовим становищем посадовця. За якийсь час корумповані розпорядження стають регулярними і персонал по-біхевіристськи (регулярним примушенням) привчають бути маріонетками для пособництва в махінаціях і шахрайствах корумпованих менеджерів. Моральний конфлікт в новобранців з часом притуплюється і пособництво корумпованому керівнику стає рутинною, звичною справою. Однак для гарантованого виконання підлеглими корупційних розпоряджень керівник здебільшого використовує авторитарний стиль управління, вибудовує бюрократичні бар'єри між собою і персоналом, демонстративно практикує фаворитизм (привілейоване становище для членів корупційної групи). Для решти співробітників застосовує психологічне приниження, шантаж, показові звільнення співробітників, які виявили спротив. Важливим елементом в корумпованому колективі є наявність серед співробітників «стукачів» для вивідування настроїв серед підлеглих і усунення неблагонадійних.
 - **Вплив корупційної субкультури.** Через страх втратити роботу чи інші санкції у підлеглих формується комплекс психологічних якостей, які уможливають регулярні корупційні зловживання в установі. *Самототалітаризм* – самоприниження, безапеляційне делегування корумпованому керівнику права приймати будь-які рішення. *Містифікація* – приписування корупціонерам могутності, дофантазування їх можливостей нанести шкоду (помститись). *Ауто цензура* – невисловлення співробітником перед корумпованими керівниками та іншими співробітниками власної позиції чи незгоди, озвучення на догоду корупціонерові та наближених до нього осіб певних словесних кліше (вихвалання, наголошення вагомості їх статусу чи вигаданих заслуг). *Гіперлояльність* – співробітники змагаються між собою в готовності догодити корумпованому керівнику.
- Ознаками корупційної організаційної субкультури в

установі є непотизм, фаворитизм, автократичний стиль прийняття рішень менеджерами, відсутність повноцінного зворотного зв'язку, емоційне дистанціювання менеджерів від персоналу, необ'єктивність оцінки праці співробітників, монологічно-менторський стиль спілкування менеджерів з підлеглими, низький професійний рівень рішень і т.п.

У контексті трирівневої структури організаційної культури Едгара Шейна (очевидні, офіційно-нормативні, глибинні її компоненти) корупційні та посадові злочини мають відношення до глибинного рівня процесів в організації. Корупційна злочинність непомітна для стороннього («наївного») спостерігача, її важко зафіксувати, а тим більше зібрати докази проти корупціонерів, оскільки «наївний» спостерігач нічого особливого не помічає в роботі установи, у публічній поведінці керівників та співробітників – усі начебто виконують передбачені посадою завдання. Так само ніяких порушень може не виявитись у письмовій документації – всі необхідні папки є в наявності, всі формальні папери заповнені начебто вірно. Навіть усні розмови зі співробітниками можуть не дати жодних доказів того, що в установі керує корумпована група посадових злочинців, оскільки співробітників привчено мовчати про те, що коїться в дійсності – проявляти аутоцензуру.

Для виявлення корупційних махінацій необхідний аналіз неочевидних елементів організаційної культури установи, які можливо зафіксувати засобами включеного спостереження впродовж тривалого часу (декілька місяців) натренованими для такої роботи спеціалістами, налаштованими на виявлення корупції. Представники структурного психоаналізу (Жак Лакан, Славој Жижек), аналізуючи можливості виявлення старанно прихованої від «наївного» спостерігача корупційної реальності, вказують на те, що процес пізнання соціальної дійсності не є лінійним, він протікає стрибкоподібно – немов би людина піднімається по сходинках (щаблі соціального пізнання) [6; 7, с.30-32], що дає їй змогу крок за кроком позбуватися «наївності» і помічати приховані корупційні махінації:

- *Індуктивний щабель соціального пізнання* – людина вперше звертає увагу на певні речі та явища (предмети, людей, їх поведінку і т.п.), виокремлює їх з поміж решти (ефект «фігури і фону»), починає збирати інформацію про них, початково систематизує отримані відомості.
- *Дедуктивний щабель соціального пізнання* – людина на основі зібраних відомостей формує свої припущення, робочі гіпотези. Завдяки гіпотезам та версіям їй вдається побачити в цілості певне соціальне явище (модель цього явища). На цьому пізнавальному етапі є небезпека потрапити під вплив хибної, помилкової гіпотези, манівевої версії, тобто неправдивої «ідеологеми». Корупціонери в очолюваних ними установах ретельно формують такі інформаційні впливи (очевидну або документальну псевдо реальність), які мають переконати «наївного» спостерігача що тут все законно та етично, іншими словами – вмонтувати в його свідомість помилкову гіпотезу, помилкові висновки, що відволікатимуть його увагу, приховуватимуть від його усвідомлення реальний стан справ. Наївний спостерігач при цьому і надалі залишається наївним і своєму нерозумінні прихованої від нього корупційної реальності.
- *Парадоксальний щабель соціального пізнання* – пізнання соціальних реалій не завершується формуванням манівевої версії, хибної гіпотези. Проблемою є позбавлення спостерігача «наївності»: людина при цьому має отримати певну нову інформацію (або по новому переосмислити те, що їй відомо), яка змусить її *засумніватись* у своїх поверхових висновках, *розчаруватись* щодо емоційно зручних припущень та перших вражень. Завдяки новому ракурсу споглядання соціальної реальності людина «прозріває», усвідомлює наскільки вона помилялась, промовляючи: «... ось що є насправді», «... ось що ця особа насправді домагається», «... ось що тут насправді коїться». Прозрівання руйнує фіктивні уявлення, дає нове розуміння соціальних речей, відкриває усвідомлення прихованої досі неочевидної реальності. Людина нарешті чітко починає помічати за очевидними і документальними ширмами приховане посадове шахрайство, корупційні махінації.

Результати емпіричного дослідження корупції. Нами проведено українсько-польське анкетування (загаль-

ний обсяг - 970 респондентів впродовж 2013-2018 рр.) з проблем корупції. Виявлено у вітчизняній вибірці (у порівнянні з контрольною польською вибіркою) значущі *вищі* показники «побутової», «службової», «виборчої» корупціогенності; *вищий* рівень амбівалентності до корупційних ситуацій; *вищий* рівень толерантності до аморальності в діловій сфері; *вищий* рівень містифікації влади (див. табл. 1).

Таблиця 1.
Результати порівняльного аналізу (T-tests).
Групуюча змінна «Вибірка». Похибки менші $p < 0,05$.
Обсяг вибірок: 200 українських респондентів, 200 польських респондентів (2017-2018).

	Українська вибірка	Польська вибірка	t-value	p
Побутова корупціогенність	7,55	6,11	7,48	0,00
Службова корупціогенність	9,20	7,44	7,42	0,00
Виборча корупціогенність	8,03	7,26	4,09	0,00
Антикорупційна спроможність	16,11	15,26	3,55	0,00
Амбівалентність до корупційних ситуацій	1,67	1,41	2,39	0,02
Толерантність до аморальності в діловій сфері	8,82	7,95	4,47	0,00
Містифікація влади	26,09	24,77	2,67	0,01

Побутова корупціогенність. Найістотніше відрізняються емпіричні показники в українській та польській вибірках стосовно оцінювання корупції в закладах освіти, медичних установах.

- 77-78% польських респондентів заперечили необхідність давання хабарів вчителям освітніх закладів, натомість необхідність давання хабарів в закладах освіти заперечили 17% (2013), 42% (2018) українських респондентів.
- 83% (2013), 70% (2018) польських респондентів заперечили необхідність давання хабарів медичним працівникам, натомість необхідність давання хабарів лікарям заперечили 18% (2013), 32% (2017) українських респондентів. 41% (2013), 26% (2017) українських респондентів цілком погодилися з необхідністю давати хабарі медичним працівникам, серед польських респондентів таких виявилось 4% (2013), 7% (2018).

Службова корупціогенність. Результати вказують на вищий рівень службової корупціогенності у вітчизняній

вибірці (див. рис. 1).

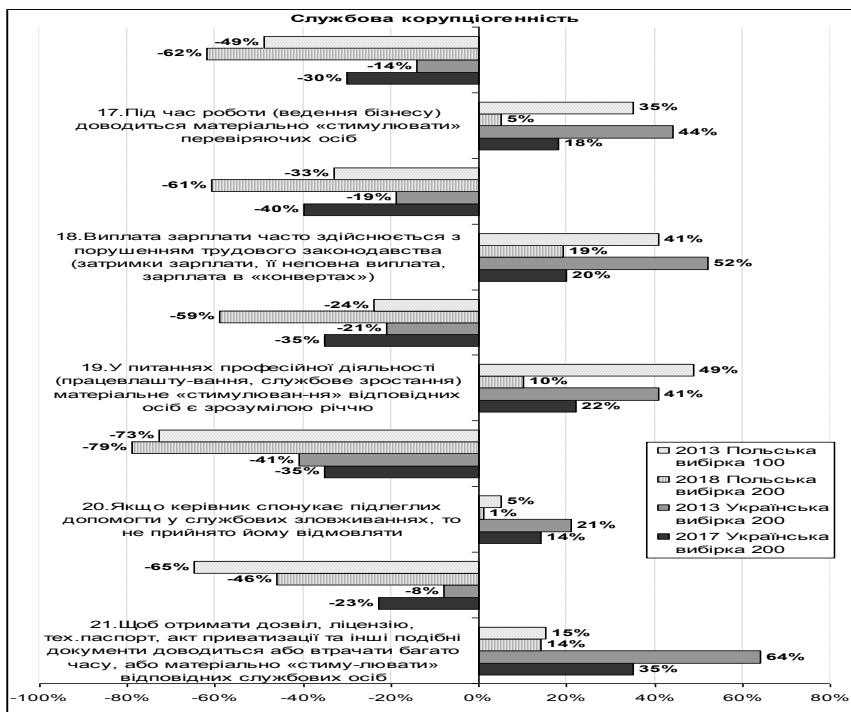


Рис.1. «Побутова корупціогенність». (200 вітчизняних респондентів-2013 р., 200 вітчизняних респондентів-2017 р., 100 польських респондентів-2013 р.; 200 польських респондентів-2018 р.). Значення зі знаком мінус – «не погоджуюсь»; значення зі знаком плюс – «цілком погоджуюсь».

Найбільш відмінними виявились результати службової корупціогенності у дозвільній системі:

- лише 8% (2013), 23% (2018) вітчизняних респондентів констатують можливість безпроблемного отримання документів (дозволів, ліцензій і т.п.), натомість серед респондентів контрольної вибірки таких виявилось 65% (2013), 46% (2018). Необхідність давати хабарі за отримання дозволів, ліцензій, актів приватизації цілком констатують 64% (2013), 36% (2017) вітчизняних респондентів,

натомість серед польських респондентів таких виявилось 16% (2013), 14% (2018).

- Приблизно 19-20% (2017, 2018) респондентів обох вибірок зустрічаються з затримками зарплати, або зарплатами в «конвертах», хоча в 2013 році таких було 41% серед польських та 62% серед українських респондентів.
- Готовність до хабарництва за працевлаштування чи службове зростання знизилось в обох вибірках: з 49% (2013) до 10% (2018) серед польських респондентів, з 41% (2013) до 22% (2018) серед українських респондентів.
- Удвічі більше виявилось респондентів вітчизняної вибірки 59% (2013), 64% (2018) у зіставленні з респондентами контрольної вибірки 27% (2013), 22% (2018), які цілком або частково погодились, що не відмовлять допомогти керівнику у службових зловживаннях, якщо він їх попросить.
- 86% (2013), 70% (2018) вітчизняних респондентів повністю (або частково) підтвердили про поширеність практики хабарництва перевіряючим особам під час ведення бізнесу. Частка таких респондентів польської вибірки 51% (2013), 38% (2018).

Виборча корупціогенність. Повністю або частково «байдужих» до спотворення свого голосу під час виборів серед вітчизняних громадян виявилось 25% (2017), серед польських респондентів байдужих є 9% (2018).

26% респондентів вітчизняної вибірки готові (цілком, або частково погодились) «продати» свій голос під час виборів, серед респондентів контрольної вибірки таких виявилось 10%. Зазначені електоральні показники є тим ресурсом, яким можна здійснювати виборчу корупцію, спотворюючи результати політичних виборів.

21% респондентів контрольної вибірки оцінюють передвиборче «благодійництво» кандидатів у депутати як «вчинок, що вартий поваги», а серед респондентів вітчизняної вибірки частка таких виявилась втричі меншою – 6%

Демократичність-авторитарність організаційної культури. Керівники незначною мірою делегують повноваження підлеглим. Корпоративна несвобода знаходить свій вияв у неможливості працівників без узгодження з керівниками самостійно приймати рішення в межах своїх посадових повноважень; у відсутності діалогічних форм

комунікації між працівниками та керівництвом; у маніпулятивних формах управління підлеглими; у поширеній практиці показових звільнень працівників через суб'єктивні причини.

Маємо можливість виявити відмінності організаційної культури в Україні та Польщі. Зокрема, 83% (2013), 68% (2018) вітчизняних респондентів повністю або частково погодились, що їх керівники (за місцем праці) в процесі управління не спілкуються з ними безпосередньо, а контактують здебільшого з «наближеними» до них особами (формальними заступниками, або неформальними фаворитами). Серед респондентів контрольної вибірки частка таких 45% (2013), 70% (2018).

Більша половина респондентів обох вибірок підтвердила, що під час нарад здебільшого мовчать, не висловлюються – 48% (2013), 60% (2018) польських респондентів, 70% (2013), 58% (2018) вітчизняних респондентів.

На думку 75% (2013), 48% (2018) вітчизняних респондентів їх керівники вдаються до маніпулятивних управлінських технологій, в польській вибірці маніпулятивні управлінські технології керівників підтвердили 64% (2013), 39% (2018) респондентів.

На показові звільнення працівників нарікають 41% (2013), 29% (2018) польських респондентів, а також 64% (2013), 45% (2018) вітчизняних респондентів.

Толерантність до аморальності в діловій сфері. Твердження «переможців не судять» цілком або частково позитивно сприйняли 67% (2013), 71% (2016), 52% (2017) вітчизняних респондентів, таких респондентів у контрольній вибірці у двічі менше – 33% (2013), 21% (2018). Твердження «за ради кар'єри чи бізнесу дозволяється підтримати впливових гравців, цінності та дії яких не поділяю» позитивно або частково позитивно оцінили 66% (2013), 42% (2016), 50% (2017) вітчизняних респондентів, 47% (2013), 27% (2018) респондентів польської вибірки.

Легітимність аморальних стратегій соціальної конкуренції в очах громадян підтверджує стабільно високий відсоток вітчизняних респондентів – 71% (2013), 69% (2016), 55% (2017), а також польських респондентів – 78% (2013,

2018), що повністю, або частково погодились з твердженням: «Особи, які «переступають» через колег, мають більші шанси зробити вдалу кар'єру».

Ставлення респондентів обох вибірок до аморальних стратегій ділової конкуренції є неоднозначним, викликає амбівалентне ставлення, про що свідчать наступні результати: 71% (2013), 63% (2018) польських респондентів, також 60% (2013, 2016), 48% (2018) українських респондентів вважають «переможцем лише того, хто перемагає в чесному змаганні».

Ауто цензура. Значна частка респондентів вітчизняної вибірки 75% (2013), 52% (2016), 55% (2018) цілком або частково погоджується, що їх поведінка має відповідати очікуванням оточуючих, частка таких респондентів контрольної вибірки 27% (2013), 63% (2018). Судження відображає рівень радикалізму ставлення респондентів до «безособового оточення».

Водночас слід зауважити, що в українських вибірках у порівнянні з польською вибіркою залишаються значно вищим показники самототалітаризму у системі «індивід – носії влади». Це свідчить про звичку вітчизняних респондентів до доволі жорсткої субординації, що притаманна для олігархічних чи бюрократичних соціальних відносин.

- Для значної частини 57% (2013), 55% (2016), 54% (2017) респондентів вітчизняної вибірки прийнятним є некритичне оцінювання правоти керівників («керівник завжди правий»), серед респондентів контрольної вибірки таких виявилось 15% (2013), 37% (2018).
- Для значної частини 60-54% (2013, 2016, 2017) респондентів вітчизняної вибірки притаманно оцінювати власну ядентичність крізь статус чинного керівництва або влади («люди заслуговують на ту владу, яку мають»), натомість частка респондентів польської вибірки з такими установками у двічі менша – 31-37% (2013, 2018).
- Тезу «Щоб мати авторитет керівник має демонструвати очевидну перевагу (автомобіль, дорогий одяг та речі)» повністю або частково підтримують 15% (2013), 13% (2018) польських респондентів; і вдвічі більше – 30% (2016), 31% (2017) українських респондентів.

Амбівалентність до корупційних ситуацій. Отримано

результати щодо відмінностей ставлення польських та вітчизняних респондентів до корупційних ситуацій.

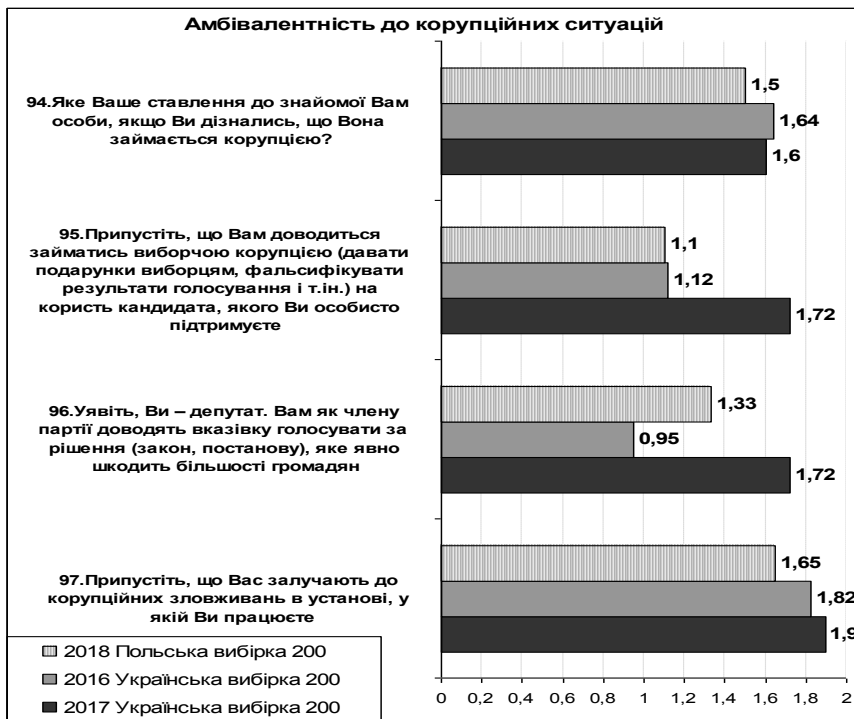


Рис. 2. Амбівалентність ставлення респондентів до корупційної ситуації (200 вітчизняних респондентів-2016 р., 2017 р., 200 польських респондентів-2018 р.)

- Найбільшою мірою на 36% відрізняються індекси амбівалентності вітчизняної та польської вибірок щодо ситуації: «95. Припустіть, що Вам доводиться займатись виборчою корупцією...». Індекс амбівалентності в польській вибірці 1,1 (низький ступінь), а в українській 1,72. Ця ситуація не спричиняє значних мотиваційних конфліктів у польських респондентів, що бачимо у вітчизняних респондентів.
- На 23% відрізняються індекси амбівалентності вітчизняної та польської вибірок щодо ситуації: «96. Уявіть, Ви депутат. Вам доводять вказівку голосувати за рішення, яке явно шкодить більшості громадян». Індекс амбівале-

нтності в польській вибірці 1,33, а в українській 1,72.

- На 13% відрізняються індекси амбівалентності вітчизняної та польської вибірок щодо ситуації: «97. Припустіть, що Вас залучають до корупційних зловживань в установі, у якій Ви працюєте». Індекс амбівалентності в польській вибірці 1,65, а в українській 1,9. Спроби залучити польських респондентів до корупційних зловживань не викликають настільки значних мотиваційних конфліктів, що бачимо у вітчизняних респондентів.

Антикорупційна спроможність. Виявлено вплив організаційної субкультури на антикорупційну спроможність респондентів. Встановлено, що лише у 17% респондентів антикорупційна спроможність висока (більше 85%), у 26% респондентів антикорупційна спроможність низька (менше 50%), у решти 57% респондентів антикорупційна спроможність середня.

Антикорупційна спроможність збільшується при :

- **збільшенні** критичності в ухваленні рішень; бажання опіки з боку інститутів влади; загальної самоефективності;
- **зменшенні** амбівалентності до типових корупційних ситуацій; виборчої корупціогенності; макіавеллізму; самототалітаризму.

Антикорупційну спроможність використано як групууючу змінну у порівняльному аналізі (T-tests) двох груп респондентів: у респондентів першої групи низька-середня антикорупційна спроможність, у респондентів другої групи – висока антикорупційна спроможність.

- **«Демократизм-авторитаризм організаційної культури»** (t-критерій Стьюдента = 2,9): антикорупційна спроможність респондентів має пряму кореляцію з демократизацією організаційної культури.
- **«Критичність в ухваленні рішень»** (t-критерій Стьюдента = -3,51: антикорупційна спроможність респондентів має пряму кореляцію зі збільшенням критичності в ухваленні рішень.
- **«Ауто цензура»** (t-критерій Стьюдента = 2,99): антикорупційна спроможність респондентів має зворотну кореляцію з ауто цензурою – схильністю вдаватися до мазохістських стратегій, до підпорядкування себе зовнішнім авторитетам, делегувати формальним керівникам право одноосібно ухвалювати рішення.

- «Загальна самоефективність» (t-критерій Стьюдента = -2,31): загальна самоефективність має пряму кореляцію з антикорупційною спроможністю (особа, яка має позитивний досвід розв'язання життєвих і професійних задач зміцнює антикорупційну спроможність).

Висновки. В корумпованих установах та соціумі формується специфічна корупційна організаційна культура, яка справляє відчутний вплив на процеси в мікроорганізаціях та макроспільнотах. Важливо усвідомлювати існування прихованого психологічного (підсвідомого, сутєстивного) впливу «неписаних правил» корупційної організаційної культури на членів організацій та суспільства загалом. Не усі громадяни можуть звільнитись від сутєстивного впливу вимог корупційної організаційної субкультури через їх психологічні, вольові, інтелектуальні можливості та ресурси.

Антикорупційний ресурс громадян зростає при *збільшенні* їх критичності, загальної самоефективності, очікування опіки з боку інститутів влади, а також при *збільшенні* демократичності організаційної культури; *зменшенні* схильностей до виборчої корупції, макіавеллізму, ауто цензури, амбівалентності щодо типових корупційних ситуацій.

Список джерел:

1. Лозинський Олег. Корупційна субкультура як виклик гідності особистості і суспільним змінам // Психологія національної безпеки і благополуччя особистості. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Львів, 26-27 квітня 2018 р. – Львів : «СПОЛОМ», 2018. –248 с.
2. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн [под ред. В.А. Спивака], [пер. с англ.]. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.
3. Змерзла Т.І. Типологія організаційної культури / Т.І. Змерзла // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – Вип. 5. – Частина 2, 2014. – Херсон: Вид-во Херсонського держ. унів-ту. – С. 99-102.
4. Знак К.О. Порівняльний аналіз методичних підходів до діагностування корпоративної культури та перспективи їх використання на підприємствах машинобудівної галузі [Електронний ресурс] / К.О. Знак // Бізнесінформ. – №11,

2012. – С. 270-272. – Режим доступу: www.business-inform.net

5. Сербинович Л. Ю. Управление организационной культурой: учебное пособие [Электронный ресурс] / Л. Ю. Сербинович. – Ростов н/Д : ФГБОУ ВПО РГУПС, 2013. – 90 с. – Режим доступа: <http://um.co.ua/3/3-4/3-4027.html>
6. Жижек С. погляд скоса: вступ до Жака Лакана крізь популярну культуру. [переклад. Марти Тсомпаніс, Соломії Антонюк; наук. ред. Олега Лозинського]. – Львів: Каменяр, 2007. – 190 с.
7. Лозинський О. М. Політична психологія: навчальний посібник / О.М. Лозинський. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 228 с.
8. Лозинський О.М. Психологія політичної корупції: монографія / О.М. Лозинський ; [Вид. 2-ге, доп.]. – Львів: СПОЛОМ, 2017. – 368 с.

Поцелуйко Андрій. Міфоепічна тема війни міжфункціонально- го конфлікту в українському фольклорі



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

© Поцелуйко Андрій, 2018.

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.

Potselyuk Andriy. The Indo-European mythological theme of interfunctional conflict in Ukrainian legends. 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), and also on the Propps theory of fairy-tale morphology. Dumézil's theory primary contribution to Indo-European studies was his theory of "trifunctionalism," the idea that a particular arrangement of three societal "functions" lay at the heart of Indo-European life and thought. This arrangement manifested itself most straightforwardly in the social hierarchy, which consisted of three classes that corresponded to the three functions. However, as the word "function" implies, the three classes were distinguished not just according to differing quantitative amounts of power, but also qualitatively in terms of the "functions" that each of the three groups served within society.

The Indo-Europeans' gods, too, were organized into this trifunctional structure. Some Indo-European social and functional archetypes are reconstructed and analysed in this investigation. Indo-European mythological images in reflection of Ukrainian folklore and specific Ukrainian mythological images in the context of Indo-European mythological fund are researched. The article presents the research of the Ukrainian ethnic culture heritage using the methodologies of the modern comparative Indo-European mythology and on the basis of the conclusions of the comparative Indo-European linguistics.

Key words: archetype, paradigm, mythologem, mythological structure, metastructure, pantheon.

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 витокami прадавньої індоєвропейської основи.

Осмисленню досліджуваної теми присвячені праці сучасних науковців Ю.В.Павленка [7], М.В.Поповича [8;9], М.О.Чмихова [11], в яких досліджено давньоукраїнські вірування та світоглядні уявлення в контексті індоєвропейської міфології, проте їх варто доповнити, залучаючи нову інформацію, зокрема не опрацьовані ними викладені нижче українські народні перекази.

Метою пропонованої статті є комплексний аналіз українських народних переказів в світлі реконструйованої лінгвістами структури індоєвропейського пантеону для виявлення в них специфічних рис індоєвропейської ментальності, традиційного світогляду. Для вивчення архаїчних дохристиянських мотивів в українській етнокультурній традиції важливим є звернення і до такого жанру усної народної творчості, як легенди та перекази.

На думку науковців легенди та перекази сягають найдавнішої доби людської історії, власне, вони виникли і вдосконалювались разом з мовою. Протягом тисячоліть легенди і перекази у складі жанрової системи фольклору були чи не єдиним засобом узагальнення і передачі наступним поколінням життєвих, історичних, географічних та інших знань [1, 3-4].

Однією з загальноіндоевропейських міфологічних тем, що знайшла своє відзеркалення в рефлексії даного жанру українського фольклору, є тема міжфункціонального конфлікту.

Тема конфлікту між масою і героєм виразно простежується в ряді українських переказів.

Одним з них є "Переказ про золоті ворота", який налічує кільканадцять варіантів, але найбільш відомими є варіанти М.Грабовського і П.Куліша. Героєм легенди є князь Михайлик, молодий (семилітній) богатир.

Дослідники звертали увагу на архаїчність цього переказу. Так О.Веселовський, розвиваючи припущення Куліша і Костомарова, розглядав легенду про Михайлика, у прозовий виклад якої вплетено віршовий фрагмент, як частку забутої південноруської поеми або навіть цілого циклу пісень про малолітнього спасителя Києва; висновок про існування богатирського епосу на Україні підтримав М.Дашкевич [2, 22-236; 6, 73]. М.Возняк теж вважав, що легенда про лицаря Михайлика, яка дійшла до наших часів у "напівдумі-напівлегенді", "дає один з доказів, що сьгоднішні великоруські "билини" або "старини" київського циклу є українського походження" [1, 219; 6, 73]. "Найбільш яскравим останком билинної традиції в сучасному українському фольклорі" бачив "повість про Михайлика Семилітка і Золоті Ворота" М.Грушевський: для нього було "цілком ясно", що вона є "прозаїчним переповідненням старого епосу" [2, 67; 6, 73].

За цією легендою татари, обступивши військом княжий Київ і бачачи, що їм не оволодіти містом, поки його захищає чудодійний богатир Михайлик, поставили перед киянами вимогу: віддати їм незвичайного лицаря, інакше вони зруйнують місто. Порадившись, малодушна київська

група одноставно погодилася. Ображений і засмучений такою “поганою” радою киян, Михайлик сів на свого чарівного коня, узяв кийвську святиню — Золоті ворота на спис (ратище або до стремен) та й поїхав до Царгорода. Київ здобувають татари [6, 65].

Маємо яскравий приклад протиставлення позиції самотнього героя хибній позиції маси. “Ой кияне, кияне, панове громада! / Погана ваша рада: / Якби ви Михайлика не оддавали, / Поки світ сонця, вороги б Києва не достали!” [6, 72].

Проте ще більш повно розкривається соціофункціональна ідеологія іншого переказу, який також розповідає про нашествя монголо-татарів. Це переказ “Батій-богатир”, записаний на Полтавщині.

“Давно колись, дуже давно, як ще монастирі крестьян багато мали, і землі, і всякого добра було доволі, от тоді й Лаврія мала стільки крестьян, що не знала, що з ними й робити... Ото між ними, котрих відіслали в поле на роботу, був один такий чолов’яга, поштенний уже на літа, звався він Батієм. Його вже, бач, і браття не так приневолювали до роботи, як-от других, так що йому й одпочити можна було, як водиться після обід. І от він собі робить з ранку й до обіда, а в обідню годину, поївши сухого хлібця з водою, і ляже одпочивати де-небудь під снопами, і вже тоді встає, як сонечко поверне і почне припікати. А далі й так бувало, що вже б і сонечку пора припікати, а Батій ще спить та спить. Запримітив теє прикажчик та й почав назирати за Батієм.

От на другий там чи вже на третій день пора б уже і встати Батієві після обіднього одпочинку, а він ще спить. Прикажчик, звісно, до нього, коли дивиться — над ним стоїть якась тінь; він глянув угору, аж там орел широким листом простягся і нерухомо ширяє над Батієвою головою. Прикажчик думав, що воно так собі, та й збудив Батія до роботи. Коли ж ні, і вдруте, і втретє прилетить орел та й висить, наче на шнурочку, над Батієм, от щоб тінь робити, як Батій спочиває...

От один чернець, такий лаврський, і почав казати:

— Я, — каже, — панотці, вичитав у книжках, що воно

значить. От той Батій — богатир-лицар, йому треба вольну дати, бо він колись і нас поб'є й монастир зруйнує...

А Батій, звісно, вже чоловік в літах, не хотів тинятись по світу і каже:

— Я вам робив стільки, то замолоду й держали мене, а на старість проганяєте. Куди ж тепереньки піду: сили вже не стає, і хліба не зможу собі заробити.

А ченці:

Йди та й іди!...

Коли ж старий чернець, що вичитав про Батія у книгах, і каже гуменові, що так, мов, панотче, не можна його одпускати, треба з нього квиток взяти, щоб він нас не смів рабувати...

Принесли йому золоту чорнильницю з золотим чорнилом, він умочив руку і приклав до бомаги. Ченці дали йому кусок хліба, гривню грошей та й вирядили од себе.

Пішов Батій в інше царство. Прийшов та й живе собі, поживає. Коли незабаром якийсь цар та на того царя — бусурмена пішов війною. Бусурмен злякався, не зна, що його робити. Далі об'являє по всьому царству, усьому бусурменському господарству:

— Хто завоює мого неприятеля, за того мою царську дочку оддам, іще й півцарства замість приданого.

Батій приходить до царя та й каже:

— Я, — мов, — звоюю!

Зібрав військо і побив того царя, що йшов на бусурмена. Цар дав йому, на чім умовлялися: дочку свою і півцарства.

От Батій став царем. Згадав він, що колись-то його монахи притісняли, як ще він кріпаком був та церкви строїв. От він пішов до царя, свого вже тестя, та й каже:

— Позвольте мені, татоньку, військо зібрати, на городи християнські йти, хочу Київ з церквами золотоголовими звоювати.

Цар йому дозволив, він і пішов. Тільки що прийшов, то зразу ж таки звелів Софію руйнувати, а далі й Десятинну.

— Руйнуйте, — каже, — хлопці, щоб і сліду не було! А Михайлівського звелів не чіпати, бо там ченці були добрі й гарно жили з своїми кріпаками.

Ото вже палив-палив, а далі й скомандував у Лаврію йти.

Батій звелів рабувати й запалити святу Лаврію. А монахи, хоч деякі й поховались в печерах, і пізнали його та й взяли зібрали усю святиню і вийшли до нього з хрестами й корогвами. Поперед усіх ішов гумен і на височенній палиці держав той квиток, що Батій колись дав ченцям. Батій, хоч вже був бусурменом, а все ж од свого не міг відрікатись. Як побачив той квиток, то навтікача, прибіг к Дніпру, сів у човен і посеред Дніпра лопнув.

З того часу свята Лаврія, кажуть люди, так запустила, що в неї під престолом вовчиця дітей виводила” [4, 20-23].

Дані перекази знаходять цілий ряд типологічно споріднених паралелей в різноманітних індоєвропейських традиціях.

Жак Ле Гоф, аналізуючи функціональну тричленність індоєвропейських духовних традицій, і зокрема відносини між функціями, точніше, між класами, що їх представляли, приходять до висновку, що тричленна схема “символізувала соціальну гармонію, в образній формі нейтралізувала боротьбу класів, містифікуючи народ”. На його думку тричленна схема була покликаною закріпити підпорядкованість виробників двом іншим класам, але вона також робила воїнів захисниками релігії, підпорядковуючи їх цим самим священнослужителям. Закріплення цієї схеми на думку вченого можна розглядати як епізод в давньому суперництві воїнів і чаклунів — одночасно з григоріанською реформою розгорталась боротьба імперії і папства.

Згідно з Ле Гофом весь артурівський цикл увінчується тріумфом першої функції над другою. Уже в творах Кретьєна де Труа в результаті еволюції Персеваля хитка рівновага між “духовним” і “лицарським” завершується пошуками Грааля і преображенням лицаря, видінням Великої П'ятниці. Смерть Артура в епілозі циклу означала сутінки воїнства: меч Ескалібур, символ військової верстви, кинутий королем в озеро, а Ланселот стає свого роду святим. Шаманська влада, хоча в сильно очищеному вигляді, поглинула військово звитягу [5, 242].

Проте індоєвропейська традиція знає й інші типи міжфункціональних відносин. Згідно кельтологів А. і Б. Ріс

ірландський епічний цикл “Викрадення бика з Куальнге” слід розглядати як приклад типового конфлікту між класами жерців і воїнів, кожен з яких прагне узурпувати функції і привілеї іншого. Все це співмірно з сюжетом “Першої битви при Маг Туїред” (відомої ірландської саги), де противниками виступають мудреці (Племена богині Дану) і воїни (Фір Болг). Ця битва описана в сазі Міфологічного циклу, тому природно, що переможеними в ній виявляються воїни, які у свою чергу виходять переможцями в конфлікті героїчного циклу [10, 139].

Знає індоєвропейська традиція і драматичний конфлікт між верствами виробників і воїнів. Зокрема це стосується “Нартського епосу”.

Ж.Дюмезіль трактує перекази про боротьбу двох нартських родів Ахсартагката і Бората як боротьбу сильних проти багатих (або сильних проти численних).

Функціональні характеристики родів проявляються як у витоках конфлікту, так і в його ході та завершенні. Причина драми, єдина або основна, в залежності від варіанту одна і та ж: вбивство сина Уризмага Айсани здійснене родом Бората.

Причина вбивства — нестерпний характер хлопчика, задикуваті витівки цього істинного “мар’я”, з якого нестримно рветься назовні те, що в дитини проявляється як невгамовність, а в дорослого стане відвагою і мужністю [3, 213].

В епізодах з яких складається війна виявляються протиставлення мужності і багатства, а також малої і великої кількості, продовжуючи і доповнюючи перше: в роду героїв є люди надзвичайно хоробрі і сильні, але їх мало; багаті ж не дуже хоробрі, але переважають їх і багатством і кількістю.

Дюмезіль ставить питання: чим пояснити те, що в драматичному зіткненні хоробрість супроводжує прикмета “малочисельності”, а багатство “багаточисельності”?

Щоб пояснити це, вчений повертається назад, в ті часи, коли функціональна троїстість виражалась не в поділі на три роди, а в поділі на соціальні групи, стани — реальні чи ідеальні. Згідно з взірцем індоєвропейського, індоіран-

ського типу, найменшим за чисельністю був жрецький стан, хоча він і користувався найбільшою пошаною, після нього йшов стан воїнів, який не дивлячись на свій престиж, був меншим, набагато меншим за масу скотарів-землеробів. Ця природня закономірність врахована в широко відомих текстах, сформульована в тому середовищі, яке найбільш свідомо втілювало теорію трьох функцій [3, 215].

Це уявлення про масу, якій протиставляється аристократія, знаходимо і в більш розвинутих суспільствах: латинське “плебс” і його грецький еквівалент явно відображають ідею багаточисельності [3, 216].

Зрештою, з якої б точки зору на неї не дивитись, третя функція оточена і живиться багаточисельністю. В той час як перша функція легко характеризується духовною владою, друга військовою силою, — третя не піддається формулюванню і краще за все визначається переліченням близьких одне до одного, але відмінних понять, невідокремлюваних від достатку: багатство, плодючість, тілесна краса, здоров'я, мир, радість буття, зв'язок з підземним царством. Богів-покровителів перших двох функцій є небагато, третьої — багато.

Отже кількість є, за висловом Дюмезіля, “козирною” властивістю третьої функції [3, 216-221].

Ці міркування допомагають охарактеризувати розвиток двох етапів нартського конфлікту. В кожному з них одна з сторін намагається ліквідувати можливості іншої.

Ахсартагката усувають притаманну їх ворогам чисельну перевагу, здобувши завдяки своїм здібностям чарівне військо, яке, якби не помилка Уризмага, могло б бути безмежним, але, не дивлячись на цю помилку, все ж залишилось великим [3, 217-222].

Тема протистояння багато- і малочисельних і відповідно їхньої функціональної природи проявляється, на думку Дюмезіля, і в Махабхараті, у переказі про брахмана Васіштху і кшатрія Вішвамітру [3, 222].

В особі цих двох персонажів свідомо зіштовхувались дві перші верстви, їх принципи, підвладні їм сфери. З одного боку, теджас — сила духу, з притаманним їй засобом, “та-

пас”, подвижництвом, і її вираженням — терпінням і самовладанням.

Таким чином, постає та ж проблема, що і у випадку з Ахсартагката і Бората, але пересунута на поділку вище по шкалі трьохфункціональної структури: чисельно жерці відносяться до військових так, як військові відносяться до скотарів-землеробів. І для того, щоб компенсувати вимушену чисельну нерівність, в обидвох випадках представники вищої функції, в Індії — брахмани, в Осетії — воїни, вдаються до чуда: вони отримують штучне незліченне військо [3, 222-225].

Та ж “пружина” рухає і скандинавською історією про млин Гротті. Тут конфліктуючі функції ті ж, що і в осетинському переказі: третя представлена королем і народом золотого віку, — віку миру, багатства, щастя — і друга, представлена двома “амазонками” — велетнями, жорстко поневоленими цим життєрадісним суспільством.

Та все ж Фроді здійснює насильство, коли вимагає від двох куплених в Швеції рабинь, щоб вони безперестанно, не рахуючи короткої перерви, вертіли жорна, що виготовляли “золото, мир, щастя”. “... Він не давав їм відпочинку і сну більш довгого, ніж на той час, поки зозуля мовчить чи поки може бути проспіваною пісня.”

Чому ж цей за всіма ознаками достойний правитель, в царстві якого панує людяність, жорстокий лише з цими двома жінками?

Безумовно через жадібність. Всі негативні риси, що є супутниками багатства, неможливо приховати вважає Дю-мезіль.

Дві жінки, хоча й є велетнями, при всіх соїх колишніх подвигах безсилі в середовищі експлуатуючого їх суспільства. Чому? Тому, що їх лише дві, тоді як Фроді керує великим і згуртованим королівством. Як і у випадку з Ахсартагката, їх сила зводиться нанівець малочисельністю, і перед ними також стоїть задача поповнити цю нестачу. Знайдений ними вихід подібний до того, що знайдений в осетинському переказі: “... Розповідають, що вони співали пісню, що називається “Пісня про Гротті” і до її закінчення намололи військо проти Фроді. Так що вночі напав ко-

роль моря на ім'я Мюсінг, який вбив Фроді і взяв багато полонених. Настав кінець миру Фроді" [3, 225-229].

Український переказ про Батія-богатиря рядом структурних рис нагадує вищезгадану скандинавську сагу. Тут зображено щось на зразок царства монахів, які однак захопились цінностями третьої функції, настільки, що це привело до всіх пов'язаних з нею негативних явищ, зокрема до нещадної виснажуючої експлуатації кріпаків "робота була тяжка: цілісінький день роблять люди, не одпочивають...". Піддається визиску і Батій, подібно до героїнь германської саги, однак на відміну від них він не усвідомлює свого богатирського покликання. Його винятковість виявляється чудесним чином. Однак як і герої вищезгаданих індоєвропейських епічних творів Батій здобуває численне військо проявивши свої функціональні якості. Він мстить своїм кривдникам руйнуючи монастирі. Ченці відповідно до своєї функціональної природи, подібно до Вішвамітри не чинять насильства, захищаючись від Батія. Натомість вони виходять з "хрестами і корогвами" і "тим квитком, що Батій колись дав ченцям". Магічна сила договору, який він порушив нищить богатиря. Міжфункціональний конфлікт закінчується своєрідним загальним спустошенням.

Особливістю українського переказу є також те, що ченці — представники першої функції виявляються більш чисельними, ніж представники другої, представлені лише Батієм. На нашу думку в даному переказі в описі "царства ченців", як і у скандинавському "царстві Фроді" характеристики першої і третьої функцій злиті до купи. Адже сага говорить про Фроді, що він "народився християнином", як і описує панування християнських цінностей в його країні " ...жодна людина не робила іншій зла... не було жодного злодія, чи розбійника, так що один золотий перстень пролежав на великій дорозі Ялангсхейд три зими."

І відповідно як і в скандинавському так і українському переказі така аномальна для представників першої функції якість, як користолюбство, породжена надмірним достатком губить їх.

А. і Б. Ріс чітко окреслюють індоєвропейську функціональну етику на основі даних кельтської і індійської традицій. Згідно з їх висновками, ідеальний правитель не повинен “відати заздрості, страху і скупості”. Адже заздрість згубна для судді точно так само, як страх для воїна, а скупість для землероба. Чим вищий статус, тим більш строгі норми, яким особистість повинна слідувати, і як зазначають дослідники, найважчий гріх кожного класу — поступитись слабкості притаманній наступному класу. Так, підлість можна вибачити рабові, але уже для землероба вона не припустима; мирному землеробові вповні може бути знайомим страх, неприпустимий і ганебний для воїна; почуття заздрості, можна вибачити воїну, бо воно може підштовхнути його до звитяги, але воно ж здатне підірвати безпристрасність, необхідну судді чи правителю [10, 147].

У випадку скандинавської саги і українського переказу представники духовної і світської влади впали в моральному плані аж на дві функціональні позиції, перейнявши вади класу виробників. Проте покараним залишається і Батій, що посмів підняти руку проти священнослужителів, хоча вони і не відповідали критеріям першої функції.

Цікаво висвітлена тема між функціонального конфлікту і у жанрі українських колядок: «А що нам било за нащаду світу?/Ой не било ж нам — хіба сина вода/Синая вода та й білий камінь./А прикрив Господь сиров землицев,/Виросло на нім кедрове дерево,/Барз височейке і барз слічнейке,/Висмотріла го Пресвята Діва,/Зізвала к нему сорок ремісників /«Ой підіте ж ви, ремісничейки,/. А зітніте ж ви кедрове древо,/Збудуйте з него святу Софію — /Святу Софію в святім Кійові,/Би на ній било сімдесять верхів,/Сімдесять верхів, сімдесять крижів,/ Семеро дверей, а одні підлоги»/День будували — в ночі втікало/Має бути, очевидно: зізвала сорок ремісничейків./ В ночі втікало — в день прибывало./А зіслав Господь ангела з неба:/Не влякайтеся, ремесничейки,/ Дав то вам Господь ведлуг силюки./Крижі робіте, верхи зводіте!»/Єден вершейко барз височейко —/Барз височейко і барз слічнейко./А в тім вершейку золотий престіл,/25. За тим

престолом сам милий Господь/Служив службойку суборовую,/Суборовую, заздоровную/І за здоров'я нашого брата,/Нашого брата і всіх християн./30. Тамтуди лежить здавна стежейка,/Стежкою іде польська вінойка,/Межи ними йде полковничейко./Стала вінойка в крижі стріляти./Рече словейко полковничейко:/35. «А не стріляйте ж в святії крижі,/Бо пустить Господь огняний дожджик,/Огняний дожджик, громові кулі,/Затопить Господь польську вінойку»./Вони не слухали, в крижі стріляли,/40. А й так ся стало, як він говорив:/Спустив Господь огняний дожджик,/Огняний дожджик, громові кулі,/Затопив Господь польську вінойку./Хіба нам зостав полковничейко — /45. Полковничейко той нам братейко,/Би на здоров'я, на многі літа,/Гей наш панойку та наш братойку,/Не сам із собою, а з милим Богом /З господинейков і з челядойков!» [2, с. 204-220].

Як показав Дюмезіль, індоевропейський воїн, божественний чи смертний, відігравав двозначну роль в ідеології. Він одночасно був і невід'ємною частиною системи функцій, складаючи її „другу функцію“, і в той же час був аутсайдером, ненадійним членом спільноти, що міг в будь-який час виступити проти представників двох інших функцій. В сакральних текстах індоевропейський воїн зазвичай здійснює три вчинки супроти трьох ідеологічних принципів. Це виступ проти володаря, божественного чи земного (напад на представників першої функції), боягузтво в бою (гріх проти функції яку він сам репрезентує), і вчинення сексуального насильства та грабїжництва від якого потерпають представники третьої функції. Навіть найбільш прославлені воїни, такі як Індра, Старкад і Геркулес були за це засуджені; отримуючи поступово все більш строгі покарання, що призводили до втрати героями фізичної сили. Звісно, що воїнська роль не була по своїй суті антисоціальною; і третя тема, що чітко виявляється у римській і індійській традиціях, описує хоробрий захист воїнами суспільства від зазіхань триголового чудовиська. В Римі, де характерною була тенденція до історизації міфів, ця тема відображена в „історичній“ хроніці про перемогу Лівія і двох інших Гораціїв (один з яких залишився жи-

вим) над трьома Куріатіями, що можуть розглядатись як раціоналізована форма триголового ворога, який загрожував існуванню Риму; в Індії, де міфи залишались неісторизованими, вона відображена в ведичному переказі про вбивство триголового сина Тваштара Трітою, що в даному контексті виконує функцію Індри. Однак навіть в цій ситуації становище воїна неоднозначне, бо відчувши „смак крові” – пролитої навіть з благою метою – він несе потенційну небезпеку мирові і добробутові решти членів соціуму, через що неодмінно повинен звершити ритуал очищення, щоб знову бути прийнятим спільнотою [12, с. 9].

Отже в можемо зробити висновки що в українських переказах чітко втілені функціональні характеристики загальноіндоевропейських соціальних архетипів жерця, воїна і виробника та описано ряд варіантів їх між функціональних відносин.

Аналіз різних жанрів української фольклорної традиції дозволяє простежити ряд загальноіндоевропейських міфологем у притаманній їм спільній ідеологічній основі.

Список джерел:

1. Возняк М. Історія української літератури: У 2кн.— 2-ге вид. перероб. Кн.1.— Львів: Світ, 1992.— 696с.
2. Грушевський М. Історія української літератури: В 6 т. 9 кн.— К.: Либідь, 1994.— т.4. —Кн.1.— 336с.
3. Дюмезиль Ж. Осетинский эпос и мифология.— М.: Наука, 1976.—273с.
4. Змієві вали: Укр. легенди та перекази / Передм., упоряд. і приміт. С.В.Мишанича; Худож. оформл. С.В.Тарасенка.—К.: Веселка, 1992.—159с.
5. Ле Гофф Ж. Цивілізація середньовекового запада.— М.: Прогресс— Академия, 1992.— 373с.
6. Нахлік Є. Легенда про золоті ворота // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. Випуск 27.—Л.: 1999.— С.67-79.
7. Павленко Ю.В. Дохристиянські вірування давнього населення України. — К.: Либідь, 2000.
8. Попович М.В. Нарис історії культури України. — К.: АртЕк, 1998. —728с;

9. Попович М.В. Мировоззрение древних славян. — К.: Наук. думка, 1985. — 167с.
10. Рис А. и Б. Наследие кельтов. Древняя традиция в Ирландии и Уэльсе.— М., Энигма, 1999.— 479с.
11. Чмихов М.О. та ін. Археологія та стародавня історія України: Курс лекцій. — К.: Либідь, 1992. — 376 с.
12. Scott-Littleton C. Introduction. Part I. // Dumézil G. Gods of ancient northmen. — Los Angeles, University of California Press, 1973. — P. IX-XIX .

**Рутар Анна.
Використання інноваційних, інтерактивних
та інклюзивних технологій в процесі викла-
дання англійської мови для студентів-
політологів**

Асистент кафедри іноземних мов для гума-
нітарних факультетів Львівського національ-
ного університету ім. Івана Франка.

@ Рутар Анна, 2018.

В статті автор на основі узагальнення власного досвіду та досвіду національних та світових університетів пропонує сучасні форми навчання англійської мови для студентів-політологів. Особлива увага акцентується на змісті та форматі таких навчально-методичних форм, які відзначаються інтерактивністю, інклюзивністю та інноваційністю.

Ключові слова: інклюзивність, інтерактивність, інноваційність, інформаційні технології, дискусійний формат, кейс-метод.

Rutar Anna. Application of innovative, interactive and inclusive technologies in teaching english language for political scientists student's. In this article the author on the basis of generalization of own experience and experience of national and world universities, offers modern forms of teaching English for political scientists student's. Special attention is paid to the content and format of such teaching methods, which are characterized by interactivity, inclusiveness and innovation.

Keywords: interactive communication, information technologies, innovative project, discussion format, case method.

Постановка проблеми. В Україні існує гостра потреба у фахівцях як гуманітарно-суспільного, так і технічного та природничого профілів, які знають перфект іноземну мову, в першу чергу англійську. Адже знання англійської мо-

ви забезпечує фахівцю доступ до найновіших ідей, концепцій, парадигм, що дозволяє йому виконувати свої професійні функції на рівні сучасних світових вимог. Сьогодні в українських університетах розв'язання цієї проблеми потребує якісно нових підходів, в першу чергу координації зусиль викладачів, які викладають дисципліни вузькоспеціалізованого профілю і іноземну мову. Така координація дозволить викладачам спільно узгоджувати зміст навчальних програм і проводити спільні заходи, в рамках яких фахові заняття (наприклад, з політології, філософії, культурології) будуть проводитися англійською мовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розв'язання вищеназваної проблеми неможливе без використання комплексного міждисциплінарного підходу. Тому нами була проаналізована найновіша література із іноземної мови, педагогіки і політології, в якій знайшли достатнє обґрунтування питання використання інтерактивних та інноваційних форм у навчальному процесі [1; 2; 3; 4; 5]. Такий підхід дозволяє розробити уніфіковану модель використання найновіших інтерактивно-інноваційних форм в рамках спільної координації зусиль між викладачами суспільно-гуманітарного профілю та іноземних мов.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є розробка рекомендацій щодо використання інтерактивних, інноваційних та інклюзивних форм в процесі викладання іноземної мови для студентів-політологів на основі узагальнення передового досвіду в рамках комплексного міждисциплінарного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спершу ніж перейти до розв'язання проблем нашого дослідження необхідно сформулювати власну позицію щодо розуміння змісту таких понять як «інтерактивність», «інноваційність» та «інклюзивність». Під поняттям «інтерактивність» в даній статті розуміється набір найбільш активних форм стимулювання колективної співпраці навколо розв'язання однієї тематичної проблеми або декількох проблем на стику багатьох суміжних дисциплін. Такий формат передбачає виконання кожним студентом певної ролі в ра-

мках сценарію проведення відповідної форми заняття: експерта, журналіста, блогера, учасника політичних дебатів, як політичного лідера, соціолога і т.п. Якщо поняття «інтерактивність» вживається нами як характеристика ступеню максимального залучення студентів до активної пізнавальної діяльності в рамках тої чи іншої форми занять, то поняття «іноваційність» - здатності учасників процесу формулювати власні концептуальні позиції, робити прогнози на основі аналізу наукових монографій та статей, поточної інформації із електронних та друкованих ЗМІ.

Цей формат пізнавальної діяльності передбачає вміння студентів оперативно використовувати інформаційні та телекомунікаційні технології для формулювання нових концептуальних висновків на основі аналізу поточної інформації, отриманої із електронних джерел під кутом зору теоретико-методологічних принципів, засвоєних із курсу лекцій викладача. Поняття «інклюзивність» в нашому розумінні розкриває встановлення рівних умов для всіх учасників навчального процесу, що дозволяє їм передбачати успішне досягнення запланованих ними результатів.

Идеться про забезпечення публічного доступу до критеріїв формування рейтингу студентів на основі виконання завдань в рамках запровадження уніфікованих форм поточного та підсумованого модульного контролю, електронної фіксації результатів цього контролю та встановлення відповідних часових рамок для підготовки та реалізації поставлених завдань.

Для повноцінної реалізації вищезгаданих принципів викладачам іноземної мови спільно з викладачами політології необхідно забезпечити:

- узгодження змісту навчальних та робочих програм і графіку проведення спільних занять;
- видання навчально-методичного посібника;
- уніфікацію форм для визначення рейтингу студентів;
- процедуру нарахування балів за виконання завдань в рамках поточного і підсумкового модульного контролю (іспиту);
- публічний доступ до інформації про результати навча-

льно-методичної та наукової роботи викладачів та студентів, а також – результати виконання студентами уніфікованих форм для визначення їхнього рейтингу.

Спільний навчально-методичний посібник, який видається у друкованій і електронній версії, має включати такі елементи українською та англійською мовами: тези лекцій обсягом 5 – 10 сторінок; глосарій; пакети завдань, які охоплюють тести закритого і відкритого типів; контрольні питання; тематику есе та доповідей - презентацій; сценаріїв проведення семінарських занять із використанням інтерактивних форм навчання; порядок нарахування рейтингових балів .

Такий підхід забезпечить вільний доступ студентів до інтелектуальних надбань ВНЗ і піднесення престижу викладачів шляхом рекламування їхньої інтелектуальної продукції у національній і світовій мережі Інтернет. Якісний рівень навчально-методичного посібника визначається через наступні критерії: формулювання власної концепції або моделі, яка передбачає застосування нових понять для більш точного й повного з'ясування суті та структури політики і політичних систем світу, тенденцій та закономірностей сучасного глобального та національного політичного розвитку; використання найновіших парадигм, з позиції яких можна здійснювати системний аналіз, як поточних політичних ситуацій, так і трансформаційних інституційних змін; максимальне узгодження змісту завдань із концептуальним змістом лекційного курсу навчального посібника; поєднання різноманітних форм (усних, тестових, науково-дослідних) в рамках проведення як поточного, так і підсумкового контролю з метою найбільш об'єктивного оцінювання знань студентів.

Лекції проводяться у формі діалогу та постановки проблемних завдань. Основні концептуальні положення лекції мають бути висвітленні у слайдах англійською та українською мовами, що дозволяє студентам акцентувати увагу на найбільш істотних проблемних питаннях.

Крім цього студент, маючи таку лекцію в електронній формі, а також тести з цієї дисципліни зможе попередньо підготуватися до її засвоєння. Студенти також мають змо-

гу співставити зміст лекції із тестовими завданнями і водночас шляхом запитань уточнити деякі проблемні питання, сформульовані на слайдах. Така форма лекції не передбачає детального викладу змісту матеріалу з кожної теми, а спрямована на з'ясування проблемних питань цієї теми і ілюстрацію фактів, виокремлених із сучасного суспільного процесу, політичної сфери та сучасної політичної системи для обґрунтування концептуальних ідей. Студенти на такій лекції можуть ставити запитання і висловлювати свою думку після висвітлення викладачем кожного окремого питання лекції. Після проведення такої лекції доцільно використовувати різні форми комп'ютерного тестування (або усно) для верифікації ступеня засвоєння студентами знань. Ілюстрацією для теоретичних висновків мають бути факти, які мають місце у політичній сфері України, а також в країнах, які успішно провели постколоніальну та посткомуністичну трансформацію.

Усне опитування, як правило, проводиться на семінарських заняттях, хоч студент може отримати також бали за опрацьовані теми, винесені на самостійну роботу. В процесі усного опитування можуть використовуватися такі форми семінарських занять як:

- виступ з окремого питання теми;
- участь в дискусіях — «круглих столах»,
- прес-конференціях,
- «ток-рингах»,
- загальногрупове бліц-опитування.

На таких заняттях студент, виконуючи різні ролі (політика, журналіста, експерта), демонструє не тільки знання, а й вміння самостійно мислити і вести себе відповідно до сценарію ігрової ситуації.

Семінар у вигляді «круглого столу» передбачає виступ студента з основною доповіддю на тему даного заходу та обговорення цієї доповіді за участю п'яти-шести студентів, модератора (ним мав би бути викладач політології), перекладача з англійської мови ним мав би бути викладач цієї дисципліни. Після обговорення теми доповіді модератор підводить підсумки дискусії і оприлюднює проект резолюції, в якому сформульовані рекомендації щодо вирі-

шення даної тематичної проблеми.

Семинар у вигляді прес-конференції передбачає, що два студенти виконують роль політиків з протилежними позиціями щодо тієї чи іншої проблеми, а п'ять-шість студентів – роль журналістів. Журналісти мають задати декілька незручних запитань з даної проблематики обом політикам. Час має бути строго регламентований як для відповідей, так і запитань.

Ток-ринги передбачають дебати двох студентів, які виконують роль політиків-представників урядової та опозиційної партій. Учасники дебатів в рамках обговорюваної проблематики стисло формулюють тези своїх позицій і задають один одному запитання (ліміт часу для кожного учасника дебатів однаковий). Експертна група визначає переможця, який отримує максимальну кількість балів, а переможений – на третину менше.

Загальногрупове бліц-опитування передбачає відповідь студентів на запитання, поставлені викладачем. Бліц-опитування, як правило, охоплює запитання із всіх тем курсу, які мають чітко виражену концептуальну спрямованість. За кожну правильну відповідь залежно від складності запитання, студент може отримати від одного до двох балів.

Найбільш сучасною формою усного опитування семінарського заняття є доповідь-презентація українською та англійською мовами із використанням слайдів. Така доповідь повинна містити від 10 до 15 слайдів, на яких висвітлене власне бачення студентом проблемних питань в рамках відповідної політологічної теми. Концептуальні висновки, сформульовані у доповіді-презентації мають бути підтвердженні дослідними результатами, виражених у таблицях, графіках, діаграмах. Зразок такої доповіді має бути відображений у навчальному посібнику. Кількість балів за дану форму усного опитування може складати третину від загальної суми балів в рамках поточного модульного контролю.

Нарахування балів в рамках поточного модульного контролю передбачає виконання завдань двох модулів. Перший модуль включає два змістових модулі, кожний із

яких складається із окремих тем тематичного плану курсу.

Формами цього контролю щодо виконання завдань першого модуля є усні опитування та тестові завдання після кожного змістового модуля. Стосовно процедури нарахування балів за усне опитування вже мною згадувалося при аналізі інноваційно-інтерактивних форм проведення семінарських занять .

Тестові завдання мають бути у вигляді двох типів — закритого і відкритого. Тести закритого типу передбачають тільки один варіант відповіді із запропонованих чотирьох або п'ятьох. Тут правильна відповідь оцінюється одним балом. Зміст варіантів відповідей має бути максимально узгодженим із концептуальним змістом лекцій та змістом глосарія до них.

Тестові завдання мають відзначатися в першу чергу чітким логічним наголосом на варіанті правильної відповіді, а також стислим та зрозумілим запитанням. Політологічні тести мають бути перекладені на англійську мову.

Що стосується тестів відкритого типу, то їх розв'язування має дещо іншу специфіку. Тут студент сам дає відповіді на поставлені запитання. Тільки повна і точна відповідь на всі поставлені запитання оцінюється двома балами. В іншому випадку студент не отримує жодного балу. Так, наприклад, охарактеризуйте неоінституційну парадигму за:

- дефініцією формальних інститутів _____?
- дефініцією неформальних інститутів _____?
- співвідношенням інститутів та цінностей _____?
- співвідношенням політичних та економічних інститутів _____?

Даний тип тестів передбачає виконання різноманітних проблемних завдань і може оцінюватися від одного до трьох балів. Отже, за кожне завдання по кожному змістовому модулю студент максимально може набрати 30 балів (по 15 балів за кожний модуль). Другий модуль охоплює індивідуальне завдання, яке покликане виявити науководослідні та практичні навички студента.

Індивідуальне завдання може бути полі варіантним і застосовуватися у таких формах, як: есе; стаття; інтерв'ю; аналітичні довідки; комбіновані завдання — аналітичні

довідки і десять тестів закритого типу (за правильне розв'язання яких виставляється в рамках цієї форми — 10 балів); виступи на наукових конференціях та олімпіадах. Написання есе передбачає такі вимоги: обсяг матеріалу — не менше 10 сторінок електронного набору. Структура есе складається із плану, вступу, трьох або чотирьох розділів і висновків та списку використаної літератури.

Есе має відображати власну позицію студента подану у публіцистичній формі (доступній та зрозумілій для загалу). У вступі обґрунтовується постановка проблеми, мета та завдання дослідження, критичний аналіз декількох концептуальних позицій із використаної літератури; у тексті автор посилається на джерела інформації; висновки мають бути сформульовані у вигляді резюме по концептуальних аспектах змісту кожного розділу. Доцільно в есе використовувати індекси міжнародних фінансових та громадських організацій для порівняльного аналізу політико-правових, економічно-соціальних параметрів розвитку країни в тому числі і політичної сфери.

В цьому плані варто використовувати такі індекси, як економічної свободи, розвитку демократії в рамках національного транзиту, глобальної конкурентоспроможності, та індексу легкості ведення бізнесу.

При написанні есе можна використати як кейс- метод, так і компаративістський . В першому випадку йдеться про те, що студент використовуючи аналіз певної політичної ситуації або випадку, робить системні висновки на підставі попередніх концептуальних знань з політології. В другому випадку студент проводить порівняльний аналіз певних політико-економічних моделей, використовуючи при цьому найбільш популярні соціолого – політологічні парадигми. Есе може бути оцінено від 15 до 20 балів.

Інтерв'ю, яке студент повинен взяти у будь-якого громадського діяча, політика, чиновника має відповідати критеріям відповідного політолого-публіцистичного жанру. Інтерв'ю має бути оформлене на чотирьох сторінках з посиланням на диктофонний запис. Така форма оцінюється у 10 балів.

Виступи на наукових студентських конференціях в залежності від рівня їхньої організації (національного, регіонального, в межах ВНЗ) можуть оцінюватися від 10 до 20 балів. А переможці і призери різних наукових конкурсів, олімпіад отримують найвищий бал в рамках ПМК Підсумковий контроль у вигляді іспиту передбачає комп'ютерне тестування, яке включає максимальну кількість тестів виходячи із кількості балів, які можна набрати за виконання цього завдання.

Висновки. Для ефективного викладання англійської мови для студентів-політологів необхідно: узгодити зміст навчальних та робочих програм і графік проведення спільних занять; видати навчально-методичний посібник; уніфікувати форми для визначення рейтингу студентів; запровадити процедуру нарахування балів за виконання завдань в рамках поточного і підсумкового модульного контролю (іспиту); забезпечити публічний доступ до інформації про результати навчально-методичної та наукової роботи викладачів та студентів, а також – результати виконання студентами уніфікованих форм для визначення їхнього рейтингу.

Найбільш оптимальними формами для виконання завдань в рамках поточного та підсумкового модульного контролю можуть бути презентаційні доповіді, комп'ютерне тестування та написання есе. Названі форми найбільше відповідають критеріям об'єктивності, оскільки передбачають публічність їхньої експертної оцінки шляхом розміщення на електронних носіях (web сторінках навчального закладу).

Список джерел:

1. Барчій М. Самовиховання особистості студента в процесі професійної підготовки. //Матеріали другої наукової конференції на тему: «Західноукраїнська психологія вчора та сьогодні». – Психологічні виміри культури, економіки, управління: науковий журнал. Випуск 11. – Львів.- 2018.
2. Гелей С.Д., Рутар С.М. Політологія: навч. посіб.: 9-те вид., перероб. і доп. / С.Д. Гелей, С.М. Рутар. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 370 с.
3. Мисик Л. Англійська мова. Комунікативний аспект: підруч.

для студ. вищих навч. закладів. Л.Мисик А. Арцишевська, Л.Кузнєцова, Л. Поплпвська, Н.Гриня; за ред. Л.Мисик.- 2-ге вид., виправл. – Львів: Світ, 2010.-440с.

4. Мисик Л.В., Арцишевська А.Л., Гриня Н.О. Legal English. Підручник у двох частинах Частина I За заг. ред. доц. Л.В. Мисик. К.: ТОВ «Видавничий дім «Ін Юре», 2012. -с.368.
5. CAMBRIDGE University PRESS University Printing House; Cambridge CB 2 8BS, Cambridge University Press is part of the University of Cambridge, Unite Kingdom 10th printing 2014.

Рутар Степан. Проблеми інституційно-ціннісного виміру політичного розвитку України напередодні президентських та парламентських виборів



Завідувач кафедри суспільних та природничих дисциплін Львівського інституту медсестринства та лабораторної медицини ім. А.Крупинського, кандидат філософських наук.

E-mail: rutarc@ukr.net

@ Рутар Степан, 2018.

В статті на основі аналізу ідей неоінституційної та культурологічної парадигм розглядаються проблеми співвідношення цінностей і інститутів. Особлива увага акцентується на ціннісно-інституційних параметрах політичного розвитку України відповідно до аналогічних параметрів розвиненої політичної демократії. Автор пропонує низку рекомендацій щодо реформування політичної системи напередодні президентських та парламентських виборів, без яких перспектива побудови сучасної демократичної правової держави виглядає примарною.

Ключові слова: цінності виживання, цінності самовираження, екстрактивні інститути, інклюзивні інститути, олігархат, олігархія.

Problems of institutional and economic measures of political development of Ukraine in the presidency of the presidency and parliamentary elections. In the article the problems of the correlation of values and institutions are considered, based on the analysis of the ideas of neoinstitutional and cultural paradigms. Particular attention is paid to the value-institutional parameters of political development of Ukraine in accordance with similar parameters of developed political

democracy. The author proposes a number of recommendations for the reform of the political system in the run-up to the presidential and parliamentary elections, without which the prospect of building a modern democratic state of law is frivolous.

Key words: survival values, values of self expression, extractive institutes, inclusive institutions, oligarch, oligarchy.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли Україна робить повільні кроки на шляху євроатлантичної інтеграції, актуального значення набувають питання, пов'язані із формуванням сучасних демократичних цінностей, розбудовою інститутів, які забезпечують гармонізацію соціальних відносин на засадах свободи, соціальної справедливості розвиненої політичної демократії, та верховенства права. В цьому плані існує широкий суспільний запит на публікації, які дають відповідь на питання про причини незначного інституційно ціннісного прогресу України на шляху цивілізаційного прориву і найбільш оптимальні шляхи реалізації реформаторських пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській філософсько-соціологічній та психологічній думці, відсутній системний аналіз цієї проблеми під кутом зору інституційно-ціннісного виміру. Особливо це стосується інтерпретації причин вибору політичною елітою малоперспективного політичного курсу спрямованого на реалізацію стратегії повільних часткових і несистемних реформ, а також обґрунтування пропозицій щодо необхідності пріоритетного ухвалення реформаторських рішень. Методологічною основою дослідження в рамках цієї статті стали праці зарубіжних і національних авторів, які аналізують процеси світового та національного розвитку з позицій неоінституційної та культурологічної парадигм, а також експертні оцінки та пропозиції щодо окремих напрямків демонтажу олігархату в Україні [1; 2; 3; 4; 5; 7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо узагальнити положення неоінституційної і культурологічної парадигм, то можна сформулювати сучасні методоло-

гічні підходи до аналізу цього процесу, суть в яких полягає в наступному:

- пріоритет інституційних змін щодо трансформації ціннісних орієнтацій;
- соціально-економічна модернізація призводить до формування цінностей самовираження, оскільки забезпечує добробут для більшості населення, що дозволяє збільшити матеріальні, когнітивні і соціальні ресурси особи і тим самим послабити зовнішні обмеження для її свободи вибору;
- радикальні інституційні зміни неможливі за умови, коли в країні відсутня критична маса (10-15 %) політиків і громадських діячів із чітко вираженими прогресивними цивілізаційними цінностями;
- цінності самовираження найбільше корелюються із цінностями Європейського союзу та інших високорозвинених країн;
- цінності самовираження виявляються у активній участі громадян в боротьбі за розширення прав і свобод інших людей (національних меншин, сексуальних меншин, безпечне довкілля, гендерну рівність);
- в багатих країнах спостерігається ціннісна відмінність, натомість у слаборозвинених країнах – ця тенденція виявляється слабкою;
- цінності змінюються під впливом соціально-економічного розвитку, а також під впливом традиційної культури (наприклад: протестантської етики, конфуціанства);
- радикальні інституційні зміни у екстрактивних суспільствах можливі за умови глибоких (геополітичних, політичних, економічних та демографічних) криз, які загрожують панівній політичній еліті перспективною втрати не тільки влади та майна, але і життя;
- інклюзивні політичні інститути є передумовою формування інклюзивних економічних інститутів, які ґрунтуються на засадах економічної свободи, вільної чесної конкуренції та ефективного захисту прав власності;
- демократичні інститути формуються в тих країнах, де масовий попит на демократію переважає інституційну пропозицію;
- інклюзивні економічні інститути, які в деяких постколоніальних країнах були запроваджені авторитарними, по-

літичними лідерами в умовах глибоких цивілізаційних криз, сприяють формуванню цінностей самовираження, що в свою чергу призводить до становлення розвиненої політичної демократії в далекій перспективі

- в екстрактивних суспільствах, в тому числі й в Україні політики, незважаючи на публічне декларування своєї прихильності до прогресивних цінностей, насправді зацікавлені у збереженні корупції, вибіркових репресій, терору, воєн для досягнення кланово-мафіозних цілей - здобуття і отримання влади та казкового збагачення;
- визначення критеріїв, які дозволяють об'єктивно виявити автентичність цінностей політика чи громадського діяча шляхом верифікації їхнього майнового стану, а також розуміння інституційних механізмів реалізації проголошених ними поглядів та цінностей.

Названі підходи дозволяють виділити сприятливі та несприятливі інституційні фактори формування християнсько-демократичних цінностей серед політикуму, систематизація яких дозволяє зробити такі висновки щодо України.

По-перше, після Революції гідності та російсько-української війни на Донбасі склалися сприятливі умови (або критичний збіг обставин, за Д. Аджемоглу) для демонтажу політичної системи олігархату. Цей критичний збіг обставин виявився у тому, що, з одного боку, революція призупинила процес євразійської інтеграції як необхідної умови збереження цього ладу шляхом консолідованого авторитаризму в рамках союзу авторитарно олігархічних держав, з іншого - істотно послабила фінансову могутність олігархії. Саме остання обставина ставить постмайданівську правлячу політичну еліту в залежність від країн Заходу, які в обмін на фінансову допомогу спонукають її до проведення соціально-економічних реформ.

Однак, коли загроза широкомасштабної війни минула і українська політична еліта це зрозуміла, тоді вона почала свідомо гальмувати реформи, які загрожували її пануванню та збагаченню. До сказаного слід додати, що під час Революції Гідності на політичній арені не появилася сила, яка б висунула і реалізувала стратегію демонтажу олігархату. Незважаючи на те, що вирішальним фактором рево-

люційного успіху була героїчна стійкість представників громадського сектору(середнього класу) треба визнати, що олігархія контролювала цей процес на всіх його стадіях, використовуючи наявні у неї ресурси (політико-партійні, медійні, церковно-релігійні, адміністративні, нелегальні парамілітарні). В країнах із екстрактивною політичною системою, де слабкий середній клас, переможні результати революції використовують, як правило, ці політичні сили які є опозиційними до правлячої еліти (тобто революційна боротьба проходить між двома частинами правлячого класу, які використовують народні маси як засіб досягнення своєї мети). Для прикладу можна послатися на еволюційний досвід арабських країн, в яких після революції так званої "арабської весни" не відбулися істотні інституційні зміни.

По-друге, поширення євроатлантичних цінностей серед населення, більшість яких підтримує євроінтеграцію (51-60 %), а також членство НАТО (46,1%). Серед даної категорії виборців простежується кореляція із такими цінностями як верховенство права, солідарність, толерантність та політична демократія. Однак, із поширенням європейських цінностей, спостерігається у більшості виборців, схильність до демонстрації цінностей виживання. Це явище виявляється у низькій активності в суспільно-політичному житті (лише 10,5 %), нетолерантному ставленні до сексуальних меншин та гендерної рівності, у зневірі за допомогою виборів впливати на покращення якості життя, відсутності готовності на революційні протести в разі бездіяльності влади щодо виконання своїх обіцянок [6].

По-третє, зростання чіткої орієнтації певної частини політикуму на прогресивні європейські цінності, які об'єдналися у такі нові партії, як "Сила людей", "Рух нових сил", "Хвиля", а також у міжфракційну парламентську групу "Єврооптимісти".

По-четверте, масове поширення у ЗМІ (електронних та друкованих) публікацій, виступів, дискусій, спрямованих на гостру критику корупційної діяльності правлячої політичної еліти та окреслення шляхів розв'язання сьгоднішніх проблем в рамках проведення реформ в Україні.

По-н'яте, головним гальмом інституційно-ціннісної трансформації виступає правляча еліта, яка використовує монополію президентської влади, крихку проурядову коаліцію, слабку парламентську опозицію, недореформовані правоохоронні органи, слабку ротачію кадрів у публічно-адміністративній службі і судовій системі, намагається за всяку ціну зберегти базові інститути олігархату. Тому не дивно, що свідомо затягується процес ухвалення стратегічних законодавчих актів з огляду демонтажу олігархату, спрямованих на запровадження: процедури імпичменту голові державі; обмеження депутатського імунітету; пропорційної виборчої системи із відкритими регіональними списками та прозорих конкурентних правил виборчого процесу; антикорупційного суду в редакції запропонованих МВФ, Світовим Банком та Венеціанською комісією; автоматизованої верифікації електронних декларацій про майно, доходи, видатки і фінансові зобов'язання політичних посадових осіб; автономного доступу анкорупційних органів до спецзв'язку.

Таким чином відсутність сприятливих інституційних умов для радикальної зміни політичних еліт призвели до того, що в Україні і надалі залишаються при владі олігархічної партії. На сьогодні нові партії такі як "Сила людей", "Рух нових сил", "Демократичний альянс", які за багатьма інституційними параметрами наближаються до моделі демократичної партії, не спроможні конкурувати на рівних з олігархічними партіями. Тому сподівання на те, що в процесі президентських виборів перемогу здобуде політичний лідер-реформатор виглядають наївними. Крім цього, на сьогодні відсутні реформи політичної системи, без яких неможлива зміна еліт як під час президентських так і парламентських виборів.

Для створення сприятливих інституційних умов, які призведуть до радикальної зміни політичних еліт, необхідно ухвалити напередодні парламентських і президентських виборів:

У політичній сфері

- процедуру імпичменту голові держави як необхідної противаги для обмеження політичного тиску на правоохо-

ронні органи, ЗМІ, законодавчу діяльність тощо;

- формування проурядової коаліції тільки на партійно-фракційній основі із заборонаю утворення позафракційних груп та індивідуального членства;
- статусу і повноваження КМУ (Кабінету міністрів) відповідно до стандартів розвиненої політичної демократії;
- статусу та повноважень опозиції, яка отримує право в разі її легального утворення (на партійній коаліційній основі у складі третини народних депутатів) здійснювати керівництво парламентськими комісіями з питань контролю над правоохоронних та антикорупційних органів, мати своїх представників у конкурсних комісіях, які забезпечують відбір кадрів для державних органів (виконавчих, судових, правоохоронних), утворювати тимчасові слідчі комісії із статусом найвищого слідчого органу, формувати тіньовий уряд, використовувати ефірний час на суспільному телебаченні та радіомовленні у форматі дебатів із представниками проурядової коаліції;
- завершення децентралізації в рамках ухвалення конституційних змін, яка передбачатимуть ліквідацію обласних та районних адміністрацій розмежування державною та комунальною власністю, а також надання місцевим громадам права достроково припиняти повноваження Голови та місцевих рад;
- обмеження депутатського імунітету відповідно до стандартів європейського парламентаризму;
- порядку легально лобювання, що дозволить обмежити політичну корупцію на рівні парламенту та вищих посадових осіб;
- запровадження виборчої системи із відкритими регіональними списками (йдеться про ухвалення закону в другому читанні);
- заборони політичної реклами та передвиборних технологій, пов'язаних із підкупом виборців;
- заборони фінансування партій юридичними особами (за винятком фінансування партій фізичними особами відповідно до чинного законодавства);
- запровадження жорстких санкцій за порушення фінансової звітності, виборчого законодавства, у вигляді заборони на реєстрацію виборчих партійних списків, а також припинення діяльності партії;
- обов'язкової перевірки кандидатів у президенти та на-

родні депутати на предмет доброчесності до моменту їх виборчої реєстрації;

- запровадження Е-урядування на рівні парламенту, що передбачає обов'язковий розгляд у ВРУ електронних народних петицій, відкритий доступ до інформації про діяльність кожного народного депутата, його доходи, майно, видатки і т.д., а також використання фахової громадської експертизи з правом її автора виступити на засіданні профільної комісії та пленарному засіданні.
- У антикорупційній діяльності
- запровадження автоматизованої системи перевірки електронних декларацій;
- відсторонення посадових осіб від виконання своїх повноважень під час досудового слідства;
- посилення кримінальної відповідальності за порушення антикорупційного законодавства в частині збільшення штрафів та термінів ув'язнення;
- скасування контррозвідувальних функцій СБУ у антикорупційній та економічній сферах;
- Реформування економічної системи
- утворення служби фінансових розслідувань, яка має замінити всі підрозділи боротьби з економічною злочинністю у структурі інших правоохоронних органів;
- запровадження відкритих прозорих аукціонів з приватизації об'єктів державної власності, а також їх надання у концесію на термін 50 років (деякі законодавчі кроки у цьому вже зроблені);
- підвищення податкових ставок на депозити, дивіденди, спадщину та майно для посадових осіб публічної служби;
- амністії капіталів із сплатою податків в розмірі 40 %, якщо вартість цього капіталу перевищує понад 1 млн \$.
- У сфері реформування освіти
- скасування постійних спеціалізованих рад (заміна їх одноразовими радами у складі 5 осіб) для захисту дисертацій;
- скасування державного замовлення і перехід на фінансування через гранти для абітурієнтів із найвищим рейтинговим балом за здачу ЗНО;
- запровадження державних грантів для навчання найкращих студентів у престижних університетах країн Заходу;

- посилення відповідальності за виявлення плагіату у наукових працях шляхом позбавлення наукових ступенів, звань не залежно від терміну їх набуття.

Таким чином без проведення вищезазначених реформ, чергові президентсько-парламентські вибори не вплинуть на процес появи нової політичної еліти, здатної повністю демонтувати політичну систему олігархату.

Висновки. Після перемоги Революції гідності політична система України не зазнала істотних змін, оскільки не була реформована політична інституційна модель. Тому важливо до початку президентських та парламентських виборів ухвалити законодавчі акти, які б створили сприятливі передумови для переходу від олігархічної до демократичної моделі політичної системи.

Список джерел

1. Аджемоглу Д., Джонсон С., Робінсон Дж. Чому нації занепадають: походження влади багатства і бідності. - К.: Наш формат, 2016. - 450 с.
2. Аслунд А., Дянков С. Велике переродження. Уроки перемоги капіталізму над комунізмом. - Львів: Видавництво Старого Лева, 2015. - 437 с.
3. Гелей С.Д., Рутар С.М. Політологія: навч. посіб.: 9-те вид., перероб. і доп. / С.Д. Гелей, С.М. Рутар. - Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. - 370 с.
4. Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. - М.: Новое издательство, 2011. - 464 с.
5. Україна після Євромайдану: досягнення та виклики /Ред. М. Яковлев, О. Гарань. - К.: Фонд "Демократичної ініціативи" ім. Кучерева, 2015. - 132 с.
6. Українське суспільство та європейські цінності: звіт за результатами соціологічного дослідження. - К.: Gorshenin Institute. - 2017.
7. Умланд А. Політреформа для України. Електронний ресурс: Українська правда (2 травня 2014 р).

Чемеринська Дзвіна. До проблеми дослідження професійних якостей менеджерів різної статі



Науковий кореспондент Інституту психології
імені Г.С. Костюка НАПН України.
E-mail: lutol@ukr.net

© Чемеринська Дзвіна, 2018.

У статті розкривається питання емпіричного дослідження гендерних особливостей виявлення професійних якостей менеджерами різної статі в управлінській діяльності. Наводять результати та інтерпретація виявленого стилю лідерської поведінки, що дозволяє говорити про значний ресурсний потенціал майбутніх менеджерів, наводяться ознаки лідерського і гендерного стилів майбутніх менеджерів різної статі.

Ключові слова: лідерський стиль, гендерний стиль, управлінська діяльність, самовизначення, домінуюча ознака.

Chemerinskaya Dzvina Ivanovna. To problems of the research of professional quality managers of different state. The article reveals the issue of the empirical study of gender characteristics of the identification of professional qualities by managers of different sex in management activities. Provides results and interpretation of the revealed style of leadership behavior, which allows to talk about the significant resource potential of future managers, indicating leadership and gender styles of future managers of different sexes.

Key words: leadership style, gender style, management activity, self-determination, dominant feature.

Постановку проблеми. Розвиток егалітарної особистості нового типу передбачає інтегрування гендерного підходу в освітньо-гуманітарний простір, і зокрема у виміри професійної підготовки сучасних менеджерів, розширення

функцій просвітницької гендерно чутливої програми із розвитку професійних якостей майбутніх спеціалістів у спеціально створених умовах вищого навчального закладу.

Розвиток ринкових відносин в Україну не тільки корінним чином вплинув на процеси економіки, а й сприяє пом'якшенню консервативних установок щодо багатьох сфер життєдіяльності. У нинішньому суспільстві складається ряд об'єктивних умов, що сприяють урізноманітненню жіночого амплуа, а саме - розвитку жіночого менеджменту та становленню інституту управлінського лідерства. Все частіше суспільство орієнтується на принципи збалансованого управління та конструктивної міжтатової комунікації професіоналів. Задля перевірки гендерних особливостей у виявленні професійних якостей менеджерів нами було сплановано і виконано емпіричне дослідження. В основу дослідження були покладені результати попереднього аналізу психолого-педагогічної літератури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У нестабільних динамічно мінливих соціальних та економічних умовах сучасного трансформаційного суспільства особливої ваги у регуляції ділової поведінки набувають питання професійно-управлінського самовизначення керівника. Означена проблема широко висвітлювалася науковцями (Л. І. Даниленко, Л. М. Карамушка, С. Д. Максименко, Г. І. Маслов, В. І. Олійник, С. Ю. Степанов, В. В. Чепак та іншими), дослідження яких доволі цілісно відтворюють процес професіоналізації менеджера в цілому і психологічний контекст професійно-управлінського самовизначення зокрема.

У широкому розумінні самовизначення тлумачиться як пошук суб'єктом свого способу життєдіяльності у світі на засадах прийнятого, прийнятого та/ або створюваного особисто у часовій перспективі базового ставлення до світу, людського співтовариства і самого себе. Самовизначення здійснюється у площині суб'єктивної системи смислів і принципів, цінностей та ідеалів, очікувань і можливостей (І.Ф.Ісаєв, Н.Ф.Ісаєва, В.М.Кормакова, А.Б.Купрейченко та ін.).

Проблемне поле феномену самовизначення у вітчизняній психології розглядається з декількох позицій. Так, Б.Г.Ананьєв пропонує аналізувати феномен самовизначення як інтеграцію і диференціацію його великих блоків, структур і/або систем [5, с. 122], С.Д. Максименко – з точки зору генетико-психологічної теорії існування особистості [3; 2008], С.Л. Рубінштейн – з точки зору соціологічного і психологічного підходів тощо [4]. С.Л. Рубінштейн, який приділяв значну увагу проблемі самовизначення, помістив її в контекст проблеми детермінації: згідно висунутого ним принципу – зовнішні причини діють, заломлюючись через внутрішні умови. При такому розумінні самовизначення виступає як самодетермінація, на відміну від зовнішньої детермінації. При цьому поняття «самовизначення» відображає активну природу «внутрішніх умов», через які заломлюються зовнішні впливи [1, 2]. Розвиток методологічних засад дослідження професійного самовизначення керівника у парадигмі психології менеджменту відбувається в руслі розширення спектру релевантних професій менеджера якостей та встановлення їх специфічного співвідношення. Різні автори пропонують свої структури психофізіологічних передумов, здібностей та особистісних якостей керівників, що виступають як система корелятивів успіху в управлінській діяльності. Вони знаходять втілення у ряді моделей: ідеального менеджера (О.М.Борисова, Р.Л.Кричевський, Р.Строгділ, А.У.Хараш, М.Шоу), «парадоксального» менеджера (Р.Брейкер, Д.Колб, С.Люблін, Д.Спос), моделі «загальної здібності до управлінської діяльності» (Л.Д.Кудряшова) та ін. Самовизначення в межах даного напрямку переважно розглядається як раціональний акт, що пов'язується з початковим етапом кар'єри, відсутній генетичний погляд на взаємозв'язок особистості та управлінської професії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Дана стаття розкриває питання емпіричного дослідження гендерних особливостей виявлення професійних якостей менеджерами різної статі в управлінській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Емпіричне дослідження гендерних особливостей ви-

явлення професійних якостей менеджерами різної статі в управлінській діяльності за формою організації було комплексним і поєднувало вектори лонгітюдного (2010–2017 роки) і порівняльного спрямування.

Дослідницько-експериментальна робота здійснювалася на базі Львівського національного університету імені Івана Франка. Вибірку склали студенти (магістранти) 5–6 років навчання за спеціальністю «Менеджмент». Загальна кількість респондентів становила 595 осіб (270 хлопців та 325 дівчат).

Структура констатувального етапу дослідження передбачала:

- діагностування змістової сутності професійних якостей майбутніх менеджерів та здійснення їх кількісного та якісного аналізу;
- дослідження гендерних відмінностей у виявленні професійних якостей майбутніми менеджерами;
- здійснення кореляційного аналізу з метою виявлення значущих відмінностей прояву професійних якостей в управлінській діяльності респондентів.

Для досягнення мети використовувалися психодіагностичні методики, адекватні предмету і завданням дослідження:

- Методика дослідження маскулітності і фемінітності Сандри Ліпсіц Бем, що дозволяє означити відмінні психологічні характеристики, історично сформовані особливостями культури певного суспільства.
- Методика оцінки комунікативних і організаторських схильностей - КОС-1 В.В.Синявського і В.А.Федоришина, призначена для виявлення комунікативних та організаторських схильностей особистості (вміння чітко і швидко встановлювати ділові і товариські контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, прагнення проявляти ініціативу).
- Методика (опитувальник) «Вивчення здатності до самоуправління у спілкуванні», призначена для визначення мобільності, адаптивності у різних ситуаціях спілкування.
- Тест на асертивність (впевненість у собі) В.В.Шпалінського, К.А.Помазан, що має за мету діагностику здатності особистості відкрито і вільно заявляти про свої бажання, вимоги і домагатися їхнього втілення; тест

призначений для дослідження інтегративної властивості особистості, що впливає на соціальну презентацію та успішність особистості у когнітивній, емоційно-вольовій і поведінковій сферах.

- Методика вивчення лідерського і гендерного стилів менеджера (А.Кенн –Д.Зігфрід; модифікація Т.В.Бендас).

Первинна обробка даних здійснювалася шляхом обчислення середньостатистичних та відсоткових значень отриманого матеріалу. При узагальненні та аналізі емпіричних матеріалів була використана комп'ютерна статистична програма IBM SPSS Statistics 19 («Statistical Package for the Social Science» – статистичний пакет для соціальних наук). Змінні були перевірені на нормативність розподілу ознаки.

З метою визначення особливостей гендерної ідентичності (маскулінності (лат. masculinus – чоловічий, тут – мужність, сила), фемінінності (лат. femina – жінка, самка, тут – жіночність), андрогінності (грец. androgynos – двостатевий)) респондентів нами був використаний опитувальник С.Бем.

Узагальнені результати тестування (середні величини показників) зведені у таблиці 1

Таблиця 1. Особливості виявлення гендерної ідентичності респондентів

Критерії аналізу	Середні величини (Mx)		Відсотки розподілу	
	Хлопці (N = 270)	Дівчата (N = 325)	Хлопці (N = 270)	Дівчата (N = 325)
Домінуюча ознака гендерної ідентичності				
Маскулінність (-1 – -2, 025)	- 1, 65	- 1, 025	61% (165 осіб)	5% (16 осіб)
Фемінінність (1 – 2,025)	1, 015	1, 75	12% (32 особи)	44% (143 особи)
Андрогінність (-1 – 1)	- 0, 35	0, 84	27% (73 особи)	51% (166 осіб)

Аналіз отриманих результатів дозволяє стверджувати, що поле гендерної ідентичності респондентів – майбутніх

менеджерів – є не чітким. У феноменології виявлення ознак обидві когорти респондентів (хлопців та дівчат) представляють усі три виміри гендерної ідентичності. Маскулінність і фемінінність – нормативні уявлення про соматичні, психічні і поведінкові риси, характерні для чоловіків і для жінок, елемент статевого символізму, пов'язаний з диференціацією статевих ролей, та андрогінність, що є формою успішного поєднання як традиційно чоловічих, так і традиційно жіночих якостей, здатністю людини змінювати свою поведінку залежно від ситуації

Аналіз відсоткового розподілу респондентів за гендерними типами доводить, що юнакам властиве більш чітке диференціювання моделей гендерної ідентичності відповідно до статевої приналежності: 61% майбутніх менеджерів-чоловіків схильні до виявлення маскулінності (проти 27% готових до означення андрогінії). Означене дозволяє припустити більше тяжіння юнаків вибіркової сукупності до патріархальних стереотипів сприйняття статево-рольових стандартів організації поведінки. Водночас дівчатам більш властиві ознаки андрогінності (51% опитаних майбутніх менеджерів-жінок виявили дану схильність), що свідчить про більш збалансований гендерний підхід дівчат до структурування поведінкових схем особистості.

Поняття «андрогінність» з'явилося у літературі у 70-х роках ХХ ст. Дослідження американського психолога Сандри Бем [цит. за 5] довели, що андрогінні люди є більш гнучкими, легше адаптуються до оточуючого середовища, ніж ті, хто більш чітко означає маскулінність та/ або фемінінність. Андрогінні люди можуть бути незалежними і сильними та водночас м'якими і добрими, залежно від ситуації.

Подальше дослідження було зорієнтоване на вимірювання особистісно-професійних властивостей майбутніх менеджерів.

Психодіагностична процедура дослідження комунікативних і організаторських схильностей особистості була здійснена із використанням методики КОС-1 В.В.Синявського і В.А.Федоришина. Дана методика призначена для виявлення комунікативних та організаторських

схильностей особистості (вміння чітко і швидко встановлювати ділові і товариські контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, прагнення проявляти ініціативу тощо). Результати співставлення гендерних відмінностей виявлення комунікативних та організаторських схильностей майбутніх менеджерів вибіркової сукупності представлено у таблиці 2.

Таблиця 2. Гендерні відмінності організаторських і комунікативних схильностей особистості майбутніх менеджерів (за методикою КОС-1)

Рівень виявлення схильностей	Параметри аналізу	
	Хлопці (N = 270)	Дівчата (N = 325)
	Організаторські схильності	
Низький рівень	33 % (89 осіб)	59 % (192 особи)
Середній рівень	57 % (154 особи)	27 % (88 осіб)
Високий рівень	10 % (27 осіб)	14 % (45 осіб)
	Комунікативні схильності	
Низький рівень	48 % (129 осіб)	32 % (104 особи)
Середній рівень	38 % (103 особи)	50 % (163 особи)
Високий рівень	14 % (38 осіб)	18 % (58 особи)

Аналіз результатів дослідження дозволяє констатувати переважання серед юнаків кількості осіб із середнім рівнем виявлення організаційних схильностей (57 %) та низьким рівнем комунікативних схильностей (48 %). Дівчатам властиві трохи нижчий рівень організаторських схильностей (59 % виявляють низький рівень організаторських схильностей) та середній рівень комунікативних схильностей (50%).

Таблиця 3. Параметри статистичної достовірності відмінностей у виявленні КОС між групами респондентів різної статі

Критерії аналізу	Середнє (Mx)		Критерій рівності дисперсій Лівіння	t-критерій рівності середніх Стьюдента	
	Хлопці (N = 270)	Дівчата (N = 325)		t	Значимість (2-стор.)
Параметри аналізу			Рівень значимості відмінностей p		
Організаторські схильності	2,45	2,28	0,591	0,005	0,996
Комунікативні схильності	4,26	4,77	0,057	0,763	0,447

За умов передбаченої рівності дисперсій (значення критерію Лівіння $p > 0,05$ (табл.2.4.)) t-критерій Стьюдента для незалежних вибірок доводить, що виявлення Mx комунікативних та організаторських схильностей майбутніх менеджерів різної статі статистично достовірно не відрізняються (p-рівень $> 0,05$).

Можливості самоуправління майбутніх менеджерів різної статі у ситуаціях соціальної взаємодії були досліджені із використанням опитувальника «Вивчення здатності до самоуправління у спілкуванні». Узагальнені результати психодіагностичного вимірювання рівня самоуправління у спілкуванні респондентів різних гендерних груп наведені у таблиці 4.

Таблиця 4. Гендерні відмінності середніх величин рівня самоуправління у спілкуванні майбутніх менеджерів вибіркової сукупності

Критерії аналізу	Хлопці (N = 270)		Дівчата (N = 325)	
	Середнє Mx	Стандартне відхилення	Середнє Mx	Стандартне відхилення
Самоуправління у спілкуванні	14,2588	2,96870	14,1852	2,30446

Аналіз гендерних відмінностей середніх величин (Mx) виявлення здатності до самоуправління у спілкуванні респондентів означив схильність досліджуваних порівнюваних груп до ситуативного рівня мобільності у спілкуванні

(середній рівень за шкалою тесту 8 – 17 балів) незалежно від статевої приналежності ($M_x = 14,2588$ у хлопців та $M_x = 14,1852$ у дівчат).

Таблиця 5. Параметри статистичної достовірності відмінностей виявлення здатності до самоуправління у спілкуванні між групами респондентів різної статі

Критерії аналізу	Критерій рівності дисперсій Лівія		t-критерій рівності середніх Стюдента	
	F-критерій Фішера	Рівень значимості відмінностей p	t	Значимість (2-стороння)
Самоуправління у спілкуванні	1,578	0,212	0,118	0,906

За умов передбаченої рівності дисперсій (p -рівень критерію Лівія = 0,212 > 0,05), t-критерій Стюдента для незалежних вибірок означив (табл.5.), що у виявленні M_x здатності до самоуправління у спілкуванні майбутніх менеджерів різної статі статистично значущі відмінності відсутні (p -рівень = 0,906 > 0,05).

Емпіричне дослідження асертивності майбутніх менеджерів різної статі, що зумовлює засноване на саморозумінні та самоповазі переконання особистості у власній ефективності, було виконане за допомогою тесту на асертивність (впевненість у собі) В.В.Шпалінського, К.А.Помазан (табл.6).

Таблиця 6. Гендерні відмінності показників середніх величин асертивності респондентів вибіркової сукупності

Критерії аналізу	Хлопці (N = 270)		Дівчата (N = 325)	
	Середнє M_x	Стандартне відхилення	Середнє M_x	Стандартне відхилення
Асертивність (впевненість у собі)	59,2376	7,23157	56,6059	9,32945

У вимірах шкали «Залежність – Асертивність – Агресивність» середні величини (M_x) виявлення асертивності (впевненості у собі) респондентами різної статі зорієнтоване на означення асертивного вектора: у поведінкових сценаріях юнаків прояви асертивності критично наближені до

агресивної шкали ($Mx = 59,2376$ із стандартним відхиленням $7,23157$; тестові параметри виміру асертивності 45–60 балів). Ситуативна агресивність юнаків виявляється переважно як захисна реакція на психотравмуючу ситуацію, спричинену фрустрацією. Дівчата проявляють більш стабільні стратегії асертивної поведінки ($Mx = 56,6059$ із стандартним відхиленням $9,32945$).

Аналіз розподілу емпіричних значень із застосуванням критерію Лівіня (табл.2.8.) означив некоректність (при $p = 0,0001 \leq 0,05$) застосування параметричного t-критерію Стьюдента для порівняння вибірок, що зумовило необхідність використання непараметричного Mann-Whitney U-test для незалежних вибірок.

Таблиця 7. Параметри статистичної достовірності відмінностей виявлення асертивності між групами респондентів різної статі

Критерії аналізу Параметри аналізу	Критерій рівності дисперсій Лівіня		Непараметричний U-критерій Манна Уїтні для незалежних вибірок
	F-критерій	Рівень значимості відмінностей p	
Асертивність (впевненість у собі)	13,687	0,0001	0,745

Уточнення отриманих емпіричних даних із використанням непараметричного U-критерію Манна Уїтні для незалежних вибірок (табл.7.) також не виявило статистично значущих відмінностей у рівні вираження асертивності ($U = 0,745 > 0,05$) між групами підлітків різної статі; дана ознака у порівнюваних групах різниться лише кількісно.

Виявлення гендерних особливостей лідерського стилю респондентів – майбутніх менеджерів було здійснено за допомогою методики вивчення лідерського і гендерного стилів менеджера (А.Кенн – Д.Зігфрід; модифікація Т.В.Бендас).

Таблиця 8. Параметри статистичної достовірності відмінностей у виявленні лідерського і гендерного стилів між групами респондентів різної статі

Критерії аналізу Параметри аналізу	Середнє (Mx)		Критерій рівності дисперсій Лівінґа	t-критерій рівності середніх Стюдента	
	Хлопці (N = 270)	Дівчата (N = 325)	Рівень значимості відмінностей p	t	Значимість (2-стор.)
Гендерно-особистісні якості					
Маскулінність (Mx = 4,05)	3,45	1,29	0,970	1,04 5	0,299
Фемінінність (Mx= 1,87)	0,73	1,77	0,759	0,34 2	0,733
Гендерна нейтральність (Mx=2,87)	2,48	3,52	0,167	2,38 1	0,268
Стилі лідерської поведінки					
Доброзичливий стиль (Mx=3,75)	2,18	3,45	0,864	0,11 4	0,910
Структуруючий стиль (Mx=2,29)	2,87	1,63	0,431	1,21 6	0,227

Був використаний варіант самооцінювання, у котрому досліджуванним пропонується оцінити власну поведінку як керівника.

За результатами рефлексивного самоаналізу було виявлено, що юнакам більш властиві гендерно-особистісні якості маскулінного типу (переважно: домінантність, агресивність, незалежність, честолюбство та впевненість у собі) та гендерно нейтрального (атипового, андрогінного) типу (переважно: систематичність, традиційність, передбачуваність, адаптивність). Дівчата у більшості виявляють гендерно-особистісні якості гендерно нейтрального типу (переважно: систематичність, тактовність, адаптивність, здатність надавати допомогу) та фемінінного типу (переважно: селективний, емпатійний, здатний до розуміння). В цілому отримані дані узгоджуються із результатами тестування особливостей гендерної ідентичності за методикою С.Бем.

Аналіз результатів, отриманих за шкалою вивчення лідерського стилю, дозволяє стверджувати, що юнаки більш виявляють ознаки структуруючого (центрованого на задачі, ділового) стилю, а дівчата – ознаки доброзичливого (центрованого на особистості, на співпраці із робітниками, колаборативного).

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дана стаття розкриває руль тати емпіричного дослідження гендерних особливостей виявлення професійних якостей менеджерами різної статі в управлінській діяльності.

Проінтерпретувавши отримані психодіагностичні результати можемо стверджувати, що у контрольній та експериментальній групах досліджуваних властивий середній (помірний) рівень виявлення стилю лідерської поведінки, що дозволяє говорити про значний ресурсний потенціал майбутніх менеджерів, котрий може бути реалізований в умовах цілеспрямованого навчально-виховного впливу.

Водночас застосування t-критерію Стьюдента для незалежних вибірок, коректність використання якого перевірена за допомогою критерію однорідності дисперсій Лівіня, дозволило констатувати, що досліджувані ознаки лідерського і гендерного стилів майбутніх менеджерів різної статі статистично достовірно не відрізняються, відмінності мають лише кількісний характер.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у розробленні відповідної програми з урахуванням отриманих показників, яка б сприяла в ефективному освоєнню професійних якостей майбутніми менеджерами.

Список джерел:

1. Жигайло Н. І. Комунікативний менеджмент: навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. 368 с.
2. Литвинчук Л. М. Оцінювання рівня суб'єктивного контролю осіб, залежних від опіюїдів, і співзалежних батьків. Науковий вісник Херсонського державного університету. Херсон : ТОВ «Видавничий дім «Гельветика», 2017. - Т. 2: Психологічні науки. - Вип. 1. - С. 63–69.
3. Максименко С. Д., Носенко Е. Л. Експериментальна психоло-

гія: підруч. для студентів. К.: Центр учбової літератури, 2008. 360 с.

4. Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. Издательский дом "Питер", 2016. - 406 с.
5. Ananiev B. G. Personality, the subject of activity and individuality. M.: Direct-media. 2008. - Т. 134.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Психологічні виміри культури, економіки, управління:
науковий журнал

Psychological Dimensions of Culture, Economics, Management:
Science Journal

ISSN 2409-1375

Випуск XIV

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 15.11.2018 р. Формат 60x84/16.
Папір друк. Друк на ксероксі. Гарнітура Palatino Linotype.
Ум. друк. арк. 8,87. Тираж 100.

Друк ФОП Гуменецький М.В.
81630, Львівська обл. Миколаївський р-н, с. Гонятичі, вул. Польова, 10.
Свідоцтво фізичної особи-підприємця: № 083613 від. 18. 08. 2008 р.