

сприяють інтеграції національної системи освіти в Європейський простір, при цьому важливо зберегти ті традиції навчального процесу наших вузів, що довели свою корисність і навіть необхідність.

ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Доп.- Подужайло О., ЕФ – 46
Наук. кер. – ст. викл. Сахно П.І.

За період, що минув від початку радикальних економічних реформ, важко назвати в нашій країні науку, яка була б актуальнішою, ніж економічна психологія. Як самостійна галузь знання, ця наукова дисципліна стала формуватися в першій третині ХХ ст. Економічна психологія в широкому розумінні є психологією суб'єкта господарських відносин, яким може бути одна людина, нація, організація чи держава.

На сьогодні в міжнародній економічній психології сформувались такі напрямки досліджень: психологія підприємництва, психологія грошей, психологія споживання та ін.

Найхарактерніша риса ринкових відносин – підприємництво, яке як соціально-психологічне явище є предметом активного дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених, бо однією з найбільш важливих його соціальних функцій є підвищення добробуту суспільства.

Одним із перших дослідників, який створив найціліснішу концепцію підприємництва, був австрійський економіст Й. Шумпетер. Він визначав сутність підприємництва його функцією реалізації нововведень у виробництві, створенні нових комбінацій факторів виробництва і запровадженні їх в економіку з метою забезпечення економічного зростання.

Ідеї Й. Шумпетера знайшли підтримку у працях В. фон Хайека, який теж сутність підприємництва вбачає в пошуку й вивченні нових економічних можливостей. Таких же поглядів дотримуються Дж. Долан і Е. Лідсей. Отже, основа підприємництва – це акт відкриття нових прибуткових

можливостей економічної системи.

У дослідженнях підприємницької діяльності звертається увага на те, що головною її метою є отримання вигоди, а "середовищем" діяльності підприємця є, за виразом американського дослідника Ф. Найта, невизначеність. Необхідність поринути в цю невизначеність виникає тоді, коли економічна ситуація не може бути типізованою на підставі минулого досвіду та невідомого ймовірного характеру подій.

За К. Юнгом, велика схильність до підприємництва є у екстравертів. Д. Майєрс вважає, що потрібен також внутрішній локус контролю.

Російські дослідники А. Смирнов, В. Максимов, Д. Акуленок визначають такі мотиви підприємницької діяльності. По-перше, бажання виділитись, виявити себе, задовольнити здорове честолюбство. По-друге, прагнення незалежності. По-третє, бажання принести благо суспільству. По-четверте, задовольнити особисті потреби у лідерстві. По-п'яте, виявити потреби у самовираженні, самоактуалізації. В дослідженнях українських науковців підкреслюється значення таких мотивів, як прагнення свободи, потреба творчості.

Дослідники, аналізуючи систему психологічних рис в моделях особистості підприємця, виділяють різні домінуючі якості. Американці Р. Хізрич і М. Пітерс вважають, що людей, які мають особливі вроджені задатки, можна навчити необхідних для бізнесу вмінь. Вони виділяють такі вміння і знання, які є найважливішими для підприємницької діяльності, а саме:

- 1) чітке розуміння підприємництва;
- 2) відокремлення фактів від міфів;
- 3) вміння давати виважені оцінки;
- 4) вміння знаходити нестандартні рішення;
- 5) вміння поводитись й приймати рішення в умовах невизначеності;
- 6) вміння виробляти нові комерційні ідеї;
- 7) вміння оцінювати перспективність нових ідей;
- 8) знання, необхідні для створення нової справи;

- 9) уміння оцінювати зовнішню ситуацію;
- 10) уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести переговори;
- 11) уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі;
- 12) уміння отримувати належне.

Таким чином, зростання підприємницької активності характеризує пробудження економіки й особливо її головного творчого початку – господарюючого суб'єкта. Сприяти розумінню та оцінці важливості підприємництва в народногосподарському та суспільно-політичному контексті – одна із актуальних задач економічної психології.

ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ РАБОТНИКОВ ОРГАНОВ ПРАВОПОРЯДКА

Докл. - Скиданенко М.С., И-54

Науч. рук. – доц. Кривошипина Е.А.

В современной психологии существуют разные мнения о сущности процесса общения. Ряд ученых-психологов (Ч. Осгурд и др.) рассматривает общение как интeриндивидуальный процесс, сводящийся к обмену информацией, к передаче чего-то кому-то (например, знаний, социального опыта и т.д.). В основном, здесь общение понимается как процесс передачи и приема информации. Согласно другому подходу (М. Аргайл, Т. Шибутани и др.) общение сводится к коммуникации, обмену информацией и интеракции, то есть взаимодействию. В свете многих отечественных исследований можно утверждать, что понятие "общение" не раскрывается полностью только через категории "коммуникация" и "интеракция". Решение правоохранительных задач невозможно без организованного и эффективного общения работников органов правопорядка с гражданами, руководителей и подчиненных, представителей различных подразделений ОВД. Профессиональное общение работников органов правопорядка - это разновидность специально организованного взаимодействия людей (руководителей и подчиненных, работников, равных по