



**ИНСТИТУТ МИРОВЫХ
ЦИВИЛИЗАЦИЙ**

Учредитель Института В.В. Жириновский

ВЕСТНИК

№ 1

Москва — 2010

Редакционная коллегия:

**Председатель редакционной коллегии –
Жириновский Владимир Вольфович –
доктор философских наук**

Члены редакционной коллегии:

**Лебедев Игорь Владимирович –
доктор исторических наук**

**Курдюмов Александр Борисович –
кандидат экономических наук**

**Авдеев Геннадий Петрович –
кандидат исторических наук**

**Гнездилов Геннадий Валентинович –
кандидат психологических наук,
профессор**

**Заикина Инна Викторовна –
кандидат юридических наук, доцент**

**Ларионов Александр Владимирович –
кандидат политических наук**

**Макаров Валерий Алексеевич –
кандидат психологических наук, доцент**

**Плетушков Михаил Сергеевич –
кандидат исторических наук, профессор**

**Слободчиков Олег Николаевич –
кандидат политических наук, доцент**

**Старополов Владимир Анатольевич –
кандидат экономических наук, профессор**

Главный редактор

**Чернавин Юрий Александрович –
доктор философских наук, профессор**

Ответственный секретарь

**Шарова Светлана Владимировна –
кандидат экономических наук**

- Ответственность за содержание публикаций несут авторы
- Мнение редакционной коллегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикаций
- Рукописи авторам не возвращаются
- При перепечатке или воспроизведении иным способом ссылка на журнал «Вестник Института мировых цивилизаций» обязательна

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово <i>В.В. Жириновского</i>	4
--	---

К 65-летию Великой Победы

<i>В.А. Старополов</i> Экономический фундамент победы СССР в Великой Отечественной войне	5
---	---

Образование, обучение, воспитание

<i>Е.В. Хухарева, Е.А. Кокорева, И.В. Лебедев</i> Роль деловой игры в обучении сотрудников современной компании	16
--	----

Философия

<i>Ю.А. Чернавин</i> Социально-философский анализ современной модернизации России (статья 1)	23
---	----

Психология

<i>Н.В. Шевченко</i> Оценочное собеседование – диалог с сотрудником	31
--	----

<i>Г.В. Гнездилов, Д.В. Винтаев, С.Р. Дзяншина, Е.А. Кокорева, А.Б. Курджиков</i> Психология обеспечения эффективной профессиональной деятельности врача-стоматолога	36
--	----

<i>А.А. Амелина, Г.В. Гнездилов, Е.А. Кокорева, А.Б. Курджиков</i> Феномен самообмана как иллюзия восприятия собственной реальности	41
--	----

<i>А.С. Ананьева</i> Аутотренинг как средство гармонизации психических состояний людей	46
---	----

Экономика

<i>Д.Н. Ермаков</i> Методика определения рыночной стоимости земли в Российской Федерации	51
---	----

<i>С.В. Шарова</i> Оценка рисков в бизнес-планировании лесопромышленных предприятий	53
--	----

Юриспруденция

<i>И.В. Заикина</i> К вопросу о правовом статусе православных монастырей в Российской империи XVII–XIX вв.	59
---	----

<i>Г.А. Козлитин</i> Социально-исторические предпосылки законодательства о евреях в Российской империи периода правления Павла I	62
--	----

Физическое воспитание

<i>И.И. Мечишев</i> Значение мировоззренческой основы физической культуры в современном высшем образовании	66
--	----

Информация об авторах	71
-----------------------------	----

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы держите в руках первый номер научного журнала «Вестник Института мировых цивилизаций» – одного из первых негосударственных высших учебных заведений России. Негосударственные образовательные структуры начали появляться в России в 1992 году после принятия нового Закона об образовании. Часть из них возникла на базе государственных вузов, остальные – совершенно самостоятельно. В первые годы своего существования их ждала трудная судьба. Студенты подобных институтов, академий, университетов оказались вне закона. Они не получали отсрочку от призыва на военную службу, не имели права переводиться в аккредитованные вузы и поступать туда в аспирантуру. Специалиста, не имеющего диплома государственного образца, не брали на должность, где такой диплом требовался. Однако в 2000-е годы ситуация на рынке образовательных услуг прояснилась. Те вузы, которые сумели «встать на ноги», получить государственную аккредитацию, заняли свое место в образовательной структуре страны, в сфере образовательных услуг. Институт мировых цивилизаций, отметивший в 2009 году свое 10-летие, оказался в их числе.

Наука и высшая школа – будущее страны. Без науки и хорошо поставленной системы высшего образования ни у одного государства нет будущего. Наша, некогда прославленная отечественная наука, на протяжении ряда лет забытая государством, в последние годы с великим трудом встает на ноги. Хотя буквально десятилетие тому назад русские ученые требовали у российских властей решения вопроса – нужна ли России наука вообще, каким они представляют будущее общества? Ведь в России, в отличие от Запада, наука всегда была делом государственным. Частные структуры, время от времени появляющиеся в этом сегменте, выглядели чем-то второстепенным. Настоящей науки в России без казны нет.

Сегодня ситуация несколько меняется, страна надеется на участие капитала в венчурном бизнесе. Свои усилия в этом отношении прилагают и негосударственные вузы. В них собираются неплохие преподавательские кадры, а многие стали «пионерами нового мышления» в высшем образовании и осмыслении социальных и гуманитарных проблем. Свой вклад в современную российскую научную динамику вносит коллектив ученых Института мировых цивилизаций, отражая достижения в собственном научном журнале.



*Заместитель Председателя Государственной Думы РФ,
учредитель Института мировых цивилизаций,
доктор философских наук В. Жириновский*

К 65-летию Великой Победы

В. А. Старополов

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФУНДАМЕНТ ПОБЕДЫ СССР В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

В статье рассматриваются ключевые аспекты экономического фундамента победы Советского Союза в войне против фашистской Германии. Автор подчёркивает, что основы этой победы были заложены в предвоенные годы, когда в сравнительно короткий срок советский народ своим героическим трудом провёл масштабные изменения в стране, получившие название – индустриализация. Приводятся статистические данные, наглядно демонстрирующие, что фундамент победы был заложен в экономике страны.

Ключевые слова: Советский Союз, Великая Отечественная война, индустриализация, военная перестройка экономики, военная продукция, Всесоюзное соревнование тружеников тыла, экономический потенциал, производство вооружения.

Шестьдесят пять лет назад закончилась небывалая по масштабам и ожесточённости битва против фашизма, ставившего целью уничтожение нашего государства, установление мирового господства. Беспримерная храбрость советских воинов на фронте и героический труд людей в тылу позволили отстоять свободу и независимость Родины, внести решающий вклад в победу над фашистской Германией и сыграть важную роль в освобождении народов Европы от фашистского господства.

Этот неоспоримый исторический факт сегодня следует подчеркнуть особенно, так как некоторые авторы стараются обесценить ратный и трудовой подвиг народа, принизить значение нашей героической Великой Победы в минувшей войне.

Как было подчёркнуто в выступлении Президента России Д.А. Медведева на церемонии награждения ветеранов Великой Отечественной войны медалью «65 лет Победы в Великой Отечественной войне»: «Именно советский народ и именно Красная Армия выиграли войну, что бы там ни говорили и ни писали в различных книжках, ни говорили на исторических диспутах, а иногда, что бы там ни говорили политики, которые преследуют свои конъюнктурные цели. И наша задача, задача всех поколений российских граждан, задача Российского государства – сохранить память о Великой Отечественной войне»¹.

Следует отметить, что основы этой победы были заложены в предвоенные годы. В сравнительно короткий срок советский народ провёл индустриализацию, в ходе которой были созданы отрасли промышленности: авиационная, тракторная, автомобильная, химическая, инструментальная.

Экономический рост страны оказал всестороннее влияние на военно-техническую мощь армии и флота. Какие же конкретные изменения произошли в народном хозяйстве?

Во-первых, к началу войны Советский Союз вышел по объёму промышленного производства на первое место в Европе, на второе место в мире по объёму продукции машиностроения и добыче железной руды, по выплавке чугуна и стали, на третье – по производству электроэнергии и на четвертое – по добыче угля. Только за годы предвоенных пятилеток национальный доход страны возрос более чем в 5 раз и достиг 128 млрд. рублей, валовая продукция промышленности увеличилась в 6,5 раза, причем производство средств производства – в 10 раз.

Огромное народнохозяйственное и оборонное значение имело создание на востоке страны новых угольных бассейнов, предприятий машиностроения и станкостроения, цветной металлургии, химической, текстильной и пищевой промышленности. Удельный вес восточных районов в 1940 г. составлял: в производстве электроэнергии – 22,1%, в добыче нефти – 11,5%, угля – 35,9%, железной руды – 28,7%, в выплавке чугуна – 28,5%, стали – 32%, в производстве проката – 32,3%. Благодаря комплексной программе совершенствования военно-экономичес-

кого потенциала, к лету 1941 года промышленные предприятия Урала, Поволжья, Западной Сибири, а также Средней Азии и Дальнего Востока производили 18,5% военной продукции². Эти кардинальные сдвиги в размещении народного хозяйства послужили прочной базой, на которой могла действовать промышленность в годы войны.

Во-вторых, производство оборонной продукции развивалось значительно более высокими темпами, чем промышленность в целом, увеличились ассигнования на военные нужды. Если ежегодный прирост продукции всей промышленности в три предвоенных года составил в среднем 13%, то прирост военной продукции достиг 39%. Средства на оборону страны с 40 млрд. рублей в 1939 г. были увеличены до 56 млрд. в 1940 г., а на 1941 г. были намечены в 71 млрд. рублей.

Советское правительство принимало энергичные меры по поднятию технического уровня армии и флота на более высокую ступень. В 1939 г. было принято решение в 2 раза увеличить производство моторов, в 1,5 раза – производственные мощности самолётостроительных заводов. В 1940 г. были испытаны новые истребители МиГ-1, Як-1 и ЛаГГ-3, бронированный самолёт-штурмовик Ил-2, пикирующий бомбардировщик Пе-2, которые во многом превосходили аналогичные немецкие самолёты. Однако новых самолётов в войска поступало мало. Например, из 22 истребительных авиационных полков, намеченных к перевооружению в первую очередь, к 22 июня 1941 г. полностью были перевооружены лишь 8. На самолёты Пе-2 целиком был переведен лишь один бомбардировочный полк³.

Со второй половины 1938 г. начался новый этап в советском танкостроении. Танкостроительная промышленность была выделена в самостоятельную отрасль. В 1939 г. коллектив конструкторов во главе с Ж.Я. Котовым разработал знаменитый тяжёлый танк КВ. В 1940 г. коллектив конструкторов под руководством М.И. Кошкина, А.А. Морозова и Н.А. Кучеренко сконструировали средний танк Т-34. Этот танк оставался лучшим средним танком Второй мировой войны. В статье, посвящённой 25-летию его создания, западногерманский журнал «Солдат и техника» признал, что «Т-34, бесспорно, был подлинным шедевром в истории развития военной техники». К сожалению, за короткое время наша промышленность не могла дать требующегося количества таких танков. На 22 июня 1941 г. в составе танкового парка Красной Армии имелось всего лишь 636 танков КВ и 1225 Т-34. Потребность же в них исчислялась в 16,6 тыс. машин⁴.

Принимались срочные меры к значительному расширению производства артиллерийского и стрелкового вооружения. Только в 1937–1940 гг. на вооружение армии поступили 7 образцов новых полевых орудий, 3 образца новых зенитных пушек и 4 образца новых миномётов. Причём такие из них, как 76-мм пушка образца 1939 г., 122-мм гаубица образца 1938 г. (конструкторы В.Г. Грабин, Ф.Ф. Петров, И.И. Иванов), 120-мм миномёт образца 1938 г. (конструкторское бюро под руководством Б.И. Шавырина), стояли в ряду лучших артиллерийских систем мира.

В июне 1941 г. была принята на вооружение реактивная артиллерийская установка БМ-13. Во время войны эта система, любовно прозванная солдатами «катюшей», сыграла большую роль в борьбе с врагом. Легендарные «катюши» были способны произвести весьма эффективный массированный залповый огонь. Недаром на смерть перепуганные гитлеровцы называли их «адской мясорубкой».

В этот период проводилась существенная работа по укреплению Военно-Морского Флота. В 1940–1941 гг. было резко сокращено строительство линейных кораблей и крейсеров, но была ускорена постройка кораблей с большой степенью готовности, малых кораблей и катеров. В 1940 г. флот получил около ста различных боевых кораблей, главным образом миноносцев, подводных лодок, тральщиков, торпедных катеров. Строили ещё 269 таких судов. В течение первой половины 1941 г. промышленность сдала флоту 56 боевых кораблей, в том числе лёгкий крейсер, 9 эскадренных миноносцев, 6 подводных лодок⁵. Однако к лету 1941 года техническое перевооружение армии и флота завершить не удалось. Это пришлось делать уже в ходе войны.

В-третьих, следует особо подчеркнуть, что в выполнении этих преобразований в народном хозяйстве в предвоенном периоде большую роль сыграли нормативно-правовые акты, направленные на наведение порядка, организованности и трудовой дисциплины. Так, 26 июня 1940 г. был принят Указ Президиума Верховного Совета СССР о переходе на восьмичасовой рабочий день и семидневную рабочую неделю. Он отменил право рабочих и служащих по своему усмотрению выбирать место работы, ввёл суровую уголовную ответственность за самовольный переход с одного места на другое, за двадцатиминутное отсутствие на рабочем месте без уважительных причин.

Одновременно были приняты нормативно-правовые акты, направленные на повышение материальных и моральных стимулов в труде. В 1938 году был принят Указ Президиума Верхов-

ного Совета СССР о введении почётного звания Героя Социалистического Труда, как высшей степени отличия в области хозяйственного, культурного строительства, развития науки и техники. Незадолго до войны была учреждена медаль «За трудовую доблесть».

Тем же, кто в современных условиях критикует и осуждает Советское правительство за жёсткие методы и выбранные источники укрепления советской экономической мощи, следует задаться вопросом: смог бы Советский Союз победить мощного врага, каким являлась фашистская Германия, не создав мощную индустриальную базу за короткий период времени, обладал ли он другими источниками средств индустриализации?

Фашистская Германия, в отличие от Советского Союза, усиленно наращивала свой экономический потенциал за счёт завоевания других стран. Всего за 35 суток она оккупировала Польшу, за 44 дня – Францию, за сутки – Данию. Лёгкой добычей агрессора стали Норвегия, Нидерланды, Бельгия и другие страны. К лету 1941 года фашисты захватили территории 12 европейских государств. В результате предвоенный экономический потенциал Германии в сочетании с сателлитами был намного выше советского экономического потенциала (см. табл. № 1).

Таблица № 1

Основные данные о потенциале Германии вместе с её сателлитами (середина 1942 г.) и СССР (1940 г.)⁶.

	Германия и Австрия	Европейские союзники	Оккупированные страны	Всего	Увеличение ресурсов, раз	СССР	Соотношение с Германией и Австрией	Соотношение с Германией и всеми её сателлитами
Население, млн. чел.	76	78	129	283	3,7	194,1	2,55	0,68
Электроэнергия, млрд. кВт-ч	52	15	43	110	2,1	48,6	0,93	0,44
Уголь, млн. т	185	2	161	348	1,9	166	0,89	0,48
Нефть, млн. т	0,5	8,7	0,8	10,0	20	31,1	62,2	3,11
Чугун, млн. т	16,3	1,4	20,2	37,9	2,3	14,9	0,91	0,39
Сталь, млн. т	20,0	3,2	20,4	43,6	2,2	18,3	0,91	0,42
Автомобили, тыс. шт.	333	75	268	676	2,0	145	0,44	0,21
Зерно, млн. т	136	148	264	548	4,0	95,6	0,70	0,17
Крупный рогатый скот, млн. голов	22,9	15,3	45,4	83,6	3,7	54,8	2,39	0,64
Свиньи, млн. голов	26,7	9,9	27,8	64,4	2,4	27,6	1,03	0,42

В результате военных неудач Красной Армии в начальный период войны, временной оккупации германскими войсками значительной части европейской территории страны был значительно ослаблен экономический и военно-экономический потенциал Советского Союза. К осени 1941 года враг оккупировал территорию страны, где проживало 42% населения, производилось 1/3 промышленной продукции, в том числе стали – 58%, зерна – 38%, сахара – 82%. В первый год войны прекратили работу 61 доменная печь, 255 мартенов, 174 прокатных стана, 131 коксовая батарея. Только Донецкий бассейн, который был захвачен Германией, в предвоенный 1940 г. производил 60% добытого в стране угля. Его использовали в технологических целях 60% металлургических предприятий, 70% заводов основной химии, почти половина электростанций, 2/3 железных дорог. Всё это не могло не сказаться на динамике как промышленного, так и сельскохозяйственного производства в течение всех военных лет.⁷

На рубеже 1941–1942 гг. военная экономика СССР переживала самое трудное время. В декабре 1941 г. выплавка чугуна по сравнению с июнем уменьшилась более чем в 4 раза, производство стали и проката чёрных металлов – в 3 с лишним, шарикоподшипников – в 21 раз. Полностью прекратился выпуск некоторых видов машин и оборудования. С июня по ноябрь 1941 года промышленное производство в целом сократилось в 2,1 раза. Выпуск военной продукции в ноябре 1941 года был наименьшим за всё время войны. Очень острой проблемой стало

обеспечение производства трудовыми ресурсами. Миллионы граждан ушли на фронт, многие, не успев эвакуироваться, оставались на временно оккупированной врагом территории. Численность рабочих и служащих в народном хозяйстве резко уменьшилась. Если к началу 1941 года насчитывалось 31,5 млн. рабочих и служащих, то к концу того же года – 18,5 млн. человек⁸.

В результате неудачных боевых действий из имевшихся в войсках Красной Армии на 22 июня 1941 года 22,6 тысяч танков к концу года осталось 2100, из 20 тысяч боевых самолётов – 2100, из 112,8 тысяч орудий и миномётов – всего около 12,8 тысяч, из 7,74 миллионов винтовок и карабинов – 2,24 миллиона. Без восполнения таких потерь, причём в кратчайшие сроки, вооружённая борьба с агрессором стала бы просто невозможной. Значительное количество запасов материальных средств, находившихся на территории западных особых военных округов, в начальный период войны при быстром продвижении немецких войск в глубь нашей страны было уничтожено или досталось врагу. Уже к 10 июля 1941 года в оккупированных районах оказалось 68% складов, дислоцированных на территории западных приграничных округов. Только Западный фронт за первые 18 дней войны лишился 1766 вагонов боеприпасов, более 17,5 тысяч тонн горючего, 2038 тонн смазочных материалов, 60% запасов продовольствия и фуража, всех запасов вещевого имущества⁹.

Сложившееся критическое положение вовсе не повергло руководство страны и вооружённых сил в шок или растерянность, как это пытаются представить некоторые современные авторы. Напротив, предпринимались самые энергичные меры по выправлению ситуации. 3 июня 1941 года руководитель Советского государства И.В. Сталин по радио призвал народ к борьбе против фашистской агрессии. «Всё для фронта, всё для победы» – этот лозунг стал постоянно действующим девизом для тружеников тыла.

Для практического решения этой задачи потребовались колоссальные усилия для перестройки народного хозяйства на военный лад. Программа военной перестройки экономики СССР предусматривала целый ряд взаимосвязанных направлений. Отмечу наиболее важные из них: перераспределение материальных, финансовых и трудовых ресурсов в интересах обеспечения, прежде всего производства продукции, нужной фронту; резкое повышение производительности труда на основе внедрения новейших научно-технических достижений и снижения себестоимости продукции; бесперебойное снабжение военных отраслей оборудованием, сырьём, топливом и кадрами; развитие сельскохозяйственного производства и производства предметов потребления для снабжения армии и тыла; организация чёткой работы транспорта в интересах фронта; осуществление нового промышленного строительства на востоке страны, а позже, по мере изгнания фашистов с советской земли, быстрое восстановление народного хозяйства на освобождённых территориях с целью активного их подключения к военно-экономическому потенциалу страны.

Для координации осуществления этих архитрудных задач потребовалось создание принципиально новых органов управления экономикой и всей страной. 30 июня 1941 г. был образован Государственный Комитет Обороны (ГКО), объединивший экономическое, политическое и военное руководство борьбой советского народа против фашизма. Постановления ГКО имели силу закона, их обязаны были выполнять все органы власти и граждане страны. Председателем ГКО был избран И.В. Сталин. При ГКО создавались специальные комитеты и комиссии. Государственный Комитет Обороны имел также своих уполномоченных в союзных и автономных республиках и по мере необходимости посылал их на фронты, в отдельные районы страны и на военные предприятия. Госплан СССР превратился в один из опорных пунктов ГКО, что способствовало повышению его роли как своеобразного генерального штаба в сфере экономики.

Сразу же в первые часы войны 22 июня 1941 г. в Госплане СССР было проведено совещание наркомов, на котором председатель Госплана Н.А. Вознесенский поставил задачу срочно, в течение одних суток разработать план максимального производства вооружения. Со второго дня войны в стране были введены военно-мобилизационные хозяйственные планы. Составленный Госпланом СССР военно-мобилизационный народнохозяйственный план на III квартал 1941 г. (утверждён 30 июня 1941 г.) охватывал все отрасли и предусматривал увеличение производства военной техники на 26%. Но поскольку намеченные в нём мероприятия оказались недостижимыми для поворота экономики на рельсы войны, срочно был разработан ещё один план «О военно-хозяйственном плане на IV квартал 1941 г. и на 1942 г. по районам Поволжья, Урала, Западной Сибири, Казахстана и Средней Азии», утверждённый Постановлением СНК СССР 16 августа 1941 года. Этим планом, по существу, была определена программа перевода экономики страны на военный лад и создания слаженного военного хозяйства.

Повседневной формой оперативного хозяйственного планирования в военное время стал график. На его основе строились планы и задания для всех отраслей оборонной промышленности и отраслей, связанных с военным производством. Согласно им, например, предприятия Наркомавиапрома обязаны были к концу декабря 1941 г. выпускать в сутки 73 самолёта, в том числе МиГ-3 – 6 штук, ЛаГТ-3 – 24 шт., Як-1 – 12 шт., а всего 42 истребителя, 17 бомбардировщиков, 14 штурмовиков Ил-2. Танковые заводы должны в соответствии с графиком достигнуть в последней декаде января 1942 г. ежесуточного производства 140 машин, в том числе выпускать 20 танков KB, 42 танка Т-34. Таким образом, в графиках была заложена программа годового производства не менее 22–25 тыс. боевых самолётов – в 1,5 раза больше того, чем было выпущено в 1941 г., в 2 с лишним раза больше, чем в довоенном 1940 г. Выпуск только средних и тяжёлых танков должен был составить в год свыше 22 тыс. машин, или в 3,5 раза больше, чем в 1941 г. и в 9 раз больше, чем в 1940 г.¹⁰

Важная роль в выполнении этих планов на начальном этапе отводилась своевременному перебазированию производственных мощностей и населения из прифронтовой зоны в тыл страны. С этой целью 24 июня 1941 года был образован Совет по эвакуации, который утверждал планы эвакуации отдельных предприятий, пункты назначения, определял меры по вводу предприятий в строй на новых местах. К ноябрю 1941 г. на восток и в Среднюю Азию были перебазированы оборудование и кадры 1523 промышленных предприятий, эвакуированы 10 млн. человек. В восточную часть СССР удалось переправить 8,5 млн. голов скота. Таким образом, за каких-то 3–4 месяца на тысячи километров переместилась целая индустриальная страна. Столь грандиозного по масштабам и минимального по срокам перебазирования экономического потенциала не знала вся предшествующая история войн. Восстановление эвакуированного оборудования было осуществлено в самые короткие сроки. Многие предприятия начали давать продукцию через 1,5–2 месяца после прибытия на новое место.

Наряду с перебазированием существовавших предприятий шло новое промышленное строительство – шахт, доменных и мартеновских печей, прокатных станков, машиностроительных заводов. Ежедневно в среднем строилось по 2 новых предприятия. В 1942 году в восточных районах стали давать металл 20 новых электропечей, 9 прокатных станков, были пущены Челябинская и Кирово-Чепецкая ТЭЦ, Карагандинская ГРЭС и другие крупные предприятия¹¹.

Особенно быстрыми темпами увеличивался выпуск военной продукции: по сравнению с 1940 годом на Урале он возрос более чем в 5 раз, в Поволжье – в 9 раз, в районах Западной Сибири – в 27 раз. В результате к марту 1942 г. выпуск продукции в восточных районах страны равнялся её производству в начале Великой Отечественной войны на всей территории Советского Союза.

Важное значение занял процесс перестройки практически всех отраслей экономики на выпуск военной продукции. В 1942 г. почти всё машиностроение было переключено на выпуск разнообразной военной продукции. Заводы чёрной металлургии перешли на выпуск металла военного назначения на 75–80%. Так, в самом начале войны на производство танков (или агрегатов и деталей для них) были переведены все тракторные заводы страны, а также ряд заводов другой специализации (Коломенский, Харьковский, Красное Сормово). Заводы сельскохозяйственного машиностроения были перестроены на производство боеприпасов, а предприятия текстильного, полиграфического, обувного и других видов машиностроения для лёгкой промышленности были полностью переведены на массовый выпуск миномётов, мин и миномётного вооружения. Заводы транспортного машиностроения и металлзаводы Наркомата путей сообщения были перестроены на выпуск пулемётов и артиллерийского вооружения.

Переключение производства на обслуживание нужд фронта коснулось решительно всех отраслей промышленности. Например, швейная промышленность коренным образом перестроила свое производство для нужд армии, в годы войны военная продукция достигла 90% всего ее объёма¹².

В результате гигантской перестройки всей народнохозяйственной структуры уже в 1942 г. непосредственно на нужды фронта использовалось более 58% национального дохода страны, против 15% в 1940 г., 68 % промышленной продукции (в 1940 г. – 26%), 61% всего объёма транспортных работ (в 1940 г. – 16%)¹³.

Таким образом, несмотря на неимоверные трудности, всего лишь в течение одного года – к июню 1942 г. – советская экономика была перестроена на военный лад. Для сравнения можно отметить, что в фашистской Германии перевод экономики на военные рельсы продолжался почти 6 лет, США – около двух лет. В июле 1942 г. предприятия Наркоматов авиационной про-

мышленности произвели продукции в 1,3, танковой – в 3,8, вооружения – 1,2, боеприпасов – в 1,7 раза больше, чем в июне 1941 года, к ноябрю 1942 года превосходство фашистской Германии в производстве основных видов вооружения было ликвидировано. К концу 1942 года на вооружении действующей армии СССР насчитывалось 77 734 орудий и миномётов, 6956 танков и 3254 боевых самолёта. Немцы, вместе со своими сателлитами, имели на советско-германском фронте 70 980 орудий и миномётов, 6800 танков и штурмовых орудий и 3500 боевых самолётов. Как видно, к тому времени немецкая армия уже не имела превосходства в вооружении, как было в начале войны. Соотношение сил стало примерно равным. И всё-таки вооружения не хватало, в особенности, когда формировались новые воинские части и соединения. Несмотря на быстрый рост, военная промышленность в первые годы войны не восполняла потери вооружения на фронте. Иначе говоря, вооружения производилось меньше, чем были потери на фронте. В 1941 г. промышленность произвела 5600 танков, а потери на фронте достигли 20 500, в 1942 г. соответственно 24 500 и 15 100, в 1943 г. вооружённые силы получили 24 100, а потеряли 23 500 танков. Потери танков на фронте полностью были возмещены лишь в 1944 году. Потери стрелкового оружия были возмещены раньше, в 1943 г., когда было произведено 4.180.000 единиц стрелкового оружия¹⁴. Почти такая же картина наблюдалась с производством артиллерийских орудий и самолётов. Ликвидация военно-технического превосходства немецкой армии обеспечила начало коренного перелома в ходе войны в пользу Советского Союза, который произошёл в результате поражения немецких войск под Сталинградом.

Трудно переоценить тот массовый трудовой героизм советского народа, благодаря которому была одержана экономическая победа над гитлеровской Германией. В мае 1942 года развернулось невиданное по размаху Всесоюзное соревнование тружеников тыла. Всюду ширилось движение двухсотников, трехсотников, тысячников, тех, кто своим трудом перевыполнял производственные нормы в 2, в 3, в 10 раз, движение за совмещение специальностей и многостаночное обслуживание. Оно охватило десятки тысяч предприятий и сыграло огромную роль в повышении производительности труда. С мая 1942 г. по май 1945 г. в промышленности производительность труда рабочих выросла на 43%, а в оборонных отраслях на 121%. Рост производительности труда и экономия всех видов ресурсов позволили снизить себестоимость всех видов военной продукции в 1944 г. в 2 раза по сравнению с 1940 г.¹⁵

В создании слаженного военного хозяйства огромную роль сыграли принятые нормативно-правовые акты, призванные решить чрезвычайно обострившуюся проблему обеспечения народного хозяйства рабочей силой.

На четвёртый день войны, в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26 июня 1941 г. во всех отраслях промышленности, связанных с производством военной продукции, устанавливались обязательные сверхурочные работы, продолжительностью от 1 до 3 часов в день. Это означало удлинение рабочей смены в среднем до 10 часов. Тем же Указом были отменены на всех предприятиях и учреждениях очередные и дополнительные отпуска, они были заменены денежной компенсацией за неиспользованный отпуск. Осуществление таких мер означало повышение экстенсивного использования рабочей силы примерно на 30% и было равносильно привлечению в промышленность не менее 1,5 млн. новых рабочих.

Немаловажное значение для разрешения проблем с рабочей силой имел Указ Президиума Верховного Совета СССР от 26 декабря 1941 г., согласно которому все рабочие и служащие предприятий военной промышленности, а также предприятий других отраслей, обслуживающих её по принципу кооперации, считались на весь период войны мобилизованными для постоянной работы на тех предприятиях, где они трудились в данный момент. Это исключало недопустимую в условиях войны текучесть кадров.

Война заставила изменить методы привлечения в народное хозяйство дополнительной рабочей силы. 13 февраля 1942 г. Президиум Верховного Совета СССР издал Указ «О мобилизации на период военного времени трудоспособного городского населения для работы на производстве и в строительстве». Согласно этому Указу, все трудоспособные граждане – мужчины от 16 до 55 лет и женщины от 16 до 45 лет -- из числа неработающих подлежали мобилизации для работы на производстве и в строительстве. Только за первое полугодие 1942 г. было вовлечено в промышленность и на транспорт около 1,5 млн. новых рабочих. А в 1943 г. трудовая мобилизация дала промышленности и строительству 1,3 млн. новых работников¹⁶.

Большую часть новых работников составляли женщины и подростки. Только во втором полугодии 1942 г. на производство пришли 500 тысяч женщин. Их доля в общей численности

рабочих и служащих достигла в 1942 г. 53% против 39% в 1939 г. Количество подростков в промышленности в 1942 г. по сравнению с 1939 г. выросло в 2,5 раза и составило 15%¹⁷.

Для Победы больше, чем могли, сделали сельские труженики. Дело в том, что самый тяжёлый удар война нанесла по крестьянству. Если часть городского населения, работавшего на военных заводах, транспорте, в органах управления, освобождалась от службы в действующей армии, то почти все наиболее здоровое и трудоспособное сельское мужское население попало на фронт. Многие молодые женщины были мобилизованы для работы в промышленности, выполнявшей военные заказы, на строительство новых предприятий, дорог и оборонительных рубежей, на заготовки торфа и леса.

Общая численность трудоспособного населения в деревне в 1943 г. сократилась в два раза, в том числе мужского – почти в пять раз. При этом сельское хозяйство оказалось практически без тракторов и автомашин. Закономерно, что производство продовольствия в стране резко упало (см. табл. № 2).

Таблица № 2

Валовой сбор продовольственных культур в 1940–1945 гг.¹⁸

	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.
Зерновые культуры, млн. т	95,6	56,4	29,6	29,6	48,8	47,3
В проц. к 1940 г.	100	59	31	31	51	49,5
Сахарная свекла, млн. т	18,0	2,0	2,2	1,3	4,1	5,5
В проц. к 1940 г.	100	11	12	7	23	30,6
Подсолнечник, млн. т	2,64	0,9	0,29	0,79	1,0	0,84
В проц. к 1940 г.	100	34	11	30	38	31,8
Картофель, млн. т	76,1	26,6	23,6	35,0	54,8	58,3
В проц. к 1940 г.	100	35	31	46	72	76,6

В целях строжайшего учёта распределения ресурсов продовольствия в связи с резким сокращением рыночных фондов был полностью перестроен товарооборот и введено нормированное снабжение населения продовольственными товарами. Карточная система, введённая в июле 1941 года в Москве и Ленинграде, стала быстро распространяться на другие города. В сентябре нормированное снабжение хлебом, сахаром, кондитерскими изделиями было уже в 197 городах и рабочих посёлках, а спустя два месяца – во всей стране. С ноября в крупных городах и промышленных центрах были введены карточки также на мясо, рыбу, жиры, крупу, макароны. Порядок продажи других продуктов питания (в том числе овощей) регламентировался в зависимости от наличия ресурсов местными органами власти.

Нормы снабжения основными продовольственными товарами разделялись по четырём группам населения: для рабочих и приравненных к ним лиц, служащих, иждивенцев и детей. Нормы для рабочих в свою очередь предусматривали две категории. По первой обеспечивались работники оборонной, угольной, нефтяной, химической, резиновой, металлургической, машиностроительной, цементной промышленности, станкостроения, транспорта, оборонного строительства и ряда предприятий других отраслей, выполнявших военные заказы. Они получали в день по 800 г хлеба, а иждивенцы и дети – по 400 г. В месячный паёк рабочих входили: мясо и рыба – 1,8 кг, жиры – 0,4 кг, крупа и макаронные изделия – 1,2 кг. В 1942 году были введены карточки для получения дополнительного питания рабочими горячих и вредных цехов и занятыми на подземных работах, а также беременными женщинами, кормящими матерями, донорами и больными.

По второй категории обеспечивалось всё остальное городское население, нормы которого были ниже. Для поощрения передовиков производства руководителям промышленных предприятий предоставлялось право на выдачу им дополнительного горячего питания и сверхнормативный отпуск овощей из подсобных хозяйств.

Всего на централизованном государственном снабжении состояло около 80 млн. человек, из них в Вооружённых Силах – 14 млн.¹⁹ В сельской местности карточки не вводились, хлеб и

другие продукты питания медицинским работникам, учителям, эвакуированным отпускались по талонам и спискам. Нормированное снабжение продовольствием при крайне ограниченных ресурсах позволило обеспечивать городское население, прежде всего рабочих промышленности, строительства и транспорта, необходимым минимумом основных продуктов питания. Но перебои со снабжением были, и не везде люди могли полностью получить установленную норму продуктов. Такое положение наблюдалось особенно в начальный период войны. Заметный подъём сельского хозяйства произошёл только в 1944 г., когда от германских захватчиков была очищена вся территория страны. В целом, несмотря на трудности, сельское хозяйство смогло обеспечить фронт продовольствием, а промышленность – сырьём.

На втором этапе войны военное-техническое превосходство СССР над фашистской Германией ещё более увеличилось. Особо следует подчеркнуть, что это превосходство было как количественным, так и качественным. Например, в 1943 г. было произведено около 35 тысяч самолётов всех типов – почти на 10 тысяч больше, чем в Германии, в 2 раза больше танков и САУ, орудий и миномётов. Военная техника постоянно совершенствовалась.

Ещё большим на втором этапе войны стало превосходство советской военной экономики в производстве главной огневой силы – артиллерии (см. табл. № 3).

Таблица № 3

**Количество орудий и миномётов на советско-германском фронте
(тыс. единиц, без 50-мм миномётов и реактивных установок)²⁰**

Дата	Советские войска	Германские войска
22.06.41	34,7	47,3
01.05.42	43,6	43,0
01.11.42	72,5	70,1
01.07.43	98,8	54,3
01.01.44	88,9	54,6
01.01.45	91,4	28,5

Две первые крупные победы на полях сражений – в Сталинграде и на Курской дуге были одержаны прежде всего потому, что к этому времени была обеспечена победа на экономическом фронте. СССР стал производить больше оружия и сумел лучше вооружить свою армию.

Год коренного перелома в ходе войны был ознаменован не только нашими победами на фронте и успешной работой военной экономики. Он знаменателен великими начинаниями, которые оказывают глубокое влияние и в современных условиях. В ответ на интенсивные работы, проводившиеся в Германии, США и Англии по созданию нового сверхмощного оружия, 11 февраля 1943 года было принято решение ГКО о начале работ по созданию атомной бомбы. Самоотверженный труд сотен тысяч наших людей в военное и послевоенное время по созданию ракетно-ядерного оружия, являющегося надёжной опорой оборонного могущества страны и в современных условиях, заслуживает глубочайшей признательности.

На заключительном этапе войны превосходство советских вооружённых сил над германскими войсками стало подавляющим. Например, по танкам и САУ, орудиям и миномётам оно составляло 3 с лишним раза²¹.

Следует особо подчеркнуть, что превосходство СССР в выпуске основных видов оружия и боевой техники было достигнуто при меньшем экономическом потенциале. Производя в 1940–1944 годах электроэнергию, угля, стали меньше, чем Германия, СССР значительно превзошёл её в производстве основных видов оружия и боевой техники (см. табл. № 4).

Таблица № 4

**Соотношение выплавки чугуна и стали в СССР и Германии
(объём производства в Германии = 100%)²²**

	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.
Чугун	107	89	31	35	55
Сталь	96	86	39	41	59

В расчёте на каждую тонну выплавленной стали, советская индустрия производила в пять раз больше танков и артиллерийских орудий, на каждую тысячу выпущенных металлорежущих станков – в восемь раз больше самолётов, чем германская промышленность.

Таким образом, героическими усилиями всего советского народа была решена труднейшая задача оснащения армии и флота достаточным количеством передовой военной техники и оружия. Об этом убедительно свидетельствуют и данные таблицы № 5.

Таблица № 5

**Общий объём производства вооружения в СССР
(за июнь 1941 г. – август 1945 г.) и Германии (за сентябрь 1939 г. – апрель 1945 г.)²³**

	СССР	Германия
Винтовки и карабины, млн.	12,1	10,3
Пистолеты-пулемёты, млн.	6,2	1,3
Пулемёты всех систем, млн.	1,5	1,2
Орудия всех видов и калибров, тыс.	482	320
Миномёты, тыс.	352	79
Танки и самоходные артиллерийские установки, тыс.	103	46
Боевые самолёты, тыс.	112	89,5

В заключение подчеркну, что определённое значение в достижении нашей экономической победы сыграла и поставки союзников по антигитлеровской коалиции. Как мы помним, эта программа получила название «ленд-лиз» (от английских слов lend – «давать в займ» и lease – «сдавать в аренду»). Закон о «ленд-лизе» был принят Конгрессом США 11 марта 1941 года. Он предоставлял Президенту США полномочия продавать, передавать, обменивать, сдавать в аренду, давать займы или поставлять иным способом военную технику, оружие, боеприпасы, снаряжение, стратегическое сырьё и материалы правительству любой страны, если её оборона против фашистской агрессии признавалась жизненно важной для Соединённых Штатов Америки.

Поставки по ленд-лизу за годы Второй мировой войны получили 42 государства на сумму 46 млрд. долларов, в том числе и Советский Союз, на сумму в 9,8 млрд. долларов.

В условиях советского периода по этому вопросу наблюдались две тенденции. Со стороны СССР эта помощь приносилась, а со стороны бывших союзников, наоборот, делались попытки представить её как решающий фактор победы советского народа в войне. Современные документы позволяют более объективно оценить помощь союзников по антигитлеровской коалиции.

Конечно, в этой помощи наша страна нуждалась. Советская промышленность быстро перестроилась на военный лад, однако потери в военной технике, снаряжении, продовольствии начального периода войны оказались столь велики, что без помощи союзников компенсировать их в полном объёме было бы чрезвычайно трудно. В наступательных операциях на последующих этапах Красная Армия также несла большие потери. Например, ежемесячные потери орудий Красной Армией составляли около 9%, самолётный и танковые парки приходилось обновлять каждые пять месяцев²⁴.

Следует признать, что помощь союзников была значительной, но не определяющей. Суммарные поставки по ленд-лизу за весь период составили: 18 300 самолётов, т.е. 15% всего советского самолётного парка, 11 900 танков, т.е. 12% от выпуска советских танковых заводов. Важными для Красной Армии и народного хозяйства стали поставки автомобилей. Всего было поставлено 427 тысяч машин (в СССР за войну было произведено 219 тысяч). Доля машин союзников составила 70% всех автомобилей, которыми располагала Красная Армия на завершающих этапах Великой Отечественной войны. Доля военных судов союзников составила 22,3% от общего количества кораблей и судов, произведённых отечественной промышленностью. Всего союзники поставили: 3 ледокола, 128 транспортных судов, 28 фрегатов, 105 подводных лодок, 77 тральщиков, 202 торпедных катера.

Значительную роль играли импортные материалы и оборудование. Так, металлорежущих станков поступило 44,6 тыс. единиц, что составило примерно 25% советского производства за 1942–1945 гг. Поставки взрывчатых веществ, без которых нельзя было обеспечить войска боеприпасами, в 2 раза превысили собственное производство. Большое количество импортных материалов шло на развитие автомобильной и химической промышленности, приборостроения, радио и телефонного производства. Например, доля радиолокационной аппаратуры, поставленной союзниками, составила свыше 80%. Для работы железнодорожного транспорта СССР поставки по ленд-лизу сыграли также важную роль. Всего союзники поставили 1 981 паровоз и

11 156 железнодорожных вагонов различного назначения (в СССР за годы войны было построено 92 паровоза и более тысячи грузовых вагонов). В СССР поступило почти 4 млн. тонн продовольствия, более 2,5 млн. тонн нефти и нефтепродуктов, почти 2,4 млн. тонн стали, свыше 15 млн. пар армейских ботинок. В свою очередь СССР поставил США 300 тысяч тонн хромовой руды, 32 тысячи тонн марганцевой руды, значительное количество платины, золота и пушнины на общую сумму в 2,2 млн. долларов²⁵.

Как видно из приведённых данных, помощь союзников была значительной и она действительно облегчала положение в тылу и на фронте, но она, конечно, не была главным фактором и не могла сыграть определяющую роль в победе, хотя бы потому, что стала поступать в основном только в 1943 и 1944 годах.

Как отмечалось выше, к этому времени СССР уже превзошёл по количеству производства вооружений фашистскую Германию. В целом удельный вес поставок по ленд-лизу составил 4% валового продукта народного хозяйства СССР, созданного за годы войны²⁶.

Следовательно, нет и не может быть речи о решающей роли западных союзнических поставок по ленд-лизу в обеспечении победы Советского Союза в Великой Отечественной войне. Она была обеспечена собственными экономическими ресурсами, отечественным оружием и боевой техникой. Тем более недопустимо измерять по одной и той же шкале ценностей поставки военных материалов, как бы СССР в них ни нуждался, и жертвы советского народа, который прокладывал путь к победе над общим врагом.

За эту победу Россия заплатила самой дорогой ценой. Десятки миллионов её сыновей и дочерей погибли на фронтах войны, под бомбёжками, от голода и тяжёлого непосильного труда. Гитлеровскими захватчиками было сожжено, разрушено 1 710 городов и посёлков, более 70 тысяч сёл и деревень, свыше 6 млн. зданий, 31 850 промышленных предприятий, 98 000 колхозов, 1 876 совхозов, 2 890 машинно-тракторных станций, 216 700 магазинов, столовых, ресторанов, 4 100 железнодорожных станций, 40 тысяч больниц и других лечебных учреждений, 84 тысячи школ, вузов, техникумов, 43 тысячи библиотек, 427 музеев. Истреблено или похищено 7 млн. лошадей, 17 млн. голов крупного рогатого скота, 20 млн. свиней, 27 млн. овец и коз. Уничтожено и разрушено 65 тыс. км железнодорожной колеи, 13 тыс. мостов, 8 тыс. речных судов²⁷.

Несмотря на огромные людские и материальные потери, советский народ смог проявить героизм, самоотверженность, жизнеспособность, упорное стремление сохранить свою независимость и сыграть решающую роль в освобождении всего мира от фашистской чумы.

Организация советской экономики периода Великой Отечественной войны поучительна и сегодня. В настоящее время Россия вновь переживает один из самых трудных периодов своей истории. Чтобы не оказаться на обочине мирового развития, ей необходимо быстро и своевременно провести всестороннюю модернизацию национальной экономики, в том числе российской армии и флота. Отсюда исключительная важность изучения опыта и методологической базы хозяйствования в 1941–1945 гг., в том числе методов и средств государственного управления экономикой страны в чрезвычайных условиях.

Литература:

¹ Медведев Д.А. Выступление на церемонии награждения ветеранов Великой Отечественной войны. 4 декабря 2009 г. Президент России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/>

² См.: Белоус Г. Экономический фундамент Победы // Экономист. 2004 г. № 5. С. 9.

³ См.: Хорьков А.Г. Техническое перевооружение Советской Армии накануне Великой Отечественной войны // Военно-исторический журнал. 1987 г. № 6. С. 21.

⁴ См.: История Второй мировой войны 1939–1945 гг. Т. 3. М.: Воениздат, 1974. С. 425.

⁵ См.: Боевой путь советского Военно-Морского Флота. Изд. 3-е, доп. М.: Воениздат, 1974. С. 142.

⁶ Павлов Г. Экономическая победа СССР в Великой Отечественной войне // Экономист. 2000 г. № 5. С. 5.

⁷ См.: Белоус Р. Указ. соч. С. 10.

⁸ См.: Павлов Г. Указ. соч. С. 6.

⁹ См.: Миренков А.И. Военно-экономический фактор в битве под Москвой // Военная мысль. 2006. № 5. С. 8.

- ¹⁰ См.: Советский тыл в первый период Великой Отечественной войны. М.: Наука, 1988. С. 119.
- ¹¹ См.: *Московский А.М.* Оборонная промышленность и её вклад в Победу // Военная мысль. 2005. № 5. С. 22.
- ¹² См.: *Кантор Л.* Промышленность СССР в годы Великой Отечественной войны // Экономические науки. 1985. № 5. С. 18.
- ¹³ См.: *Московский А.М.* Указ. соч. С. 23.
- ¹⁴ См.: Народ и война. 50 лет Великой Победы. СПб.: Петрополис, 1996. С. 129.
- ¹⁵ См.: *Московский А.М.* Указ. соч. С. 23.
- ¹⁶ См.: *Вознесенский Н.* Военная экономика СССР в период Великой Отечественной войны. М.: Политиздат, 1948. С. 110.
- ¹⁷ См.: *Колесов Н.Д.* Экономика ковала Победу в Великой Отечественной войне // Проблемы современной экономики. 2005. № 5. С. 3.
- ¹⁸ *Вознесенский Н.А.* Указ. соч. С. 260–261.
- ¹⁹ См.: *Янбердин И.Т.* Хлеб – всему голова: Решение продовольственной проблемы в годы войны // Военно-исторический журнал. 2005. № 3. С. 38.
- ²⁰ *Белоус Р.* Указ. соч. С. 17.
- ²¹ См.: *Павлов Г.* Указ. соч. С. 7.
- ²² Народное хозяйство СССР в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.: Стат. сб. М.: Инф. Издат. Центр, 1990. С. 32.
- ²³ *Павлов Г.* Указ. соч. С. 7.
- ²⁴ См.: *Московский А.М.* Указ. соч. С. 23.
- ²⁵ См.: Великая Отечественная война 1941–1945 гг.: Материалы в помощь лекторам. М.: Патриот, 2005. С. 401–405; *Колесов Н.Д.* Экономика ковала Победу в Великой Отечественной войне // Проблемы современной экономики. 2005. № 5. С. 12.
- ²⁶ См.: Великая Отечественная война 1941–1945 гг.: Материалы в помощь лекторам. М.: Патриот, 2005. С. 401.
- ²⁷ *Павлов Г.* Указ. соч. С. 8.

Образование, обучение, воспитание

Е.В. Хухарева, Е.А. Кокорева, И.В. Лебедев

РОЛЬ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ СОТРУДНИКОВ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются роль и особенности развивающих моделирующих игр, осуществляется классификация игровых методик. Особое внимание уделяется проблеме деловой и ролевой игр, истории развития, видам, методике подготовки и проведения.

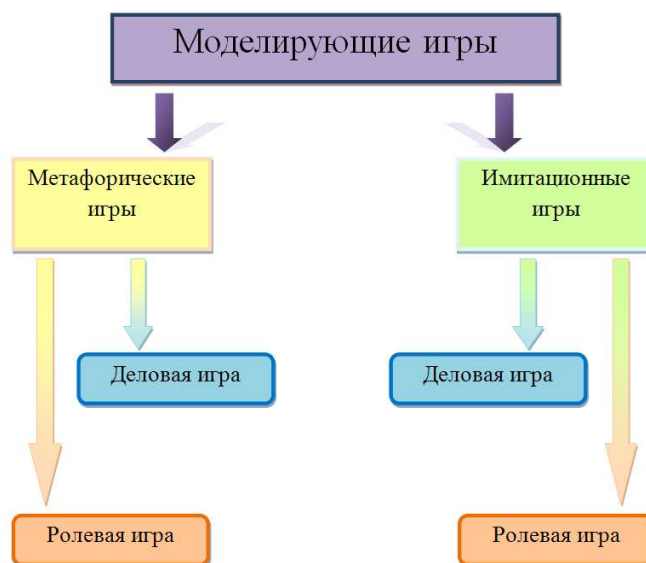
Ключевые слова: деловые игры, моделирование, тренинговые технологии, виды деловых игр, содержательные этапы игр, технология проведения тренингов.

Развивающая игра является важнейшим современным средством вооружения обучаемых необходимыми объемами знаний, умений и навыков профессиональной деятельности, эффективного общения, личностного роста. Она стала необходимым элементом образовательной системы в условиях рыночных отношений и позволяет оперативно решать задачи обучения и переподготовки кадров в быстро меняющихся организационно-экономических условиях развития современных организаций. Для психолого-педагогического сообщества владение навыками подготовки и эффективного проведения развивающих игр имеет актуальное значение в рамках их применения в деятельности психологических служб современных компаний. Выпускники психологических факультетов вузов успешно овладевают методиками подготовки и проведения развивающих игр и способны организовывать и проводить их в роли психологов-тренеров и специалистов учебно-методических комплексов, создаваемых в наиболее крупных холдингах для подготовки своих сотрудников, персонала фирм-партнеров и даже конкурирующих организаций.

Почему так часто в тренингах используются именно игры? В игре возможно смоделировать ситуацию из жизни, производственную, конфликтную ситуации, проанализировать их. Например, диалог между руководителем и подчиненным нельзя повторить в точности на 100 %, но смоделировать его можно. Осознав неэффективное поведение, участники тренинга могут скорректировать свою деятельность или выработать новое решение, разрушив закрепившиеся стереотипы. Таким образом, каждая игра, в которой мы проектируем реальность, является моделирующей. В ней участники на 99% отражают то, что происходит в действительности. *Моделирующая игра* – деятельность в условных ситуациях, учитывающих реальные события, факты, отношения, конфликты, социальные процессы.

В ходе игры участники поставлены в условия ограниченности времени и ресурсов. Сценарий прописывается очень подробно, вплоть до назначения должностей, с учетом специфики подразделений и направлений профессиональной (управленческой) деятельности и т.д. Игроки должны следовать заданным инструкциям в рамках конкретных условий.

Классификация игровых методик отличается многообразием подходов. Авторы придерживаются классификации, представленной на схеме 1:

Классификация игровых методик

Особое место в современных тренинговых технологиях занимает деловая игра. Это один из наиболее эффективных методов активного обучения сотрудников и специалистов. Ее суть сводится к технике моделирования профессиональной деятельности путем создания различных условий, предназначенных для поиска новых, зачастую нестандартных способов ее реализации [7].

Если в сюжет деловой игры заложен вымышленный сценарий (например, игроки с определенной миссией летят на Луну), то такая игра является *метафорической деловой*. Если же в ее основе находятся реальные события и факты (например, участники воспроизводят сложную конфликтную ситуацию, возникшую между подразделениями на производстве), то это игра *имитационная деловая*.

Задачи, которые решаются с помощью деловых игр, многообразны. Так, они могут применяться в различного рода организациях при отборе кандидатов на вакантное место, в тренингах как инструмент поиска деловых решений; в учебных заведениях при обучении студентов посредством игры.

Например, использование деловых игр в компании в процессе отбора персонала поможет руководству определить:

- возможное поведение претендента на должность в сложных, спорных или конфликтных ситуациях;
- способы принятия управленческого решения, степень готовности брать на себя ответственность;
- способность критически анализировать свои действия, а также реакции и поступки других людей;
- уровень социальной активности будущего работника, скорость принятия им решений;
- наличие деловых качеств и профессиональных компетенций, необходимых для той или иной должности;
- способность быстро адаптироваться в новых производственных и управленческих условиях и др. [4].

Техника деловой игры берет свое начало из системы военной (боевой) подготовки, когда офицеров обучали управлению боем в игровой форме. Сражения разыгрывались сначала на карте как модельном поле боевого сражения. В ходе игры разрабатывалась и совершенствовалась стратегия и тактика военных действий. В частности, Наполеон все предстоящие сражения имитировал в игре со своими полководцами, каждое дальнейшее наступление его армии было основой для организации следующей игры [3].

В производственной сфере использование деловых игр впервые было осуществлено в 1932 году в СССР. На фабрике «Красный ткач» Марией Бирштейн была проведена серия занятий, которые проходили по выходным дням и назывались «Перестройка производства в связи с резким изменением производственной программы». В игре принимали участие руководители предприятий, специалисты и студенты вузов. В ходе игры было выработано множество вариантов решений производственных задач. Результаты показали, что опыт, полученный участниками, можно с успехом применять в реальной производственной деятельности. Однако дальнейшее развитие технологий деловых игр в нашей стране приостановилось на несколько десятков лет.

В середине 1950-х годов теория и практика использования деловых игр стала развиваться в США. В этот период ряд крупных компаний принимали участие в игровом проекте, тема которого звучала как «Развитие крупной производственной компании в течение 4–5 лет» [1]. К концу XX века игровые технологии стали распространенным методом поиска эффективного разрешения многих управленческих и производственных проблем.

С точки зрения различий в решаемых задачах деловые игры делятся на производственные, учебные (дидактические), исследовательские. Целью производственных деловых игр является решение реальных проблем, сложных вопросов в текущей деятельности компании. К примеру, в современных условиях подобной проблемой может быть разработка возможных стратегий деятельности компании в кризисной экономической и финансовой ситуации. Учебные (дидактические) игры направлены на развитие знаний, умений, навыков, творческого мышления. Они широко используются в вузах в качестве инновационных образовательных методик.

Исследовательские игры проводятся при разработке каких-либо новых концепций, требующих экспериментальной проверки и прогнозирования последствий внедрения нововведений.

В целом игровые технологии помогают найти способы решения определенных задач путем погружения участников в ситуацию, максимально приближенную к их виду деятельности. При этом каждый из них решает поставленную задачу в рамках своей должности. При этом осуществляется опора на понятия «игра», «имитация» и «моделирование», которые переплетены друг с другом и тесно взаимосвязаны.

Отличительными чертами деловых игр, составляющих в совокупности их общую характеристику, являются следующие:

- игра носит условный характер;
- игровые упражнения обязательно регламентируются определенной системой правил;
- участники деловой игры имитируют определенную производственную, управленческую, креативную деятельность;
- игра всегда состоит из нескольких блоков (сценарий, подготовка, проигрывание ситуации, обсуждение и рефлексия, выводы и итоги);
- участники вырабатывают варианты решения поставленной задачи непременно в ходе совместной работы [8].

Моделирующие игры предполагают некоторые различия между вариантами деловой и ролевой технологий. В ролевой игре задаются: сюжетная завязка и роли, в рамках которых необходимо действовать. Правила поведения обычно не проговариваются. При этом, во-первых, у каждого участника игры есть возможность побывать в роли, которая изначально была ему несвойственна. Во-вторых, ролевые игры предполагают смену участниками неэффективных установок и способов поведения, составляющих роль, в ходе проигрывания значимых ситуаций.

Ролевая игра, например, очень распространена в тренинге продаж. Здесь участник, выступающий в роли продавца-консультанта, может оказаться в роли покупателя и понять, что клиент чувствует, о чем думает в ходе торговых переговоров. Исходя из результатов упражнения, группа совместно вырабатывает структуру работы с покупателями.

Деловые игры предназначены для развития профессионального мышления, способности к анализу производственных ситуаций, формирования навыков принятия решений, характерных для того или иного вида деятельности. В отличие от ролевой игры подобные технологии не предполагают погружения в роль. В деловой игре акцент делается на то, что и как участники будут делать для решения поставленной задачи [2].

Например, в процессе деловой игры «Предвыборная кампания» группа за определенное (установленное) время должна полностью продумать и реализовать проект предвыборной кампании. Составляющих множество – нужно придумать логотип, слоган, выработать рекламные акции, предвыборную

речь кандидата и т.д. В команде каждый участник исполняет свою роль, но ключевым моментом деловой игры является то, как человек действует, как ведет себя, какую позицию (активную/пассивную) занимает в ходе игры, каким образом решает задачи и взаимодействует в группе.

Ролевая игра в зависимости от тематики, количества участников и уровня их подготовки может занимать от 30 минут до 2-х часов. Деловая может иметь однодневный, двухдневный или многодневный (до 5–7 дней) формат, в зависимости от поставленных целей [6].

Таким образом, можно выделить несколько основных отличий ролевых и деловых игр:

Ролевые игры	Деловые игры
В сценарии не описано, как действовать участникам, задана только роль. Свои цель, задачи, интересы, замысел и алгоритм действий должен определить сам игрок.	Предписаны конкретные действия для каждого участника. Ему поставлена конкретная задача, которую необходимо решить в процессе совместной деятельности.
Участники погружаются в проигрываемую роль.	Участники следуют инструкциям, решая ситуацию. Погружения в роль не требуется.
Акцент в игре делается на поведении и реакциях участников.	Акцент делается на характере и способах деятельности (каким образом участники достигают цели).
Игра направлена на изменение установок и поведения участников, если они неэффективны.	Игра направлена на поиск решения конкретных задач в условиях реальной деятельности компании.
Участвует тренер–консультант, который помогает участникам определить и осознать неэффективные формы поведения посредством их демонстрации в деятельности группы, через ее опыт.	Участвует тренер–фасилитатор, который только направляет ход совместной работы, удерживая ее заданную нацеленность.
Ролевые игры не могут быть самостоятельным мероприятием.	Деловые игры могут быть самостоятельным мероприятием.
НЕВОЗМОЖНО участие всей группы, кроме исполнителей конкретных ролей.	ОБЯЗАТЕЛЬНО участие всей группы.

С точки зрения эффективности решаемых задач и значимости результатов деловые игры имеют больше преимуществ. Они выражаются в следующих положениях:

- группа легче воспринимает информацию большого объема;
- существенно повышается интерес либо к учебному процессу, либо к задачам, которые в данный момент разыгрываются;
- участники в большей степени вовлечены в работу, нежели в ролевых играх;
- в ходе деловых игр можно выявлять как интеллектуальные характеристики, так и личностные качества человека, которые он раскрывает в игре;
- деловая игра наполнена обратной связью, которая дает возможность участникам обмениваться опытом. Это делает процесс обучения еще более продуктивным;
- появляется возможность отследить всю логику поиска и принятия решения, структурировать ее;
- опыт, накопленный в процессе деловой игры, дает возможность правильно оценивать возможные ситуации в реальной деятельности [5].

Подготовка, организация, проведение деловой игры предполагает реализацию нескольких этапов:

1. Подготовительный этап включает разработку и описание деловой игры. Например, на этом этапе тренер выбирает для упражнения по командообразованию деловую игру «Башня Татлина», готовит подробный сценарий, определяет участников (их количество, функции, задачи, действия), регламент проведения, инструкции, систему оценки результатов, необходимые материалы и т.д.

2. Этап проведения деловой игры начинается со знакомства участников друг с другом, с тренером, затем осуществляется проведение психогимнастики. Проводится вводная (проблематизирующая) лекция, в ней описываются ситуация и задачи, стоящие перед участниками.

Тренер:

– Уважаемые участники, вам предстоит принять участие в деловой игре «Башня Татлина». В 1920 году советский конструктивист В. Татлин создал памятник III-му Интернационалу – знаменитую спиральную башню. Он начал с модели, представленной на конкурсе Моссовета. Пространственная форма Татлина была признана лучшей. Конструктивист получил заказ на создание и прославил имя собственным произведением – башней Татлина. Ваша задача с восьмидесятилетним опозданием поучаствовать в конкурсе, построить модель башни, представить ее заказчику и в конечном итоге получить экономическую прибыль.

а) Далее определяются правила игры, инструкции группе и каждому участнику индивидуально, по ролям, оговаривается диапазон действий игроков.

– Ваша прибыль будет зависеть от высоты построенной башни, времени строительства, количества затраченных материалов. При этом вы располагаете ресурсами. Это 40 листов бумаги формата А4 с возможностью дополнительного приобретения 20 листов, 90 минут на подготовку, 10 минут на строительство, 3 минуты на презентацию. Кроме того, на вас налагаются некоторые ограничения:

– нельзя использовать никакие материалы, кроме полученных от заказчика (в роли заказчика выступает тренер);

– материалы используются только один раз (т.е. листы, задействованные на этапе планирования и дизайна, не могут быть применены в строительстве);

– нельзя предварительно заготавливать блоки для строительства (т.е. складывать, надрывать листы на этапе подготовки – в строительстве участвуют только новые и чистые листы, не мятые);

– место, где надлежит возводить башню, будет указано заказчиком;

– высота башни будет измеряться от поверхности, на которой она установлена (замер проводится под наблюдением заказчика);

– башня должна самостоятельно простоять минимум одну минуту после завершения строительства – измерения проводятся после этого срока.

Данные для экономического расчета:

Стоимость 1 листа бумаги – 10 тысяч условных единиц, источник финансирования закупок материала – кредит с фиксированным интересом 10%.

Стоимость строительства, минуты	До 4	5	6	7	8	9	10+
Премия (штраф), тысяч у.е.	1000	500	250	0	(250)	(500)	(1000)

Высота, метры	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8	1.9	2.0+
Премия (штраф), тысяч у.е.	(1000)	(700)	(450)	(250)	(100)	0	100	250	450	700	1000

Если у кого-нибудь есть вопросы, тренер готов ответить на них.

б) В принципе возможно разделение игроков на команды (если условия игры этого требуют). В данном случае, тренер проводит деловую игру в рамках тренинга по командообразованию, поэтому группу делить не нужно.

в) Погружение в игру (подготовка к игровому процессу, разминка группы).

г) Игровой процесс.

Группа приступает к выполнению задания. Тренер наблюдает за процессом, объясняет непонятные или спорные моменты, отвечает на вопросы, следит за временем, поведением группы и каждого участника в отдельности. Во время выполнения задания ведущий отслеживает, какие позиции и роли занимают игроки, как происходит взаимодействие внутри команды, каким образом принимаются решения, кто выступает в роли лидера и т.д. Как только команда завершает строительство, тренер предлагает выбрать стикера – участника, который будет осуществлять презентацию построенной башни.

д) Обсуждение игры.

Участники обсуждают выполненную игру, делятся своими впечатлениями и ощущениями от упражнения. Тренер задает вопросы:

- что понравилось в ходе выполнения задания?
- что способствовало эффективному решению поставленной задачи?
- что мешало в процессе работы группы над заданием?
- почему и каким образом принимались те или иные решения?
- что можно было бы сделать по-другому, если бы Вы играли еще раз?

е) Подведение итогов, выводы.

В процессе (или в заключение) игры тренер выносит на флип-чарт результаты упражнения, структурирует их (принятые решения, высказывания и мысли группы). Участники комментируют выработанные решения.

3. Этап завершения игры:

а) Рефлексия опыта участниками (чему научились).

Тренер помогает участникам переложить полученный опыт в реальную профессиональную деятельность. Каким образом вы сможете применять и использовать полученные знания в жизни? В каких ситуациях? Чему вы научились в ходе выполнения данной игры?

б) Анализ игры ведущим в собственных интересах.

Тренер анализирует весь процесс проведенной деловой игры, что он сделал правильно или неверно, оценивает потребности в дополнительной информации, определяет эффективность игры, необходимость изменений в будущем.

Оценка деловой игры, как правило, состоит из нескольких ключевых моментов:

1. Оценка содержательной части деловой игры, которая направлена на результативность решений, выработанных в ходе упражнения; эффективность используемых во время игры методов; достижение цели; реализацию замысла игры.

2. Оценка поведения участников (оценивается как тренером, так и участниками). Она учитывает: степень организованности и сплоченности команды; эмоциональную включенность; общую активность группы; анализ поведения участников; динамику развития группы в ходе выполнения игры; инициативность и вклад в работу каждого участника.

3. Оценка работы тренера, которая включает: доступность информации (четкие и понятные правила, ответ на заданные вопросы); эффективность управления процессом игры; помощь в достижении цели (развитии умений и навыков деятельности).

Участники могут заполнить таблицу, содержащую вышеперечисленные критерии и способствующую комплексной оценке игры [1]:

1. Оценка содержательной части деловой игры	
Степень удовлетворенности выработанными в ходе упражнения решениями	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Насколько используемые во время игры методы способствовали достижению ожидаемого результата игры	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Достижение цели (степень совпадения достигнутых результатов с ожидаемыми)	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
2. Оценка поведения участников	
Степень организованности и сплоченности команды в ходе выполнения игры	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Эмоциональная включенность каждого участника в процесс	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Общая активность группы	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Инициативность и вклад в работу каждого участника	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
3. Оценка работы тренера	
Доступность информации (четкие и понятные правила, ответ на заданные вопросы)	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Насколько тренер управлял процессом	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7
Способствовала ли работа тренера достижению цели группой	-7 -5 -3 -1 0 1 3 5 7

Подчеркнем значимость роли тренера в процессе деловой игры. От действий ведущего зависит результативность работы участников и психологическая атмосфера в группе. Его основные задачи: наблюдение за организацией групповой работы, коррекция групповой динамики,

сглаживание конфликтных моментов, демонстрация своим поведением норм групповой деятельности. В то же время, направляя команду в процессе деловой игры, ведущий не должен брать на себя инициативу в поиске решений [9].

В игровом процессе нередки сложности. На начальном этапе они могут возникнуть в момент сплочения группы. Участники начинают выражать недовольство по отношению к игровой ситуации, тем самым пытаясь повысить свой статус в группе, завоевать роль лидера и привлечь на свою сторону как можно большее число сторонников. Трудности могут возникнуть в процессе игры, когда игроки перекладывают свои личные отношения на моделируемую ситуацию. Задача ведущего – обеспечить бесконфликтное и эффективное разрешение возникающих игровых проблем.

Психологические методики в последние годы становятся неотъемлемым компонентом многообразной деятельности современных российских организаций – производственной, управленческой, образовательной. Моделирующие, деловые игры занимают в совокупности психологических технологий особое место, отличаясь ярко выраженным инновационным характером, выступая средством повышения эффективности деятельности.

Литература:

1. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. М.: «Ось-89», 2004.
2. Вачков И.В. Психология тренинговой работы. М.: «Эксмо», 2007.
3. Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я. М.: «Дело», 2002.
4. Леванова Е.А., Волошина А.Г., Плешаков В.А. Игра в тренинге. Возможности игрового взаимодействия. СПб.: Питер, 2009.
5. Пузиков В.Г. Технология ведения тренинга. СПб.: Речь, 2007.
6. Панфилова А.П. Игротехнический менеджмент. М.: Изд-во ИВЭСЭП, 2003.
7. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. М.: «Дашков и К°», 2008.
8. Сидоренко Е. Технологии создания тренинга. СПб., Изд-во Речь, 2008.
9. Торн К., Маккей Д. Тренинг. Настольная книга тренера. СПб.: Питер, 2008.

Философия

Ю.А. Чернавин

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ (СТАТЬЯ 1)

В статье осуществляется социально-философский анализ феномена модернизации общества. Рассматривается ее сущность, цель, содержание, способ и основные направления проведения применительно к современной России. Статья 1 посвящена в основном анализу экономической модернизации страны.

Ключевые слова: модернизация – современная модернизация – модернизация России – экономическая модернизация.

Модернизация страны заявлена как основная задача современного исторического этапа. Это ключевой термин, главное слово текущего президентства. В то же время единого понимания модернизации в элитах нет, поэтому очень важно, чтобы это понятие «нашло себя» на практике, не было деформировано и дискредитировано.

В научной литературе сложилось несколько подходов к трактовке модернизации как общественно-исторического явления. Один из них – достаточно традиционный – опирается на принципы *линейного* развития общества, второй – на *циклическую концепцию* социальной динамики. В соответствии с первым подходом **модернизация** понимается как процесс совершенствования экономических, политических и социальных механизмов развития общества по критериям западной (буржуазной) цивилизации, процесс, в ходе которого традиционные общества становятся прогрессивными, индустриально развитыми.

Принципы *линейного* развития социума представляют историю как совокупность отрезков, следующих один за другим, определяющих последующую эпоху и направляющих общество к вершинам прогресса. С этой точки зрения водораздел модернизации преодолевается в момент перехода от традиционного общества к современному. В подобном понимании модернизация началась на Западе более 500 лет назад. Ближе к нашему времени процесс получил название «проект Модерна», отсюда и происхождение термина. В XX веке модернизация охватила многие страны и регионы, проходила под разными политическими и идейными лозунгами (либерализма, социализма, национализма). В своей сути выражает стремление преодолеть отставание в индустриальном, научно-техническом и социальном отношении. То, что сегодня именуется «вестернизацией», «догоняющей модернизацией», в историческом плане является лишь частным случаем стремления стран и народов вписаться в современное общество. Потребность в модернизации испытывали и испытывают и западные, и незападные страны. У западных стран модернизация носит преимущественно *эндогенный* характер, а в Центральной и Восточной Европе, Азии, Латинской Америке она осуществляется в результате внешнего давления и воздействия, то есть отличается *экзогенным* характером. Однако сразу отметим, что это давление в современных условиях не означает, что модернизация обязательно ведет к устранению плюрализма исторических культур, веками существовавших в лоне великих цивилизаций. В литературе также выделяются *органичный* и *неорганичный* типы модернизаций. В первом случае модернизации органично вытекают из недр старого традиционного общества (Германия, Италия, Австрия, Испания), во втором – проводятся под влиянием внешних факторов (страны второго и третьего эшелонов капиталистического развития) [8].

Традиционные общества отличаются от современных рядом особенностей: зависимость в организации социальной жизни от религиозных или мифологических представлений; цикличность развития; коллективистский характер общества и отсутствие выделенной личности, опора на традицию; авторитарный характер власти; преимущественная ориентация на метафизические, а не на инструментальные ценности; отсутствие отложенного спроса, т.е. спо-

способности производить в материальной сфере не ради насущных потребностей, а ради будущего; докапиталистический, прединдустриальный, предэкономический характер; отсутствие массового образования; преобладание особого психического склада – недействительной личности; ориентация на мировоззренческое знание, а не на науку и др.

В современной общественной науке сложился обширный перечень типологических характеристик общества модерна. В их числе: культурологические характеристики (рационализация общественного сознания, линейно-историческое мышление, утверждающее поступательное развитие, светский характер социальной жизни, массовое образование, доминирование инновации над традицией во всех сферах общества); социально-демографические характеристики (урбанизация); экономические особенности (массовое товарное производство, специализация труда, наличие отложенного спроса); коммуникационные характеристики (от средств массовой информации до развитой дорожной сети); этнонациональные особенности (унификация общества на базе единого языка и культурного стандарта); политические характеристики (формирование «арен публичности», превращение индивида-гражданина в базовую единицу общества в отличие от ранее доминировавшей в таком качестве общины, сословия, демократическая система власти) и др. [7].

Циклическая концепция философии истории основывается на идее, что история складывается из множества самостоятельных цивилизаций, каждая из которых проходит, подобно живому организму, цикл – путь от рождения до умирания. Сегодня цикличность истории связана с пониманием того, что незападным обществам не удастся следовать по западному пути, представленному философами в виде вектора и направленному в конечном итоге на воплощение либеральных ценностей. В 1960-х годах в незападном мире начинается критика варианта превращения стран «третьего мира» в современные общества, предложенного Западом. Осуществление программ экономической, политической и социальной модернизации на периферии – в бывших колониях – с самого начала столкнулось с ситуацией, когда появление незначительного индустриального сектора приводило к существенному ослаблению традиционных аграрных видов деятельности и разрушению многих исторически сложившихся социальных институтов. Вследствие этого незападный мир тяготеет к цивилизационному подходу к пониманию закономерностей современной мировой истории. Успешное развитие незападной страны сегодня может осуществляться при условии сохранения ее цивилизационной специфики, национальной культуры, сложившейся социальной организации и способов деятельности. Первыми к этому выводу пришли Япония, Сингапур, Тайвань, Южная Корея и некоторые другие «молодые драконы Азии».

Отечественный ученый Н.Я. Данилевский писал о цивилизации как о культурно-историческом типе общества. Суть данного подхода, называемого еще культурологическим, заключается в утверждении положения о том, что основу любой сформировавшейся цивилизации составляет некоторая совокупность устойчивых, неизменных принципов и качеств, которую называют культурной матрицей или культурным кодом цивилизации. Согласно этим принципам и качествам осуществляется производство и воспроизводство всей общественной жизни, всего общества как целостного социального организма. Культурный код цивилизации не принадлежит только к сфере сознания, духа. Это действующие культурные и мировоззренческие стереотипы. Среди них следует выделить определенный тип социальных отношений, тип отношения общества к природе, наконец, определенные представления о высших ценностях и целях человеческой жизни, о мире в целом.

Культурная матрица сформировавшейся цивилизации может оказаться преградой для одних возможных путей развития и указателем для других. Например, китайская цивилизация VII–X вв. почти во всех областях опережала Европу тех времен. Почему Европа сначала догнала Китай, а потом ушла далеко вперед? Почему в Китае не смогли возникнуть отношения индустриального общества? В первую очередь это связано с культурным кодом цивилизации. Конфуцианская философия проповедует жизнь в гармонии с природой, осуждает всякие попытки мыслить о природе с деятельностных позиций, характерных для западной философии и направленных на освоение и покорение природы. Культурная традиция Востока утверждает сакральную природу государства (государь – сын неба и родитель народа), запрещает любую критику в адрес правителей и главной добродетелью считает почтительность. Лишь в результате длительного влияния

извне, со стороны Запада, в китайском обществе происходят перемены, но и сегодня культурный код цивилизации в своем ядре остается прежним. Иными словами, модель модернизации всякий раз должна учитывать глубинные социокультурные характеристики этноса, в противном случае социум будет блокировать проводимые реформы.

Еще одним основанием социально-философского анализа современной модернизации России выступает принцип *единства традиции и инновации* в развитии социума, сущность которого заключается во взаимодействии, с одной стороны, инновационных характеристик деятельности в экономической, политической, социальной сферах, поддерживающих динамику в решении качественно новых задач современного общества, и, с другой стороны, традиционных характеристик и качеств, позволяющих учитывать наработанный культурный опыт российского общества и обеспечивающий позитивные изменения.

В процессе смены одних этапов цивилизационного развития человечества другими происходит смена социальных механизмов организации деятельности, характера общественных отношений. В Восточных цивилизациях вплоть до середины XX в., а также в начальный период развития Западной (до эпохи Нового времени), – организация деятельности базировалась на системе устоявшихся традиций. Данный тип организации отношений и деятельности, основанный на вере в существование неизменных абсолютов (наподобие интуитивной веры в промысел Божий или заветы отцов, незыблемую традицию и т.п.), снимал с человека значительную, а нередко и решающую долю ответственности за принимаемые решения.

Последующий – второй тип организации деятельности побуждает человека брать на себя всю тяжесть ответственности за последствия принятого решения. Культура подобного типа – это культура инновации, уходящая от стереотипов традиций, шаблонов устоявшихся традиций. Ее суть заключается в изменениях, происходящих одновременно в субъекте и в объекте деятельности и открывающих новые возможности для возникновения точек соприкосновения между ними. Причем эти точки лежат в самых различных плоскостях, образуют большое количество вариантов реализации. Поиск, выбор того или иного варианта, способа деятельности создает ситуацию инновации, ту, которая в принципе отлична от ранее существовавшей, безальтернативной, традиционной ситуации. Для того, чтобы удержаться в ситуации инновации, уметь принимать соответствующие данному социокультурному измерению, самостоятельные творческие решения, субъекту необходимо обладать особым мотивационным, духовным и профессиональным качеством.

В определенный исторический период доминирование инновации в профессиональной деятельности и культуре обеспечивало эффективное разрешение возникающих проблем. Однако в процессе перехода современного общества от индустриальной к постиндустриальной цивилизации во все сферы деятельности вторгаются все более мощные пласты разнообразной, зачастую противоречивой информации. Это обуславливает необходимость нового взгляда на старые проблемы и оперативную реакцию на каждодневно возникающие противоречивые ситуации. Деятельность в основных сферах общественной жизни приобретает характер постоянного разрешения постоянно возникающих проблем, большинство из которых ранее не возникали. Возникает третий – современный – этап развития культуры. Его смысл заключается в единстве традиции и новации. Сегодня наложение инноваций в процессе деятельности далеко не всегда гарантирует выработку безошибочного вектора, направляющего общество или отдельные его системы к позитивным результатам. В социальных механизмах должен присутствовать критерий, учитывающий наработанный человечеством и данным обществом культурный опыт, не позволяющий «уйти в сторону», упереться в тупики цивилизационного развития. Неким «ограничителем», несущим исторический, культурный опыт, обобщающим характеристики многовекового экономического, политического, духовного свойства, призвана быть традиция.

Таким образом, в современных условиях модернизация осознается как процесс сложный, противоречивый, многомерный и многовариантный. Она не сводится к голому заимствованию, подражанию западным образцам, а выступает как поиски синтеза элементов традиционности и современности. Причем дело здесь не только в стремлении искать свой путь, но и в недостаточности прежних критериев социального прогресса, которые сегодня зачастую не срабатывают и мало кого вдохновляют. Начиная с последних десятилетий XX века, ясно видна перспектива скорого исчерпания прогрессивных возможностей буржуазной западной цивилизации.

Тогда как понимать модернизацию сегодня? В отечественной публицистике, в ряде научных источников решающим фактором, зачастую сутью модернизации, выступает как раз преодоление традиционных ценностей, блокирующих инновационную деятельность. Последняя сводится прежде всего к разработке, созданию и распространению новых технологий и генерированию новых организационно-экономических отношений. Иными словами, речь идет только об экономической модернизации, однако этого недостаточно.

Следующим основанием социально-философского анализа проблемы модернизации выступает *принцип системности*. Любое общество – прежде всего система. Это такая совокупность отношений между основными структурными элементами, характеристики которых порождают определенное качество системы – ее целостность. Изменить, повысить системное качество за счет какого-либо одного элемента системы невозможно, необходимо усовершенствовать соответствующим образом каждый из них. Основными структурными элементами общества, как известно, являются ее четыре подсистемы: экономическая (материально-производственная), политическая, социальная и подсистема духовной жизни. Каждая из них выполняет собственные функции и в то же время вносит существенный вклад в создание общего системного качества – формирует определенные «социальные машины», масштабные системы социализации человека и социальных коммуникаций. Речь идет, к примеру, о базовых системах социализации: системе массового образования, административной системе, массовой армии, институализированной науке, средствах массовой информации как социальном институте, правовой системе, институте частной собственности и конкуренции и др. Подход к структуре общества с подобной точки зрения позволяет создать не только теоретическую, описательную концепцию модернизации, но и обратиться к тем конкретным общественным механизмам, которые могут быть реформированы государством и обществом [7].

Таким образом, в широком смысле слова **современную модернизацию** можно определить как способность общества к ускоренному самоусовершенствованию, безотносительно к тому, проходит оно по критериям западной цивилизации или нет. **Целью и критерием модернизации** является формирование человека как полноценного члена общества и одновременно формирование общества как внутренне связанной и солидарной нации. Творческий потенциал каждого человека должен получить наибольшие возможности для своего свободного развития – будь то в производстве, науке, системе просвещения или защите экологии. **Главное содержание** – деятельность по достижению равноправного положения по отношению к ключевым экономикам, культурам, социальным и коммуникационным системам, которые служат импульсом технологических и социальных перемен в мире. **Способ проведения** – процесс построения базовых систем и механизмов социализации, охватывающих все основные сферы социума и представляющих собой инфраструктурный современный каркас общества.

Рассматривать Россию в качестве некоей заповедной зоны, которая лишь сегодня объявила о необходимости модернизации, неверно. Имея в виду значимость отечественной социокультурной традиции, важно учитывать не только характеризующие эту традицию способы и организацию деятельности, но и накопленный в российской истории опыт социальных преобразований [7].

Россия вступила в модернизационный процесс при Петре I. Создание регулярной армии, новой административной системы, Академии наук, языковая реформа и другие подобные проекты определили «модернизационный прорыв» петровской эпохи. В числе наиболее значимых модернизационных программ XVIII и XIX веков следует отметить: создание системы качественного социально дифференцированного образования (университеты, военные училища, классические и реальные гимназии, народные училища); административные реформы Екатерины II и Николая I; крестьянскую, судебную, военную и земскую реформы Александра II; строительство стратегической сети железных дорог при Александре III; формирование основы высокой и массовой национальной русской культуры силами творческой аристократии и одаренных разночинцев; формирование элементов политического представительства при Николае II.

Этот перечень может быть существенно расширен, но важно подчеркнуть: в начале XX века Россия стояла на пороге создания современного национального государства, отвечающего характеристикам общества модерна. Иными словами, базовые механизмы социализации были созданы, но пока не распространены на все общественные системы. Решать эту задачу довелось

уже Советской власти. Она привнесла в опыт отечественного модерна такие характеристики, как массированная индустриализация, урбанизация, система всеобщего социального обеспечения, всеобщего образования, развития научного знания, массовая идеология и массовая партия (как основа управления, социальной мобильности и социального контроля). В целом советское общество было оригинальной версией общества модерна XX века.

Перестроечный и постсоветский период в современных научных публикациях определяется как *демодернизационный*. Миссия социализации человека была провалена, причем на фоне нескончаемой риторики о «человеке как главной ценности новой России». Симптомами разрушения общества модерна были «отраслевые» кризисы 1990-х – экономики, армии, социальной сферы, образования и воспитания, государственного администрирования, правового регулирования и т.д. Возникшие проблемы пытались решить за счет нескольких реформаторских фокусов (к примеру, стремление перестроить экономику за 500 дней), а не посредством длительной и упорной работы по выработке и претворению в жизнь новой модернизационной стратегии [5].

Процессы экономического и социального разрушения были настолько сильны, что в начале 2000-х Президент РФ В. Путин был вынужден решать проблемы спасения страны от распада, построения системы действенной политической власти. Сегодня эти задачи решены, соответствующий политический период закончился. Определяя необходимость нового этапа развития России – этапа современной модернизации, – Д. Медведев так оценивает существующую в обществе ситуацию: «Итак, неэффективная экономика, полусоветская социальная сфера, неокрепшая демократия, негативные демографические тенденции, нестабильный Кавказ. Это очень большие проблемы даже для такого государства, как Россия... Она уже не то полупарализованное полугосударство, каким была еще десять лет назад. Все социальные системы функционируют. Только этого недостаточно. Ведь лишь воспроизводят текущую модель, но не развивают ее. Не изменяют сложившийся уклад жизни. Сохраняют пагубные привычки» [6].

Судя по программным статьям и выступлениям Президента РФ, модернизация экономической сферы как основного элемента модернизации российского общества, как никакая другая, завязана на инновации. В этом смысле следует говорить, во-первых, не столько о создании современных производственных мощностей, сколько о преодолении технологической зависимости, о способности генерировать передовые научно-технические идеи и экспортировать результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Во-вторых, в условиях глобализации страну необходимо гораздо глубже и прочнее включить в мировые хозяйственные связи и использовать научно-технические достижения партнеров и соперников. В-третьих, современная модернизация требует не столько роста выпуска тех или иных товаров, сколько умения и возможностей для быстрого переключения с одних информационных технологий на другие.

Именно в подобном ключе построена программная статья Президента РФ Д. Медведева «Россия, вперед!», в которой определяются пять стратегических векторов экономической модернизации страны. Они касаются эффективности производства, транспортировки и использования энергии, создания новых видов топлива; вывода на новый качественный уровень ядерных технологий; совершенствования информационных технологий, серьезного влияния на процессы развития глобальных общедоступных информационных сетей; создания собственной наземной и космической инфраструктуры передачи всех видов информации; достижения передовых позиций в производстве отдельных видов медицинского оборудования, сверхсовременных средств диагностики, медикаментов [6].

В мире накоплен существенный опыт экономической модернизации. В ряде случаев он удачен, в других – допускались такие ошибки, которые завели государства в тупик.

Самые успешные и провальные экономические модернизации XX века [1]

Самые успешные	Самые провальные
США после Великой депрессии. Осуществлена за счет построения инфраструктуры – дорог и зданий до Второй мировой войны, затем за счет развития технологий, которые подхлестнули Вторая мировая война и «холодная» война с СССР с началом гонки вооружений.	Аргентина. В начале XX века была одной из самых преуспевающих в мире, продавая мясо и зерно за рубеж. За 100 лет так и не смогла перестроить структуру своей экономики. Погрязла в огромных долгах всему миру.
Германия после Второй мировой войны. Благодаря американским субсидиям, немцы быстро построили жилье, опираясь на низкие пошлины, закупили современное оборудование для собственной промышленности.	Иран. В 1960-х власти начали модернизацию по западному образцу. Ее плодами воспользовалась лишь элита, приватизировав крупнейшие предприятия. Крестьяне, получив землю, затем массово обанкротились, пополнив ряды бедняков.
Япония. После Второй мировой войны созданы госкорпорации, получившие с Запада высокие технологии. Высокотехнологичные товары ориентированы на экспорт. В 1960-е принята программа удвоения доходов населения, которая выполнена за 6 лет.	Россия. Опираясь на западные технологии, СССР в 1930-е годы сумел построить промышленность, которая служит России до сих пор. Либеральные реформы 1990-х годов, призванные открыть путь для современной модернизации экономики, по сути, привели к демодернизации.
Южная Корея. Страна поставила цель догнать и перегнать Японию. За счет создания крупных госкорпораций корейцы стали продвигать на мировой рынок автомобили, суда, бытовую технику. Доходы населения за 20 лет выросли в 100 раз. В 1990-е страна переориентировалась, создав систему кредитования малого бизнеса, уходя от доминирования госкорпораций.	
Китай. Дэн Сяопин превратил главный минус страны – перенаселенность – в главный плюс – дешевую рабочую силу. Китай стал «мировой фабрикой». Границы открыты для инвестиций. В итоге большинство крупнейших компаний мира разместили здесь свои предприятия.	
Чили. Кризис 1982 года, обанкротивший большинство компаний, заставил бизнес искать нетривиальные способы заработка, которым государство не мешало. Страна поднялась за счет поставок на мировой рынок вина, искусственно выращенной рыбы, заготовок и изделий из эвкалипта.	

Самый показательный пример – Китай. Именно ему прочат в ближайшем будущем мировое лидерство. Однако начиналось все гораздо прозаичнее. Полвека назад «великий кормчий» Мао Цзедун решил, что, если сильно захотеть, то догнать и перегнать развитые страны Запада можно за несколько лет. В 1958 году в Китае начался «большой скачок». Главное, решил Мао, – это как можно больше стали и чугуна. Во всех китайских деревнях стали массово сооружать кустарные доменные печи. Вкладываться в строительство современных предприятий не сочли нужным. В интересах борьбы с голодом началась борьба с воробьями, которые якобы массово

пожирают зерно, лишая пищи самих китайцев. В результате расплодились гусеницы и саранча, а в стране в результате реформ за 3 года от голода погибло около 30 млн. человек.

Все изменилось, когда к власти пришел Дэн Сяопин. Главный минус страны – ее перенаселение – он превратил в плюс. Дешевая рабочая сила – главный фактор роста китайской экономики в последние 30 лет. Китайские товары заполнили полки всех магазинов мира. В чем секрет китайцев? Начинали они с того, что, купив высокотехнологичные товары, разбирали их, стараясь создать у себя нечто подобное. Со временем стала получаться вполне сносная продукция. Еще одна успешная стратегия – привлечение иностранных инвестиций за счет налоговых и таможенных льгот. Это привело к буму в производстве потребительских товаров. Сейчас почти все ведущие мировые компании организовали в Китае свои предприятия. Особенность Китая еще и в том, что в стране велика конкуренция между регионами за привлечение инвестиций. Там в этих целях региональные власти вправе сами устанавливать налоги на своей территории. В России сегодня слишком много зависит от федерального центра, а о конкуренции между территориями речи не идет.

Примером другого подхода к экономической модернизации служит Южная Корея. В 1960-х годах южнокорейский диктатор Пак Чжон Хи поставил перед страной понятную населению и амбициозную задачу – догнать и перегнать Японию. По образу японских дзайбацу (госкорпораций) были созданы чеболи – банковско-промышленные конгломераты, сконцентрировавшие в себе основные ресурсы страны. Именно тогда возникли и «Хендэ», и «Дэу», и др. Молодые чеболи начали с текстильной промышленности, поскольку она не требовала серьезной квалификации работников и больших затрат. Получив деньги и опыт, корпорации стали заниматься тяжелой промышленностью. За короткий срок Южная Корея превратилась в одну из 10 самых развитых стран мира, а доходы населения за этот период выросли более чем в 100 раз.

Однако построенная в 1960-е годы система в 1990-е стала давать сбои. Госкорпорации чрезмерно разрослись, становились все менее эффективными. Государство в условиях современной экономической и потребительской динамики оказалось не способным предсказать, что будет самым перспективным и эффективным во многих и мельчайших отраслях и направлениях деятельности. Южная Корея передала эту задачу частному бизнесу – пусть он рискует. В стране быстро создали систему кредитования малого бизнеса, который поддержал и поддерживает темпы развития экономики.

В России последние годы были посвящены реализации отжившего в других странах опыта. Мы создавали мощные госкорпорации вместо того, чтобы дать больше самостоятельности местным властям и местному бизнесу. Лишь осенью 2009 г. Президент РФ Д. Медведев поставил вопрос о необходимости просчета эффективности деятельности госкорпораций и возможном акционировании некоторых из них. Поддержка же малого бизнеса в России стала приоритетной пока только на словах. Предприниматели не в силах преодолеть огромное количество бюрократических препон.

Позитивные примеры из Латинской Америки – Бразилия и Чили. В структуре экспорта Чили традиционно доминировала медь (70% экспорта). Однако в 1990-е годы они сократили эту долю вдвое. Сегодня в любом магазине можно купить чилийское вино, о котором 20 лет назад никто не слышал. В стране стали искусственно выращивать лососевых, создав отрасль с нуля, делают мебель. Это не супертехнологичные товары, но на них есть спрос в мире. Бразилия, которая продолжает оставаться одним из главных поставщиков мяса на мировой рынок, в начале 1990-х годов стала развивать авиационную индустрию. Сегодня региональные самолеты «Эмбраер» летают по всему миру.

Стремясь к обобщению мирового опыта модернизаций, полезно сопоставить нашу социальную динамику с Аргентиной. Хотя эта страна находится в иных геополитических, географических и социокультурных измерениях, нечто общее найти возможно. Первое и главное сходство в том, что Россия и Аргентина страны сырьевые. Все доходы складываются от продажи сырья на Запад. Мы поставляем нефть, газ и металлы, а они – мясо, сою, зерно, подсолнечное масло. Во-вторых, наши страны объединяет манера ведения бизнеса. Если японцы и чилийцы получают прибыль, увеличивая производительность труда за счет новых технологий, то аргентинско-российская традиция другая – использование связей в структурах власти, получение выгодного заказа, льготного кредита или низких налогов. В-третьих, в Аргентине очень боялись социальных потрясений. Поэтому выживали все, включая самые неэффективные предприятия. Однако со-

циальных потрясений Аргентине избежать не удалось. В начале 2000-х годов начались «кастрюльные бунты», народ требовал снизить цены и вернуть вклады, замороженные в банках. В 2003 году стране помог выбраться из кризиса резкий рост мировых цен на продовольствие. То есть, никаких уроков из кризиса так и не было вынесено, экономика с удовольствием села на излюбленную продовольственную иглу. Знакомо, верно? В течение 10 лет в России говорилось о необходимости диверсификации экономики (то есть о развитии несырьевых отраслей), теперь говорится о модернизации, но до сих пор страна продолжает сидеть «на трубе».

Таким образом, анализируя международный опыт экономических модернизаций, можно сделать следующие выводы. Успешные страны, во-первых, сделали основную ставку на развитие несырьевых секторов экономики, работали на экспорт. Во-вторых, создали комфортные условия для функционирования в стране иностранных инвесторов, которые запустили на их территории современные производства и поделились технологиями. В-третьих, помня об инновациях в экономике, не стали их абсолютизировать. Плоды дали и эффективное развитие традиционных сфер и отраслей, и тех, продукция которых не является инновационной, но имеет высокий спрос на мировом рынке.

Завершая анализ проблемы экономической модернизации, нельзя не сказать о соотношении модернизации и инновации. Эти понятия не следует смешивать, тем более подменять друг другом. Инновация связана с разработкой и внедрением новейших технологий, созданием современного технологического уклада. Но перед этим следует реализовать модернизационные предпосылки – создать фундаментальные инфраструктурные условия для инноваций. Бессмысленно проводить инноватизацию в условиях отсутствия социальных и политических институтов, соответствующих обществу модерна. Примером «инноватизации без модернизации» может служить ситуация в тех сельских школах, в которых подключили интернет, однако отсутствует коллектив квалифицированных учителей, нет современного образовательного процесса, спортивных секций и даже элементарной культуры быта. Точно так же морально разложившаяся, плохо обученная и плохо управляемая армия ни к чему новейшее высокоточное оружие.

Литература:

1. Беляков Е. Экономике России нужна модернизация. С кого взять пример? // Комсомольская правда. 2010. 18–19 января.
2. Вебер М. Политика как призвание и профессия: Избранные сочинения. – М.: Прогресс, 1990.
3. Елисеев А. Консерватизм плюс модернизация всей страны. <http://www.russianews.ru/policy/28884>
4. Иноземцев Вл. Призыв к порядку: о модернизации России и возможном экономическом прорыве. <http://www.rg.ru/2008/10/01/modernizatciya.html>
5. Колганов А. Три модернизации в России и наше время. http://www.zlev.ru/69_64.htm
6. Медведев Д. Россия, вперед! http://www.gazeta.ru/comments/2009/09/10_a_3258568.shtml
7. Пономарев И., Ремизов М., Бакулев К. Модернизация России как построение нового государства. <http://www.apn.ru/publications/article22100.htm>
8. Социально-техничко-экономические типы модернизаций. Органичные и неорганичные модернизации. <http://www.market-pages.ru/3.html>

Психология

Н.В. Шевченко

ОЦЕНОЧНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ – ДИАЛОГ С СОТРУДНИКОМ

В статье анализируется практический опыт организации и проведения оценочного собеседования с сотрудником, в ходе которого подводятся итоги профессиональной деятельности и ставятся задачи на будущее. Рассматриваются этапы и некоторые принципы проведения диалога, чтобы обеспечить его эффективность. Рассмотрим некоторые из этих принципов.

Ключевые слова: оценка, диалог, компетенции, цели компании, цели сотрудника, миссия и стратегия развития, эффективность профессиональной деятельности, задачи оценки персонала, этапы подготовки и проведения оценочного интервью.

Важнейшим этапом оценки работы подчиненных является оценочное собеседование. Это интервью с работником, решающее вполне определенные задачи. Такое собеседование помогает руководителю и подчиненному определить их взаимные ожидания. Кроме того, оно дает возможность сообщить сотрудникам оценку эффективности их работы, позволяет подвести итоги работы, подкрепить желательное поведение, указать на недостатки в деятельности, разработать совместно с ними план улучшения работы.

До недавних пор в нашей компании не было практики проведения таких диалогов, однако, когда было принято решение поменять систему оценки, возникла потребность в поиске новых моделей оценки персонала. Вместо традиционной аттестации сотрудников была внедрена европейская модель, которая в данной статье обозначена как «Ежегодная оценка и диалог с сотрудником». Она включала в себя два основных этапа: выставление оценок и проведение диалога.

После проведения инструктивных занятий с руководителями подразделений они достаточно эффективно усвоили технологию выставления рейтинговых оценок сотрудникам, но с проведением диалогов с подчиненными у них возникли большие проблемы, так как подобной практики у большинства руководителей не было. Между тем именно диалог с сотрудником является ключевым моментом процедуры ежегодной оценки персонала.

Построение диалога исходит из представлений руководителя о процессе управления людьми и о способах воздействия на их поведение. В этом смысле можно выделить по меньшей мере три подхода: 1) **заставить** – заставить улучшить работу или поведение, подавить сопротивление; 2) **убедить** – убедить работника в необходимости изменения и развития; 3) **привлечь работника к принятию решений** – совместно с ним выработать общую точку зрения и прийти к общему решению о целях и задачах его деятельности в соответствии с целями и задачами подразделения и компании в целом. Разбудить у работника желание к профессиональному росту и личностному развитию. Определить, что нужно сделать для решения проблем, мешающих повышению эффективности его работы. Очевидно, что третий вариант является верным с точки зрения наиболее эффективной мотивации сотрудника, поскольку сотрудник сам принимает решение, а значит, несет за него ответственность.

По специально разработанной программе в компании было проведено обучение руководителей подразделений методике проведения оценки и диалога с сотрудником. В первую очередь были разъяснены цели подобной процедуры.

Для сотрудника они состояли в следующем:

- понять цели Компании и соотнести их со своими профессиональными целями;
- уяснить, насколько хорошо он выполняет свою работу, в какой степени руководителя устраивают его рабочие результаты;

- своевременно получить рекомендации, способствующие лучшему выполнению работы, более эффективно спланировать свою деятельность;
- быть включенным в процесс составления планов развития и формирование целей;
- донести до руководителя свою точку зрения.

Для руководителя:

- получить обратную связь по встречным ожиданиям сотрудника;
- помочь сотруднику в повышении эффективности его работы, более полном использовании своего профессионального потенциала;
- добиться повышения производительности и выполнения задач бизнеса за счет высокой мотивации сотрудника.

Чтобы помочь руководителям в подготовке и проведении диалога, была прописана пошаговая процедура его проведения.

Шаг 1. Подготовка сотрудника.

Перед прохождением диалога сотрудник должен быть ознакомлен с оценочными критериями, а также подготовиться к ответам на следующие вопросы:

1. Что планировалось сделать за отчетный период?
2. Что было сделано?
3. Что не удалось сделать и почему?
4. Какие задачи запланированы на будущее?
5. Как можно будет оценить их достижение (как можно будет понять, что они достигнуты?)
6. Как можно улучшить сегодняшние результаты? Что для этого необходимо сделать?

Оцениваемый сотрудник может подготовить отчет о выполнении плана своей работы и другие необходимые, с его точки зрения, документы. Предполагается, что работник может не согласиться с оценкой руководителя, и поэтому он должен иметь возможность аргументировать свое мнение.

Рекомендации для сотрудника по подготовке к оценочному интервью, которые высылались ему за неделю до диалога, выглядят следующим образом:

- Просмотрите цели своей деятельности на предыдущий год и оцените уровень достижения каждой из них.
- Оцените свои сильные стороны и определите области, нуждающиеся в развитии.
- Определите ваши последующие шаги в личном развитии.
- Определите и четко опишите 3–6 личных целей, на достижении которых Вы хотите сконцентрироваться в следующем году, определите, каким образом вы будете впоследствии оценивать их достижение.

- Продумайте свои планы на будущее таким образом, чтобы смогли четко и ясно описать их.

Шаг 2. Подготовка руководителя.

Чтобы диалог с сотрудником был успешным, руководителю нужно:

- уметь находить психологический контакт с подчиненными;
- уметь планировать и анализировать работу подчиненных;
- понимать цели организации и задачи, стоящие перед сотрудником;
- знать стандарты и критерии выполнения работы;
- собрать максимально полную информацию о рабочих результатах сотрудника.

Подобные условия успешного проведения диалога связаны с умениями руководителя. Однако практика показала, что некоторые из них не могут поставить для своих подчиненных цели на год, затрудняются в выделении главного и т.п. Конечно, это относится больше к менеджерам низкого уровня. Чтобы устранить эту проблему, нашим учебным центром был подготовлен тренинг целеполагания.

Сложнее всего дело обстояло с необходимостью находить психологический контакт с подчиненным. Если задача не решалась, то требовалась целая батарея тренингов по развитию коммуникативных навыков. Как ни странно, многие руководители откровенно признавали, что у них есть определенные сложности в эффективном проведении диалога, и просили провести обучение.

Еще одна рекомендация связана с созданием в подразделении информационной базы, в которую заносятся бы промежуточные оценки работника в течение года, карьерные ожидания, сла-

бые и сильные стороны, допущенные ошибки, инициативы и т.п. Постоянный мониторинг поможет оценивающему составить четкое представление о достижениях сотрудника, трудностях и возможных неудачах. Подобная информационная база уже существовала в кадровой службе и показала высокую эффективность при ее использовании в управленческой практике.

С психологической точки зрения, руководитель должен иметь в виду, что цель оценки – помощь в повышении эффективности работы сотрудника, его отдаче и более полное использование его профессионального потенциала. Здесь не должно быть места эмоциям и субъективизму. Руководитель должен быть готов слушать и обдумывать то, что говорит оцениваемый, и вступать в диалог с ним.

Шаг 3. Проведение диалога с сотрудником.

Руководитель за две недели до собеседования назначает его время для сотрудника. Диалог обычно требует от получаса до полутора часов в зависимости от того, какую должность занимает оцениваемый работник. Для работы использовались переговорные комнаты, в этом случае не отвлекали рабочие телефонные звонки и коллеги.

Пока процедура не стала привычной, специалисты группы оценки персонала присутствовали на диалогах и помогали правильному течению процесса. Некоторые руководители просили, чтобы присутствовали специалисты, после нескольких диалогов они самостоятельно проводили диалоги, не испытывая каких-либо трудностей в общении.

Чтобы в процессе работы не возникало длительного молчания или беседы на сторонние темы, каждому руководителю предлагался следующий перечень примерных вопросов:

- В чем состоят основные требования к работе в Вашей должности?
- Какого уровня выполнения Вы достигли по каждому из этих требований?
- Какие цели профессиональной деятельности стояли перед Вами на прошедший период?

(2–3 цели)

- Возникали ли какие-либо дополнительные, незапланированные задачи?
- Как бы Вы сами могли оценить проделанную Вами работу?
- Что не удалось сделать? Почему это произошло? Что этому мешало?
- Решение каких задач запланировано на будущее?
- Достижение каких задач будет являться наиболее значимым для Вас, для компании?
- Как можно будет оценить их достижение (как можно будет понять, что они достигнуты?)
- Какие сложности могут возникнуть при их реализации? Как можно предупредить их возникновение (что Вы можете для этого сделать?)
- Каким образом можно было бы улучшить Ваши сегодняшние результаты?
- Используются ли сейчас Ваши умения, знания и способности наилучшим образом? Если нет, что следует предпринять?
- Какое обучение помогло бы улучшить Ваши рабочие показатели?
- Какие виды стимулирования будут являться для Вас предпочтительными?
- Насколько Вы довольны обратной связью, которую предоставляет Вам руководитель? и др.

Как оказалось, заранее сформулированные вопросы очень помогли руководителям в построении диалога. Кроме того, при подготовке рекомендаций были определены параметры целей профессиональной деятельности, которые определяются для сотрудника на будущее по итогам беседы. Они должны быть:

- конкретными, то есть содержать ответ на вопрос «что сделать?». Нельзя употреблять термины, не несущие конкретной смысловой нагрузки – «оптимальный», «достойный», «всеобъемлющий»;
- количественно (качественно) измеримыми. Для количественной измеримости используются цифры, для качественной – техническое задание или иной другой регламент;
- связанными с целями и задачами компании и/или подразделения. В идеале необходимо определить иерархию целей, двигаясь от философии предприятия к стратегическим и тактическим целям организации, а затем и подразделения;
- конечными. Если у цели нет срока исполнения, она скорее всего не будет достигнута;
- компромиссными, сочетать реальность и вызов. Иными словами, достижимость цели следует сопоставлять с показателями, превышающими предыдущий уровень деятельности.

Участие работников в постановке целей собственной работы приводит к лучшим результатам, чем принуждение или критика со стороны руководителя. Количество целей для одного сотрудника, как правило, не должно превышать пяти-семи. Если их будет больше, то сотрудник не сможет удерживать их в поле внимания, начнет распыляться. Кроме того, следует отличать цели от конкретных задач, как правило, определенных в годовом плане работы.

Чтобы руководители могли понять, как формулируются цели, можно провести соответствующий тренинг, в ходе которого поработать в этом отношении с воображаемым сотрудником. Для этого были созданы необходимые кейсы. Один из них представлен в приложении 1.

В процессе обучения участникам предлагалось проанализировать сильные и слабые стороны предлагаемых героев и, исходя из результатов анализа, поставить для них цели профессиональной деятельности на следующий год. Затем в группе прорабатывались ошибки руководителей – так называемые «неправильные цели». В противовес каждой «неправильной» цели формулировалась «правильная».

«Неправильные» цели	«Правильные» цели
Быть более активным	Внедрить в подразделении систему МВО, выделить внутри подразделения группу сотрудников, работающих над решением данной задачи
Повысить дисциплину	Сократить количество опозданий (не более 1 в месяц)
Работать лучше	Выполнить план продаж (указываются конкретные цифры)
Повышать управленческую компетентность	Пройти обучение на тренинге «Управленческие навыки руководителя»

Результаты диалога вносятся в бланк, который разработан в компании (приложение 2).

Успех оценочного собеседования решающим образом зависит от уровня развития у руководителя необходимых навыков и умения создать условия, способствующие достижению в ходе беседы основных целей ежегодной оценки. Анализ накопленного опыта позволяет выделить ряд факторов, оказывающих влияние на успешность диалога.

Во-первых, это уровень развития необходимых навыков у руководителя: умение устанавливать психологический контакт; владение методами активного слушания; убедительный анализ работы, проделанной сотрудником; способность правильно выбирать и использовать методы оценки.

Во-вторых, качество подготовки к собеседованию участников диалога. При этом подготовка руководителя предполагает: понимание целей организации и задач, стоящих перед оцениваемым работником; знание стандартов и критериев выполнения работы; сбор максимально полной информации относительно рабочих результатов оцениваемого работника; выявление путей получения наибольшей отдачи в профессиональной деятельности работника. Подготовка подчиненного будет качественной в случае понимания целей работы или задания; знания критериев и стандартов исполнения работы; адекватной оценки своих сильных и слабых сторон; видения связи своих рабочих результатов и перспектив собственной профессиональной карьеры.

В-третьих, в процессе проведения оценки необходимо активное участие работника; в случае необходимости оказание ему помощи, выработка конструктивных рекомендаций.

В-четвертых, важно достижение согласия относительно содержания предстоящей работы.

В-пятых, особое внимание уделяется организации контроля – установлению контрольных сроков и показателей, форм контроля.

Диалог, подготовленный и проведенный с учетом предложенных рекомендаций, дает возможность сотруднику и руководителю наладить взаимодействие, обеспечить обратную связь, учесть встречные ожидания, связанные с выполнением работы. Оценочное собеседование требует от руководителя не просто умения слушать, но умения слушать активно – это навык, который нужно тренировать.

Шаг 4. Завершение оценочного собеседования.

На этом этапе подводится итог, обобщаются данные ранее оценки, еще раз проговариваются цели и приоритеты предстоящего года. В этот момент руководителю важно обратить особое внимание на конструктивность критики. Подчиненный должен четко уяснить не только то, что он сделал что-то ниже установленных требований, но и как исправить допущенные промахи в будущем. Особенно важно обратить внимание на мотивацию сотрудника. Будет он после завершения собеседования гореть желанием совершенствоваться и достигать новых профессиональных высот или уйдет подавленным с мыслью о необходимости поиска нового места работы? Безусловно, собеседование следует завершать на позитивной ноте, формирующей стремление добиться лучшего.

В момент внедрения в компании новой системы оценки персонала непосредственно после диалога проводился опрос его участников. Как выяснилось, многим руководителям понравилось проводить диалог, у них появилась возможность поговорить со своими подчиненными не о текущих повседневных делах, а об общих проблемах и перспективах. В процессе диалога многие руководители (особенно молодые) отмечали, что получили совершенно неожиданную информацию, которая очень помогла в установлении контакта с подчиненными. Однако, помимо интереса и воодушевления, была и озабоченность – руководители были разочарованы ответами части своих сотрудников. Порой некоторые из них оказывались не в состоянии четко определить свои должностные обязанности. По результатам собеседований несколько специалистов были рекомендованы к зачислению в кадровый резерв, впоследствии они получили более высокие должности, а два человека в ходе диалога высказали желание уйти из компании – у них накопилось много претензий к организации работы, которые невозможно удовлетворить.

В целом диалог оказал мотивирующее воздействие на сотрудников, практика его подготовки и проведения способствует повышению эффективности управленческой деятельности.

Приложение 1

Кейс для обучения процедуре проведения ежегодного диалога**Непоседа Иван**

Возраст 23 года. Уже полгода работает у Вас в отделе специалистом по продажам. Активен, как никто, берется за задачи любой сложности, несмотря на то, что многие из них не может решить самостоятельно. Жаждет получать опыт и развиваться, но ему явно не хватает знаний, он часто упускает важные детали, импульсивен, не рассчитывает свои силы и время. По образованию юрист, только что закончил университет.

По выполнению плана Вы поставили ему 2, поскольку стабильный результат он не показывает. А вот при оценке потенциала ему можно поставить 4. Иван – это неиссякаемый источник энергии и активности, которой нужно придать правильный вектор. К тому же он молод и проявляет высокую лояльность к компании, стремится к карьерному росту и в принципе быстро усваивает новые знания.

Задание:

Проанализируйте сильные и слабые стороны сотрудника.

Сформулируйте цели его профессионального развития.

Укажите способы реализации поставленных целей.

Решите, каким образом вы сможете проверить, достигнуты ли поставленные цели.

Приложение 2

Бланк результатов ежегодного диалога с сотрудником

ФИО оцениваемого сотрудника _____

Должность: _____

Оценивается за период с _____ 201 ____ г. по _____ 201 ____ г.

Оценка сотрудника руководителем:

Выполнение профессиональных задач: _____ (в баллах)

Потенциал: _____ (в баллах)

Комментарии (сильные и слабые стороны):

Способы повышения эффективности работы сотрудника :

Цели (за счет чего можно повысить эффективность)	Способ реализации (как достичь цели)	Контроль исполнения (кто, каким образом контролирует)

Комментарии (насколько ценен сотрудник для компании, чем ценен, пожелания относительно карьеры в компании) : _____

Дата « ____ » _____ 201__ г.

И.О.Фамилия непосредственного руководителя _____

Подпись _____

И.О.Фамилия сотрудника _____

Подпись _____

Г.В. Гнездилов, Д.В. Винаев,
С.Р. Дзяншина, Е.А. Кокорева, А.Б. Курдюмов

ПСИХОЛОГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВРАЧА-СТОМАТОЛОГА

В статье анализируются проблемы структуры деятельности врача-стоматолога как организатора процесса лечебной деятельности, соматические заболевания и соответствующие им психологические сдвиги, обосновывается классификация личностных реакций на соматические страдания, предлагается программа психологической подготовки врача-стоматолога к эффективной профессиональной деятельности.

Ключевые слова: структура профессиональной деятельности стоматолога, гипертосоматозогнозия, диссоматозогнозия, гипосоматозогнозия, нормосоматозогнозия, общая и специальная психологическая подготовка, психогенные факторы деятельности.

Приоритетами современной государственной социальной политики является обеспечение психофизического здоровья граждан, формирование здорового образа жизни наших людей, повышение качества медицинских услуг – подчеркивается в Концепции развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 г. [1].

В рамках национального проекта «Здоровье» значительное место отводится ближайшим и долгосрочным задачам совершенствования стоматологической помощи населению. Их реализация, наряду с укреплением материальной базы, требует развития теоретических основ и прикладных исследований в стоматологии. Несмотря на некоторое оживление внимания к медико-психологическим проблемам со стороны научно-исследовательских, учебных заведений и отдельных специалистов, по мнению авторов, существует настоятельная необходимость расширения фронта исследовательских работ по психологии конкретных видов специализированной медпомощи. [7. С. 6–8]. Научно-технический прогресс, оснащение клиник и кабинетов современными лечебно-диагностическими комплексами повышают требования к медицинскому персоналу и создают предпосылки к повышению качества стоматологических услуг. При этом, на наш взгляд, возникает опасность «технизации», когда за лабораторно-инструментальными данными врач может не увидеть конкретного больного, упустить психологический контакт с ним, что в свою очередь, приводит к тяжелым переживаниям и соматическим страданиям пациентов [2. С. 29]. Сегодня реальные знания и возможности врачей-стоматологов, медицинских психологов ограничены недостаточной разработанностью проблематики и отсутствием интегрального научного труда на базе деятельностного подхода.

В этой связи, приоритетом нашего исследования является восприятие деятельности врача-стоматолога как своеобразного управленца – руководителя лечебной деятельности. Безусловно, в ней немалую роль играют правильно организованные коммуникативные процессы: с пациентами, их родными и близкими, коллегами-врачами и другими лицами. Однако главным предметом нашего интереса остается психологический аспект профессиональной деятельности и ее управленческая составляющая.

Алгоритм деятельности врача-стоматолога как организатора процесса лечебной деятельности может быть представлен следующим образом:

1. Оценка обстановки (ситуации взаимодействия с клиентом) :
 - оценка объема вмешательства – классификация проблемы (какая это проблема: хирургическая – удаление зуба, терапевтическая – излечение, ортопедическая – вставление зуба) ;
 - оценка состояния пациента – соматического состояния: уровень кровяного давления, аллергический статус и психологическое состояние: паникер или нет (уровень ситуативной и долговременной тревожности личности) .
2. Выработка решения – например, лечение кариозного зуба: если в данной ситуации профессиональной деятельности врача пациент оказывается с нормальной психикой (т.е. не находится в состоянии глубокого стресса), то производится анестезия и следует процедура лечения. При истероидном типе личности пациента анестезия предваряется премедикацией (лекарствами, а иногда и алкоголем) .
3. Процедура принятия решения – например, в ситуации необходимости ортопедической помощи (по физиологическим или эстетическим показателям) происходит выбор метода (технологии) протезирования, но обязательно с учетом: пола, возраста, социального положения, эстетических запросов, финансовой составляющей, уровня воздействия на пациента средств рекламы и его мотивации (кто чего хочет: импланта, вениры, металлокерамики и т.д.) .
4. Процесс планирования исполнения принятого решения и организация его исполнения в профессиональной деятельности врача-стоматолога имеют свою специфику: они неразрывно взаимосвязаны с процедурой принятия решения и тем отличаются от других (классических) видов управленческой деятельности, так как пациент уже сидит в кресле и оторвать эти акты друг от друга, а значит, и идентифицировать их в интеллектуальной деятельности практически невозможно.
5. Контроль за исполнением и коррекция принятого решения врачом происходят в ходе лечебной процедуры в зависимости от особенностей складывающейся профессиональной ситуации. Особенно тщательный контроль за собственной процедурой деятельности требуется от врача при прохождении особо значимых моментов в процедуре лечения. Контроль должен осуществляться визуальный и инструментальный, особенно когда процедуру лечения осуществляет группа врачей: старший и его подчиненные или практиканты.

Известно, что соматическое заболевание – это сложное заболевание, в котором наряду с клиническими страданиями человека, фазами и типами течения болезни, наблюдаются соот-

ветствующие им психологические сдвиги. Исследование данных процессов осуществляется в рамках отдельной научной отрасли – психосоматики, которая изучает влияние психических факторов на возникновение телесных заболеваний [4. С. 19]. В этом отношении соматогнозия – это психологическая характеристика соматического здоровья человека. Она определяется содержанием отношения человека к своему здоровью и является результатом взаимодействия личности, болезни и ситуации, связанной с ней. Определяющую роль в соматогнозии играет сама личность с присущими ей особенностями биологического, психологического и социально-психологического уровней её развития. Личностные реакции пациентов на соматические страдания имеют свою классификацию [4. С. 85–96].

Нормосоматогнозии в стоматологии – это достаточно редкий тип личностного реагирования человека на соматическое страдание, при котором пациент является аккуратным в регулярности посещений стоматолога, т.е. посещает его не при острой необходимости (когда клюнул жареный петух), а профилактически, проявляя адекватную заботу о состоянии своих зубов. Пациенты с нормосоматогнозией обычно относятся к сильным, уравновешенным и гармоничным личностям.

Гипосоматогнозии – это тип личностного реагирования на соматическое заболевание, при котором выявляется недооценка человеком тяжести и серьезности болезни зубов. При заболевании зубов такой человек не хочет обращаться к стоматологу даже при наличии финансового достатка. Этот тип людей может, «философствуя», объяснять свое поведение либо случайностью произошедшего, так как он считает, что у него подобного просто не может быть в жизни, либо обосновывает болезнь зубов возрастными закономерностями, с которыми, дескать, бесполезно бороться. Главной личностной особенностью таких пациентов является наличие у них повышенного болевого порога. На приеме у стоматолога они страшно боятся боли, переоценивают эффект ее воздействия и поэтому или долго не идут к врачу, или при посещении кабинета мешают ему выполнять свои профессиональные функции. Недооценка ими болезни зубов проявляется в высказываниях, утверждениях, представлениях и поведении. Данный тип реагирования на болезнь может проявляться в следующих ситуациях взаимодействия врача и пациента:

а) пациент отказывается от анестезии, пытаясь продемонстрировать тем самым свою храбрость. В этой ситуации врач может применить методы разъяснения, убеждения, внушения или дать возможность пациенту ощутить появление легкой боли в процессе лечения, доказав ему реальную необходимость применения анестезии;

б) когда к врачу приходят супружеские пары или родители, сопровождающие своего ребенка (так называемые «группы поддержки») и пытаются препятствовать анестезированию пациента. В данном случае необходимы решительные действия по устранению непрофессионального воздействия на врача со стороны сопровождающих лиц, удаление их из кабинета.

Основной причиной такого типа поведения больных является страх, господствующий у них на подсознательном уровне.

Гиперсоматогнозии – это такой тип личностного реагирования на соматическое страдание, при котором пациенты склонны переоценивать значимость заболевания зубов для дальнейших перспектив своей жизни, что не соответствует объективной опасности заболевания. Часто гиперсоматогнозии являются результатом ятрогенного фактора, т.е. эти люди в детстве были сильно напуганы стоматологами, что проявляется у них и в зрелом возрасте. Поэтому человек долго откладывает как первое обращение к стоматологу, так и последующие встречи. Главной причиной такого поведения является боязнь врача и операции, а приходит такой пациент лишь в случае нестерпимой боли, гноетечения из десен или же большого эстетического дефекта. Приход к врачу в таких ситуациях, как правило, предваряет использование методов народного самолечения, в первую очередь, алкоголя. (Этот же метод часто применяется и пациентами с гипосоматогнозиями). Пациенты данного типа при посещении врача пытаются продемонстрировать «глубину компетентности» в своей болезни, чаще всего – это поверхностные знания из Интернета. В большей степени этот тип поведения демонстрируют женщины, испытывающие дефицит внимания к своей персоне и нереализованные в социальном плане по причине занятости лишь домашними делами.

Диссоматозогнозии – это такой тип личностной реакции на соматическое заболевание зубов, когда больные отрицают наличие болезни, ее симптомов и отказываются от лечения с целью диссимуляции или под влиянием страха перед процессом лечения.

Данная классификация помогает врачу-стоматологу контролировать свое поведение и свою деятельность по принципу психологии «обратной связи», по реакциям больного, оценивать и корректировать их в кратчайшие сроки.

Таким образом, познание и учет психологических особенностей пациентов, содержания деятельности стоматологических специалистов (в первую очередь врачей) позволяет в ограниченное время достоверно изучить и оценить ситуацию, принять оптимальное решение на лечение, оперативное вмешательство со степенью риска, не превышающей степени риска самой болезни, а также реализовать его с позитивным психотерапевтическим эффектом.

Очень важной психологической особенностью деятельности врача-стоматолога является его готовность к ситуации, когда процесс лечения пациента может быть прерван в любой неподходящий момент из-за возникновения у него острых состояний (например, обморок по причине не менструального цикла, гипертонический криз и т.д.). В этом случае врач должен быть способен провести профилактику (предотвращение) таких опасностей, а в случае их возникновения – коррекцию методами эффективного лечения.

В деятельности стоматолога важную роль играют гигиенические требования профессиональной программы – чтобы успешно работать, он должен быть всегда выспавшимся, трезвым и без абстинентного синдрома, ежедневно тренировать мышцы спины для превенции появления в ней возможных болей (сколиоз позвоночника). Опасность для психофизического здоровья врача также представляют: силикоз – из-за попадания пыли в легкие при обработке бормашиной зубов пациентов и варикоз – по причине выполнения профессиональных задач на ногах и в напряженном состоянии мышц, часто в одном и том же положении. По этим причинам врачу-стоматологу требуется психологическое сопровождение деятельности. Основой такого сопровождения может стать специально разработанная программа психологической подготовки к эффективной деятельности. Данная программа может состоять из двух основных разделов: общей психологической подготовки и специальной психологической подготовки. Общая психологическая подготовка представляет собой деятельность по моделированию двух основных групп психогенных факторов: А и Б. К группе факторов А принято относить те, которые оказывают непосредственное воздействие на эмоциональную сферу психики врача-стоматолога: опасность переутомления и потери дееспособности, а значит, и дорогостоящего специалиста с точки зрения его подготовки, заражения ВИЧ-инфекцией, гепатитом, птичьим или свиным гриппом, герпесом (рот человека считается самым грязным местом в организме, поэтому требуется особое соблюдение мер безопасности), опасность снижения иммунитета; ответственность – за точность диагноза, за успех лечения, за минимизацию болевых ощущений, что во многом зависит от индивидуально-личностных особенностей пациентов; неопределенность (неполнота информации или ее противоречивость) при постановке диагноза. К группе факторов Б принято относить те, которые оказывают опосредованное воздействие на эмоциональную сферу психики личности: социально-психологические, например, влияние индивидуально-психологических особенностей пациентов на врача-стоматолога (тех, кто постоянно нервничает и тем самым оказывает психологическое давление) и эргономические, например, при некоторых манипуляциях возможно растяжение или переутомление каких-либо групп мышц и суставов; возможность нарушения зрения, вплоть до приобретения слепоты по причине постоянного использования ультрафиолетовой лампы; возможность заражения через кровь контактным путем. Кроме того, к эргономическим принято относить и факторы более сложного уровня: уровень развития тактильного компонента психики врача-стоматолога – способность диагностировать нужные для работы инструменты; визуального компонента – контроль за всеми действиями и зонами выполнения тактовых (инструментальный столик, механическое управление педалью стоматологической установки на уровне навыка и главное – выполнение всех действий, не теряя пациента из поля зрения, хотя бы периферического).

Специальная психологическая подготовка призвана обеспечить гигиеническую и саморегуляционную составляющие эффективности его деятельности, а общая психологическая подго-

товка – собственно профессиональную составляющую. Гигиеническая составляющая направлена на предотвращение (превенцию) возможности возникновения описанных выше заболеваний и различного рода отклонений в психофизическом здоровье врача, без чего невозможна эффективность его профессиональной деятельности.

Рассмотрим особенности саморегуляционной составляющей психологической подготовки врача-стоматолога.

Саморегуляционная составляющая предполагает необходимость обучить врача-стоматолога управлять своим поведением, оценивать и корректировать психическое состояние, адекватно воспринимать ситуацию, себя в ней и окружающих (пациентов, помощников и др.), корректировать свою эмоционально-волевую устойчивость, привить навыки психической саморегуляции в сложных ситуациях. Собственно профессиональная составляющая обеспечения эффективности деятельности врача-стоматолога предполагает моделирование максимального количества психогенных факторов деятельности, т.е. тех факторов, которые создают трудности в выполнении задач лечебной деятельности в каждой конкретной ситуации взаимодействия с пациентами или могут привести к «срыву» этой деятельности, к ее прекращению. К таким факторам можно отнести, например, индивидуально-психологические особенности реагирования пациентов на соматические страдания, которые способны принести различные формы зубной боли. Может происходить снижение уровня оперативной готовности врача-стоматолога к эффективной лечебной деятельности из-за монотонности, которая вызывается постоянным однообразным шумом бормашины, наклоном корпуса в одном направлении и т.д.

Таким образом, психологическая подготовка врачей-стоматологов рассматривается как система целенаправленных воздействий, имеющая целью формирование и закрепление у них психологической готовности и устойчивости преимущественно на основе самосовершенствования личностных и профессионально важных качеств, приобретения опыта успешных действий в реальных ситуациях лечения клиентов и в моделируемых, усложняемых до экстремальных условиях профессиональной деятельности.

Основная теоретическая и практическая задача психологической подготовки – это целенаправленное формирование и закрепление у врачей-стоматологов психических образов (моделей) их предстоящих, будущих и возможных действий.

Успешность действий врача-стоматолога во многом зависит от того, насколько психические образы, сформированные у него, соответствуют реальной действительности.

Литература:

1. Концепция развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года.
2. Адо А.Д. Этико-деонтологические вопросы экспериментальной медицины //Актуальные этико-деонтологические вопросы современной медицины: тезисы докладов научно-медицинской конференции, посвященной 60-летию образования СССР. М.: Изд-во АМН СССР, 1983.
3. Алисевич В.И. Вопросы медицинской этики, деонтологии и ответственности врача//Философские и социальные проблемы биологии и медицины /под ред. Г.И. Царегородцева. М., 1980.
4. Гнездилов Г.В., Константинова А.С. Психология обеспечения социальной работы. М.: СТА, 2009.
5. Макеева Л.А. Теоретические проблемы врачебной этики и медицинской деонтологии в условиях современной НТР: Автореф. дис. ... канд. филос. наук. Л., 1985.
6. Деонтология в медицине: в 2 т. /Вихляева Е.М., Гамов В.П., Горшков С.З., под ред. Б.В. Петровского, АМН СССР. М.: Медицина, 1988.
7. Проблемы деонтологии. Саранск, 1999.
8. Нестеров П.Н. Конспекты лекций по дисциплине «Юридическая деонтология». Луганск, 2001.
9. Квасенко Ю.Г., Зубарев А.В. Психология больного. Л.: Медицина, 1980.

ФЕНОМЕН САМООБМАНА КАК ИЛЛЮЗИЯ ВОСПРИЯТИЯ СОБСТВЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ

В статье рассматривается позитивное и негативное проявление механизмов психологической защиты; самообман как один из механизмов психологической защиты; приводятся примеры использования самообмана как механизма психологической защиты, осуществляется характеристика основных способов самообмана.

Ключевые слова: механизм психологической защиты; феномен самообмана; психологическая устойчивость личности; выборочное внимание и пристрастное объяснение произошедших событий как способы самообмана; иллюзии и потеря связи с реальностью.

Видение реальности своего существования позволяет сохранить единство разума, психологическую устойчивость, стабильность и дает возможность осознания ценностей жизни. Решать эффективно эти задачи многим людям удастся благодаря использованию различных механизмов психологической защиты. Наиболее часто встречающимися в жизни человека являются: проекция, сублимация и рационализация. Их проявление широко известно в психологии. Рассмотрим специфику их применения для достижения личностных целей самообмана, используемых в интересах уклонения от психотравмирующих факторов. Как правило, этим психологическим механизмом пользуется каждый человек, когда оказывается в трудной и критической жизненной ситуации. Причем, применяя механизм самообмана в интересах защиты своей психики, человек вскоре начинает всерьез верить в эту искаженную информацию, поскольку она для него представляется вполне комфортной. Через определенный промежуток времени, общаясь с другими людьми, он уже использует эту информацию как «абсолютно истинную». При этом может даже не ставить перед собой цель обманывать людей. Так, например, Н.В. Гоголь в своем произведении «Вечера на хуторе близ Диканьки» в описании тетюшки Василисы Кашпоровны замечательно представил работу данного механизма самообмана. Рассказывая о женщине, которая имела определенные проблемы со своей внешностью, он подчеркнул: «Рост она имела почти исполинский, дородность и силу совершенно соразмерную». При этом: «Замужем она никогда не была и обыкновенно говорила, что жизнь девическая для нее дороже всего. Впрочем, сколько мне помнится, никто и не сватал ее. «Весьма с большим характером...!» – говорили женихи и были совершенно правы».

Такой самообман происходит у человека, как правило, произвольно. При этом, испытывая состояние эмоционального возбуждения от значимости собственного «Я», человек теряет связь с реальностью в своем сознании. Подобная форма использования механизмов психологической защиты ведет к утрате искренности, что заставляет моделировать фальшивый образ собственной личности. В произведении «Петя» Василий Шукшин показал нам работу данного механизма: «Он – маленький, толстенький, грудь колесом, ушки топориком, нижняя челюсть – вперед. Любит свое конопатое тело: в субботу и в воскресенье до обеда он ходит по двору голый по пояс. И все поплаживает себя, похлопывает – все бьет каких-то мошек, комариков и разглядывает их. А то вдруг – ни с того, ни с сего – шлепнет ладонью по груди и потом долго потирает грудь». Это та цена, которую приходится платить, чтобы обеспечить выгодное восприятие собственной личности глазами других людей, то есть выигрышное на фоне проигрыша окружающих по сравнению с собой.

Зачем мы обманываем родных, близких нам людей и в первую очередь себя, тем самым создавая себе иллюзию собственной жизни, поворачиваясь «спиной» к реальности, которая есть на самом деле? Устремляясь навстречу шквалу страстей и впечатлений в желании сделать свою жизнь как можно лучше, человек рано или поздно начинает тонуть в самообмане и спустя время обнаруживает себя в состоянии стагнации – застоя, бездвиженности. Примером может служить разновидность отклоняющегося поведения – проституция. Известно, что основным путем привлечения (заманивания) в проституцию является социальная установка на легкое получение сверхприбылей и материальной выгоды, реализуемая «доверенными» лицами криминальных структур

посредством использования психологических механизмов убеждения, заражения, подражания, а также обещания благополучной жизни. Со временем у проститутки возникает, как правило, недовольство, неудовлетворенность собой и чувство вины. Окружающие видятся полными достоинств, на их фоне человек сам себе кажется недостойным, упускающим жизненные возможности. Боясь выпасть из колеи жизни, он усиливает контроль происходящего. Сознание еще больше сужается, ускоряется движение мысли от одного желания к другому в стремлении навстречу упущенное. То, что есть в реальности, не видится, не ценится, все собственные достижения уже в следующее мгновение кажутся незначительными. Так происходит движение из одного витка лабиринта самозащиты в другой.

Феномен самообмана можно диагностировать в особенностях человеческого понятийного аппарата (вербалики), в частности, в таких выражениях, как «мне кажется, что...», «если бы, то...», а также в неуверенной улыбке и даже в особенностях одежды. А.П. Чехов в своем произведении «Княгиня» показал это следующим образом: «Ей казалось, что она приносила с собою утешение, как луч или птичка. Ее приветливая веселая улыбка, кроткий взгляд, голос, шутки, вообще вся она, маленькая, хорошо сложенная, одетая в простое черное платье, своим появлением должна была возбуждать в простых, суровых людях чувство умиления и радости.» «Она улыбнулась и подумала, что если бы эти люди сумели проникнуть в ее душу и понять ее, то все бы они были у ее ног». Склонность к фантазированию у данной героини свидетельствует о ее стремлении к самообману.

Самообман – это ситуация жизнедеятельности, при которой желаемое выдается за действительное, реальность представляется такой, какой ее хотелось видеть в наших проекциях.

Пока происходящее каким-либо образом соответствует нашим представлениям, мы благополучны. Как только мы встречаем реальность, которая оборачивается для нас дискомфортом, противоречит нашим ожиданиям, например, нас не любят, отвергают, увольняют с работы, не уважают и так далее, мы испытываем отчаяние. Пристрастие к алкоголю, например, часто возникает по причине недовольства (неудовлетворенности) человека своим местом в жизни, стремлением уйти от той реальной жизни, в которой он живет, испытывая дискомфорт. При алкоголизме больной человек прячется от жизни, не устраивающей его. При этом формируется особая защитная алкогольная установка, которая является наглядным примером самообмана. Она проявляется во всех компонентах человеческой психики: интеллектуальном, мотивационном, эмоциональном, волевом, поведенческом. Но в отчаянии этот человек находится не от того, что с ним случилось в конкретный момент, а потому, что его проекции – всё, что он планировал и чем обманывал себя, разрушила суровая жизненная реальность.

В другом случае – у суицидента – складывается жесткая фиксация психики на травмирующих эпизодах его жизни, которую усиливают негативные переживания. Задача психолога состоит в том, чтобы создать у суицидента представление о том, что какой бы трудной ни была проблема – она преодолима, разъяснить ему, что у других, возможно, известных ему людей, возникал еще более тяжелый кризис. Однако они справились с ним успешно! И у него тоже все в жизни получится. Но для этого при планировании действий выхода из кризиса суицидент не должен занимать пассивную позицию, не возвращаться к обсуждению своего эмоционального состояния (фокусирование на ситуации), а проявлять активность в выработке конструктивного плана поведения, направленного на преодоление неблагоприятных обстоятельств.

Реальность всегда разрушает проекции и иллюзии. Сопротивляясь реальности, не принимая факты реальной жизни, можно ввергнуть себя в депрессию, дойти до ипохондрии, безумия, суицидальности. Но реальность при этом все равно останется реальностью. Либо мы принимаем её и живем с тем, что есть, либо вводим себя в состояние самообмана.

Самообман может быть гипертрофированным состоянием, когда человек создает иллюзию собственного бытия и противопоставляет её реальности жизни. Внутренние противоречия и нестерпимость эмоциональных переживаний таковы, что личность может полностью оторваться от действительности. В своем рассказе «Душечка» А.П. Чехов на примере главной героини продемонстрировал механизм самообмана: «Это была тихая, добродушная, жалостливая барышня с кротким, мягким взглядом, очень здоровая. Глядя на ее полные розовые щеки, на мягкую белую шею с темной родинкой, на добрую наивную улыбку, которая была на ее лице, когда она слушала что-нибудь приятное, мужчины думали: «Да, ничего себе...». Она постоянно любила кого-нибудь и не могла без этого». У кого-то из нас больше иллюзий самообмана, у кого-то меньше, у

кого-то совсем немного – это зависит от степени развития рефлексивных механизмов личности и ее психологической готовности к встрече с различными трудностями жизни.

Если мы психологически готовы встречаться с тем, что бывает в жизни неприятного или экстремального, то постепенно начинаем приобретать опыт преодоления самообмана, формируем у себя психологическую устойчивость. Чем меньше грезим и проецируем, тем больше приближаемся к реальности. Например, в телепередаче «Авиаторы», от 1 февраля 2010 года был представлен эпизод из жизни летчика Олега Силина, который во время авиационной катастрофы чудом выжил, но потерял обе ноги. Именно в то время, когда врачи пытались его успокаивать, обещая подобрать качественные протезы, он принял для себя неожиданное решение – повторить подвиг Алексея Маресьева, научиться вновь летать, но уже без ног и успешно выполнил собственное обещание.

В «Толковом словаре» С.Ю.Ожегова и Н.В. Шведовой указывается, что **самообман** – это обман самого себя, внушение себе того, чего нет в действительности [1]. Итак, это специфическая, неосознанная ложь самому себе.

Как нам удастся лукавить с собственной персоной? Рассмотрим два способа самообмана:

**Выборочное
внимание**

**Пристрастное
объяснение
произошедших
событий**

Первый способ – выборочное внимание. Мы дольше задерживаем внимание на тех новостях о себе самих, которые считаем хорошими, плохие же устаиваются значительно меньшего внимания. Например, мы с удовольствием слушаем вновь и вновь, когда кто-то посторонний подчеркивает наши достоинства, однако неприятную информацию о себе пропускаем мимо, чаще даже отталкиваем от себя.

Второй способ – пристрастное объяснение произошедших событий. Например, нам удалось добиться успеха в каком-нибудь деле – это, безусловно, наша заслуга и больше ничья. Но если мы с треском провалились, то виноваты в этом бывают – плохое стечение обстоятельств, отсутствие помощи со стороны окружающих или, того хуже, их желание подставить нас. С учетом данного психологического механизма Дж. Роттерром разработана диагностическая методика, которая называется «уровень субъективного контроля (УСК)». Ее использование демонстрирует, например, ситуацию преобладания у личности экстернального локус-контроля, когда она все свои неудачи объясняет ошибками окружающих, при этом не признавая своих собственных. При преобладании у личности интернального локус-контроля она все недостатки стремится оценить с позиции собственных недоработок, а успехи – с позиции вклада других людей.

Мы часто грешим предвзятым отношением не только к тем событиям, которые уже свершились, но и к своей дальнейшей жизненной стратегии. Оценивая какие-либо ситуации или принимая решения, мы подбираем аргументы таким образом, чтобы подтвердить свою собственную устоявшуюся позицию и не допустить ее опровержения. Причем делаем это неосознанно, полагая, что мы объективны и всегда правы. Типичный пример – то, как мы оцениваем любимого человека. Естественно, нам известно, что он самый умный, самый добрый и прочее, однако нам требуется изо дня в день получать доказательства этого. И мы их получаем, концентрируясь на его достоинствах и «не видя» недостатков.

Итак, человек зачастую существует в мире, созданном его воображением, которое настроено по большей части положительно. А с какой, собственно, целью человек обманывает сам себя? Опасен или полезен самообман? Однозначного ответа нет, как нет ничего однозначного в человеческой психологии. С одной стороны, поддаваясь самообману, мы создаем вокруг себя некое подобие защитной оболочки, позволяющей лучше чувствовать себя в этом огромном мире, не склонном идти нам на уступки. С другой – прячем голову в песок, не замечая за собой недостатков, откладывая решение многих проблем на потом или вообще забывая о необходимости их реше-

ния. Это и есть работа механизма психологической защиты – вытеснения, еще одного проявления феномена самообмана.

Надо признать, что иногда от восприятия самого себя через «розовые очки» может быть немалая польза. Когда мы затеваем какое-нибудь новое дело, то наша уверенность в том, что оно обречено на успех, часто действительно помогает этого успеха достичь. Случается так, что безумные на первый взгляд фантазии превращаются в реальность. Во многом это происходит потому, что по ходу дела мы остаемся нечувствительны к чужим негативным высказываниям, зная, что всё будет хорошо. Это позволяет сформировать определенный уровень психологической устойчивости.

Иногда отрыв от реальности может стать губительным. Пренебрегая сигналами, поступающими извне, полагаясь только на собственное, излишне оптимистическое видение ситуации, можно пропустить симптомы надвигающейся серьезной болезни или беды. Так часто случается у лиц, которые, используя механизмы психологической защиты, специфически реагируют на симптомы и синдромы болезни. Люди с гипертимоматозогнозиями и гипосоматозогнозиями могут либо проявлять излишне бурную активность, направленную на лечение болезни, либо, занимаясь самообманом, убеждать себя в том, что никакие болезни им не могут быть присущи и поэтому не надо ничего предпринимать.

Знание психологических механизмов самообмана позволяет сформировать у себя навыки адекватной рефлексии событий и явлений. Многое при этом зависит от нашего собственного умения поддерживать хрупкое равновесие между самоискренностью и самообманом. Человек в диалоге с самим собой позволяет себе дойти до определенной точки искренности и решить – идти дальше или остановиться в зависимости от того, что лучше психологически «защитит» личность. Главное при этом – не навредить самому себе. В зависимости от того, как мы воспринимаем себя, зависит и то, каким мы видим весь мир вокруг.

Самообман представляет собой особый случай внутреннего диалога, аутокоммуникации: здесь и обманывающий, и обманываемый представлен в одном лице. Когда субъект понимает, что его обманывают другие, он всячески противится этому, бывает критичен, однако гораздо сложнее осознать свое собственное заблуждение. Человек оказывается в плену собственных иллюзий, от которых невозможно безболезненно избавиться, поскольку иллюзии являются частью любого человеческого сознания.

Защитным механизмом личности является также обособление. Как отмечают в своей работе Д. Креч, Р. Кратчфилд и Н. Ливсон, человеческий разум способен, в определенных обстоятельствах, развивать две логически несовместимые концепции одновременно, не осознавая их очевидную противоречивость [2]. Данный феномен получил название «логиконепроницаемой перегородки», это одна из форм феномена обособления. В данном случае одно направление мыслей изолируется от других таким образом, что взаимодействие между ними ослаблено и поэтому конфликт между противоречащими векторами не возникает. Более того, между ними возникает некая взаимосвязь. В результате человек, привыкая лгать самому себе, тем самым создает предпосылки для того, чтобы его легко обманывали другие. При этом он сам бы мог также легко обманывать других.

Российский философ Д.И. Дубровский различает три предметные области, по отношению к которым можно говорить о наличии феномена самообмана:

- когда человек обманывает себя относительно собственной персоны (уровня развития своих действительных качеств, знаний, достигнутых результатов, своего будущего);
- когда он обманывает себя относительно других субъектов (отдельных лиц, групп, организаций), оценивая их качества, намерения, возможности по отношению к себе;
- когда он обманывает себя относительно каких-либо предметов (их реальных существования, местоположения, стоимости, функциональных возможностей), а также событий и обстоятельств [3].

В психологии принято выделять четыре критерия самообмана:

- наличие двух противоречащих друг другу убеждений;
- противоположные убеждения представлены одновременно;
- одно убеждение субъектом не осознается;

– действие, которое определяет, какое из убеждений является, а какое не является предметом осознания – мотивированное, а не случайное действие [4].

Проблема самообмана остро встает при прохождении человеком различного рода тестирования. Дело в том, что отделить сознательное искажение информации с какой-либо определенной целью от неосознанных проявлений социальной желательности достаточно сложно. Поэтому психологам при диагностике искажения информации важно установить степень осознания человеком истинного намерения выразить определенную позицию.

При диагностике защитных механизмов личности необходимо определение следующих трех показателей:

- сформированности функции регуляции переживаний (специфических форм отреагирования, редукции или ослабления переживаний, а также их трансформации);
- ведущего типа (функции) регуляции переживаний;
- степени зрелости защитных механизмов [5].

Понятие «психологическая защита» впервые ввел З. Фрейд, понимая под ним систему механизмов самообмана, позволяющих личности не осознавать того, чего ей не хочется [6]. Эти механизмы подробно были описаны его учениками. К ним, в частности, относятся: проекция (приписывание другим того, чего не хочется признавать в себе), сублимация (реализация либидозных желаний в символической форме, например через юмор и в художественном творчестве), рационализация, понятие о которой ввел известный психоаналитик Э. Джонс в 1908 г. [7].

Рационализация как защитный процесс состоит в том, что человек изобретает вербализованные и на первый взгляд логичные суждения и умозаключения для ложного объяснения, оправдания своих фрустраций, связанных с неудачами, беспомощностью. Выбор аргументов для рационализации – преимущественно подсознательный процесс, так как мотивация процесса рационализации проявляется именно подсознательно. При этом реальные мотивы процесса самооправдания или защитной аргументации остаются для личности неосознанными, вместо них индивид изобретает мотивировки, приемлемые аргументы, предназначенные для оправдания своих действий, психических состояний. От сознательного обмана защитная аргументация отличается произвольностью своей мотивации и убеждением субъекта, что он говорит правду. В качестве аргументов для самооправдания используются различные «идеалы» и «принципы», высокие, общественно ценные мотивы и цели.

Хотя человек может начать процесс самооправдания и до наступления фрустрирующей ситуации, т.е. в виде предвосхищающей психической защиты, однако чаще встречаются случаи рационализации, возникающие после фрустрирующих событий.

Вопрос о самообмане содержит в себе одновременно и вызов, и признание. Это две стороны одной медали. Конечно, так же как и обман, самообман имеет различные градации, свои «высокие» и «низкие» формы. Он может быть и даже чаще всего бывает трусливым бегством от реальности. Так или иначе, но в числе человеческих способностей, достойных того, чтобы быть предметом особого внимания, должно быть найдено место и для самообмана, ибо способность к последнему (при условии правильной дозировки) может в определенных ситуациях обеспечивать актуализацию многих других способностей человека.

Литература:

1. Толковый словарь русского языка/ С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова.
2. Психологическое самообразование: читая зарубежные учебники. Проблема психологии личности. М.: Школа-пресс, 1992.
3. Обман. Философско-психологический анализ. М.: Рэй, 1994.
4. Gur R.C., Sackeim H.A. Self-Deception: a Concept in Search of a phenomenon // J. of Personality and Social Psychology. 1979. V. 37.
5. Туревская Т.А. Диагностика механизмов и функций регуляции переживаний в подростковом возрасте. Диагностика и коррекция нарушений социальной адаптации подростков. М.: Научная книга, 2004.
6. Фрейд З. Психология бессознательного. М.: Просвещение, 1989.
7. Jones E., Rationalization in everyday life// J. of Abnorm. Psychol. 1908. № 3.

АУТОТРЕНИНГ КАК СРЕДСТВО ГАРМОНИЗАЦИИ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ ЛЮДЕЙ

В статье раскрывается сущность, краткое содержание таких методов работы с психикой и телом, как самовнушение, йога и медитация, даются рекомендации, как избавиться от негативного психического состояния в конкретной жизненной ситуации.

Ключевые слова: саморегуляция, самовнушение, йога, медитация, пессимизм, психофизическое здоровье, методы психологической самопомощи.

В современном беспокойном мире, в том числе и в России, все чаще встает вопрос о душевном благополучии, как общества, так и отдельной личности. Человечество далеко продвинулось в медицине – теперь беспокоящий нас орган можно удалить или заменить. Но когда мы лечим наши болезни, то не всегда учитываем то, что их первоисточник остается в нас, в нашем сознании. Он вновь приведет к подобному же заболеванию. «В самом организме от природы заложены принципы гармонии. Организм сам «знает», каким он должен быть, чтобы стать совершенным. В каждом человеке есть целительные силы, оберегающие эту гармонию и стремящиеся в случае ее нарушения восстановить равновесие» [4. С. 11].

Душа и тело взаимосвязаны так, что любая психическая болезнь (стресс) может вызвать соматическое проявление и наоборот. Эмоции выступают главным источником энергии, которая вызывает у нас либо плохое, либо хорошее настроение. Оптимисты верят в свои жизненные силы, а у пессимистов преобладает чувство обреченности. В каждом человеке живет и оптимист, и пессимист – две крайности, которые в разное время дают о себе знать. Перевозбуждение так же, как и повышенная заторможенность, может отрицательно влиять на нас, поэтому необходимо равновесие и душевный покой. «Тяжелое является основой легкого. Покой есть главное в движении» [5. С. 147].

«Каковы наши мысли – таковы мы сами» [4. С. 58]. Сознательный контроль над нашими мыслями, их преобразование из негатива в позитив приводит к ситуации, когда мы становимся более успешными и счастливыми. Л.Н. Толстой полагал, что счастье зависит не от происходящих вокруг нас событий, а от того, какими мы их видим. Таким образом, если человек не интерпретирует какое-либо событие как стрессовое, то стрессовая реакция не возникает.

От негатива также может спасти здоровый образ жизни, физическое развитие, повышение функциональных резервов человека. Но они не могут не дополняться духовным самосовершенствованием. Возможно через тело воздействовать на душу и наоборот. В этом смысле эффективным средством влияния выступает аутотренинг, а одним из методов аутогенной, т.е. самостоятельно вызванной релаксации, является самовнушение. Это процесс внушения, адресованный самому себе. Самовнушение позволяет вызвать у самого себя те или иные ощущения, восприятия, управлять процессами внимания, памяти, эмоциональными и соматическими реакциями. Физиологической сущностью самовнушения является концентрированное раздражение определенной области коры головного мозга, которое сопровождается сильнейшим торможением отдельных отделов коры, представляющих функции всего организма. Так мы можем влиять на свою психику. Примером самовнушения может служить феномен танцев на огне: «Верьте, что огонь ваш друг, верьте в своего учителя и надейтесь только на себя, пока это будет так – огонь вас не тронет..» – с таких слов начинается «обработка» новичков. Слово является великой силой, способной действовать на наше подсознание. Главное – искренне верить в то, что вы говорите.

Одним из первых, кто досконально изучил природу внушения и сформулировал ряд важнейших принципов, был Э. Куэ. Основной его принцип носит название «закон обратного эффекта». Его суть состоит в следующих рассуждениях: если человек, мечтая о достижении какой-то цели, думает про себя: вот бы хорошо этого добиться, но... наверное, ничего у меня не получится, то сколько бы ни прилагал он усилий, результат будет нулевым. В самом слове «постараюсь» уже заложено сомнение и ожидание неудачи. Поэтому, наметив цель, ни в коем случае не «старайтесь» к ней приблизиться; верьте – вы непременно ее достигнете!

О значимости самовнушения может свидетельствовать, например, следующая ситуация. Представьте себе, что на земле лежит четырехметровая доска шириной в 30 см. Очевидно, что

любой из нас пройдет по ней и глазом не моргнув. Положите ее концами на два стула – задача усложняется совсем ненамного, потребуется лишь большая осторожность. А теперь представьте себе, что та же доска соединяет крыши двух десятиэтажных домов.. То-то же: ступить на нее действительно будет опасно – страх высоты приведет в действие закон обратного эффекта, а значит, падение почти неминуемо. Когда воля и воображение вступают в конфликт, считал Э. Куэ, имея в виду извечный спор сознания с подсознанием, – последнее неизменно одерживает победу.

Самовнушение, как и внушение, осуществляется без всякого усилия, простым способом. Главная формула самовнушения: с каждым днем во всех отношениях мне становится все лучше и лучше. Эта фраза адресуется нашему подсознательному «Я» и повторяется около 20 раз.

Важным в процессе самовнушения является использование образов, с помощью которых можно вызвать и стимулировать изменение телесных и нейрофизиологических функций. Для этого используется фокусированное представление образов в состоянии психической релаксации. Отрицательные образы и мысли вызывают отрицательные состояния и в организме. Тогда возникает вопрос: откуда появляются отрицательные мысли и как их перевести в положительные? Для этого К. Ниши предлагает следовать «Правилам сильного человека»:

Не бегите от страха. Для борьбы со страхом нужно представить худший вариант того, что может случиться – то, что вы пережили в воображении, перестает пугать. Тот, кто примирился с самым худшим, уже не может ничего потерять, он может только что-то приобрести! Не стоит прятать страхи от самих себя, загоняя их в глубину подсознания – так нельзя избавиться от неприятных состояний, которые негативно влияют на здоровье человека.

Не трать силы на жалость к себе. Это опустошает жизнь и истощает, возвращает человека к тем же тягостным мыслям. Нужно устремить мысли в будущее и жить в настоящем.

Не живите в прошлом. Прошлое изменить невозможно, зато будущее в нашей власти. Забывание в прошлом – это бегство от будущего, которое отнимает у нас много сил. Поэтому начать сначала никогда не поздно. Невозможно жить, постоянно ощущая груз прошлых потерь и неудач, отпусти их. А сохранять надо только хорошие воспоминания.

Не останавливайтесь на мыслях о плохом. Мир в детстве был таким ярким, объемным, интригующим и интересным. Разве он изменился после того, как вы выросли? Нет, он остался тем же самым, а изменилось лишь ваше отношение к миру, его восприятие. Многие стали привычным и скучным. Потому не давайте опыту надевать на ваши глаза тусклые очки, от которых блекнут краски. Психологами было установлено, что ослабление памяти в старости связано с потерей интереса к окружающему миру, а не с ухудшением работы мозга. Старайтесь сохранить свежесть восприятия, не упускайте возможность полюбоваться облаками в небе, каплями дождя на стекле, летящими снежинками. Взрослые всегда куда-то летят, и куда они в итоге прилетают?

Научитесь прощать. Человек, носящий в себе целую гору обид, не может быть здоровым. Прощение – это расставание с горечью обид, с болью, с тягостными воспоминаниями, со всем негативным, что было в нашей жизни. Если с каким-либо человеком у вас связаны неприятные ассоциации – просто выпустите его из своей головы, лишний багаж там не нужен. Пренебрегайте своими обидчиками и нанесенными вам обидами и будьте здоровыми! [4. С. 51].

Решить практические задачи самовнушения помогает *йога* (в переводе с санскрита означает «связь», «единение»). Это не только физические упражнения. Йога – «наука, которая развивает индивидуальность, ведет человека к гармонии, миру, концентрации и балансу. Она помогает занятиям медитации» [3. С. 275]. С естественнонаучной позиции йога представляет собой метод самодисциплины. Она учит нас сознательному управлению и регуляции моторной, сенсорной, вегетативной и психической деятельности. Она помогает точно исследовать внутренний мир человека. Это путь, при прохождении которого мы можем приобрести новые, доселе неизвестные нам способности и силы, это путь к максимальной реализации личности в плане как физического развития, повышения функциональных резервов организма, так и духовного самосовершенствования.

Заниматься йогой нужно на пустой желудок (утром), или через 4 часа после еды. Важно практиковать йогу в одно и то же время, 5–6 раз в неделю. Упражнения выполняются на полу, в сухом, чистом и хорошо проветренном помещении. Во время занятий не допускается музыка.

Сама методика достижения «освобождения» (самадхи) через йогу содержит 8 основных ступеней, которые расположены в строго определенном порядке и дополняют друг друга.

● *Яма (воздержание)*. Не научившись воздерживаться от бесполезного, нельзя серьезно заниматься полезным. Всякое никчемное деяние, раздражение и мысль сокращают возможность полезного восхождения, творчества и общения с прекрасным. Тело, перегруженное лишней пищей, тотчас начинает перерабатывать ее в жир. Психика, отвечающая на все раздражения, без концентрации приведет к психическому потрясению или расстройству. Надо воздерживаться от раздражения и оставаться невозмутимым, постоянное беспокойство лишь мешает верной оценке ситуации и принятию наилучшего решения.

● *Нияма (соблюдение правил)*. Это воспитание в себе положительных качеств: довольствоваться необходимым, быть постоянно бодрым, опрятным, невозмутимым, умеющим стойко переносить жару, холод и другие лишения; быть чистоплотным во время приготовления и принятия пищи, содержать свое тело в чистоте; культивирование чувства дружбы, симпатии ко всему живому; уважение любого труда, любовь к размышлениям и стремление всеми силами к знаниям.

● *Асана (положение тела, поза)*. Эта ступень образует вместе с 4 и 5 ступенями «хатха-йогу» – мощная йога. Она представляет собой йогическую физкультуру. Асаны – позы, при выполнении которых достигается управление физическим телом, перераспределение энергии в организме.

● *Пранаяма (задержка дыхания, управление им)*. С помощью управления дыханием можно приобрести власть над своим телом и сознанием. Когда мы спокойны и счастливы, наше дыхание ритмично и нормально. Но как только мы раздражаемся и злимся, дыхание становится более быстрым и аритмичным, и мы теряем ощущение хорошего самочувствия. Дыхание считается более правильным, если дыхательных циклов немного (14–18 в мин.). Психологами выявлено, что долгожители дышат неглубоко и редко. У йогов, например, 4–6 дыхательных циклов в мин.

● *Пратьяхара (удаление чувств)*. Это отвлечение чувств от предметов, от всего внешнего, мешающего. Это сознательное создание безусловной, всепоглощающей доминанты, способной нейтрализовать слабые доминанты и избавить нервную систему от влияния ненужных помех. Без овладения такими навыками практически невозможно серьезно тренироваться в сосредоточении.

● *Дхарана (удержание мысли на определенном предмете)*. Это умение сосредоточиться на каком-нибудь конкретном или абстрактном явлении, отделив от него все, что к нему не относится. Используемая здесь техника «созерцание объекта, не моргая» позволяет достигнуть высоких ступеней созерцания, улучшить зрение, интуицию, развить ясновидение. Реализуется она следующим образом:

- поза – стоя, руки свободно висят вдоль туловища;
 - стойте прямо, смотрите прямо перед собой вперед на 2 метра на какой-либо объект;
 - дыхание произвольное, незаметное;
 - смотрите на объект, не моргая, не обращайте внимания ни на какие реакции: слезы, резь, боль – все надо терпеть. Возникающие перед взором картинки, видения игнорировать.
- Упражнение выполняется от 3-х до 10 мин. Максимум – 30 мин.

● *Дхьяна (размышление)*. Это дхарана, продолженная во времени, или способность удерживать мысли на определенном предмете, проводить его глубокий анализ и синтез. В итоге познаваемый предмет воспринимается как целое.

● *Самадхи (просветление, освобождение)*. Сознание обретает новое качество – способность видеть и проникать в суть вещей. Познающий субъект и познаваемый объект как бы полностью сливаются воедино, становясь тождеством вне времени и пространства. Это прозрение, просветление, которое наступает, когда человек освобождается от привязанности к слову и знаку. В самадхи человек полностью владеет своими физическими и психическими способностями.

В аутогенную тренировку также входит медитация, которая используется и в некоторых других методиках психической саморегуляции. *Медитация* (от лат. размышлять, обдумывать) – сосредоточение мысли, концентрация внимания на каком-либо объекте. Следующими друг за другом концентрацией (дхарана), медитацией (дхьяна) и созерцанием (самадхи) достигается фиксация разума на одной мысли или предмете (саньяма). [3. С. 277]. Конечная цель медитации, например, в буддизме – достижение состояния нирваны. Это коренная перестройка сознания,



Рис. 2. Ваджрасана - поза

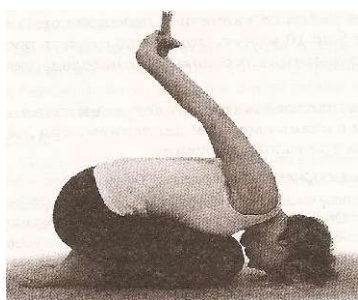


Рис. 1. Йога-мудра.

при которой утасуют все желания, привязанности, чувство эгоизма. Медитация позволяет снять нервно-психическое напряжение, дает возможность отстраненно наблюдать себя и свое поведение в какой-либо проблемной ситуации.

В медитации существуют разные объекты для сосредоточения:

1. *Медитация на мантрах.* Мантра – слово или фраза, многократно повторяемая, обычно про себя. Это может быть молитва или стих. В методике трансцендентальной медитации мантра выбирается из нескольких санскритских слов, чаще используется мантра «Ом». Можно самому создавать мантры, соответствующие эмоциональным состояниям. Пример мантра-медитации «Ом»:

➤ *концентрация на Центре просветления* – сядьте прямо, позвоночник ровный. Это может быть поза лотоса, полулотоса, ваджрасана (алмазная поза), простое скрещивание ног. Позиция рук – одна из мудр. Мудра – положение тела, обеспечивающее циркуляцию энергии по замкнутым каналам, что исключает ее потери и направляет в определенные структуры. Глаза прикройте. Дышите носом, животом. Концентрируйтесь на центре лба – центре просветления. Визуализируйте яркий белый цвет как свет полной Луны. Выдохните воздух, вдыхайте и на выдохе произносите мантру «Ом». Повторите 21 раз.

➤ *Концентрация на Центре Праны:* Сядьте прямо, позвоночник ровный, поза та же. Концентрируйтесь на кончике носа – Центре Праны. Визуализируйте яркий синий цвет, как шея у павлина. Выдохните воздух, вдыхайте и на выдохе произносите ман-

тру «Ом». Повторите 21 раз.

2. *Медитация на янтрах* (зрительная концентрация). Объектом для концентрации является зрительный образ. В восточных культурах часто используются янтры – геометрические фигуры, предназначенные для медитации, например, «мандала» – квадрат внутри круга, – символизирующая единство человека и вселенной.

3. *Сосредоточение на физических действиях.* Например, сосредоточение на повторяющихся дыхательных движениях, продолжительные хороводные танцы с повторяющимися движениями. Медитативные переживания могут возникать при длительном беге трусцой.

4. *Решение парадоксальной задачи.* В этом случае для размышления дается парадоксальная на вид задача, например: «Как звучит хлопок одной ладони?»

Механизмы действия медитации связаны с функциональной асимметрией полушарий головного мозга. Одно полушарие мыслит логикой и словами, а другое – образами и чувствами. Роль объекта для концентрации заключается в том, чтобы дать возможность работать интуитивному мышлению. Это происходит, когда аналитический ум затихает. Интуитивный путь ведет к «исключительному познанию» – состоянию нирваны или сатори.

Сам процесс медитации был представлен Дж. Эверли и Р. Розенфельдом в виде оси, названной «медитативным континуумом»:

Медитация начинается	Скука	Отвлекающие мысли	Глубокая релаксация	Отстраненное наблюдение	Сверх- сознание
-------------------------	-------	----------------------	------------------------	----------------------------	--------------------

Рис. 3. Медитативный континуум

Состояние сверхсознания является целью медитации. Оно включает в себя все предыдущие состояния, отличаясь лишь большей интенсивностью переживания. Сверхсознание характеризуется как хорошее настроение, спокойствие, умиротворенность; ощущение единства с окружающим; непередаваемость ощущений; изменение пространственно-временных соотношений; обострившееся восприятие реальности и смысла окружающего; парадоксальность, то есть принятие такого положения вещей, которые кажутся для обывочного сознания парадоксальными.

Условиями, способствующими успешной медитации, являются: спокойное окружение, удобная поза, пассивная установка, восприимчивое психофизиологическое состояние.

Широко известен метод медитации Г. Бенсона, который предполагает следующую последовательность действий:

1. Сесть спокойно в удобной позе.
2. Закрыть глаза.
3. Расслабить все мышцы, начиная с мышц ног и заканчивая мышцами лица. Сохранять состояние расслабленности.
4. Дышать через нос. Осознать свое дыхание. После выдоха произносить про себя слово «один»: вдох.. выдох – «один». Дышать легко и естественно.
5. Сохранять принятую позу от 10 до 20 минут. Можно открыть глаза, спокойно посмотреть на часы. Когда закончите, посидите несколько минут – сначала с закрытыми, потом с открытыми глазами. Не вставайте еще несколько минут.
6. Не беспокоиться о том, насколько успешно и глубоко достигается релаксация, не мучаться и не напрягаться – позволить релаксации возникнуть в своем темпе. Если пришлось отвлекаться, спокойно относиться к этому и возвратиться к повторению слова «один». Постепенно, по мере повторения, релаксация будет возникать легче. Применять эту технику 1–2 раза в сутки в любое время – но не ранее, чем через 2 часа после еды [1. С. 235].

Описанные методы аутогенной тренировки успешно дополняют друг друга, что позволяет использовать их совместно.

В нашей действительности люди познают окружающее бытие, его законы, исключив из процесса познания самого себя и находясь в стороне. Так они забывают о себе. Мы ценим менее всего главное – это самих себя. Сущность человека – не тело, это его душа. Лечение души можно начать всегда.

Литература:

1. Александров А.А. Аутотренинг: Справочник. М., 2007.
2. Игнатьева Т. Лечебная йога. М., 2008.
3. Лебединская О. Джайна-йога: история, теория, практика. М., 2006.
4. Ниши Кацудзо. Система укрепления энергии жизни. СПб., 2002.
5. Фромм Эрих. Искусство любить. СПб., 2008.

Экономика

Д.Н. Ермаков

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются методики оценки земельных участков, изложенные в Методических рекомендациях и в «Общих понятиях и принципах оценки (ОППО)» МСО 2003.

Ключевые слова: рыночная стоимость, оценка земельных участков, методы оценки, Международные стандарты оценки (МСО), Общие понятия и принципы оценки (ОППО).

Оценка имущества играет все большую роль в современной российской экономике. Такие операции, как купля – продажа жилья и другой недвижимости, кредитование под залог, страхование, налогообложение недвижимости, имущественные споры, реализация инвестиционных проектов, невозможно представить себе сегодня вне связи с профессией оценщика. Особое место в составе недвижимого имущества принадлежит земле, которая лежит в основе всего сущего и сохраняется в течение периода, выходящего за пределы продолжительности жизни отдельных людей.

Нормативно-правовое регулирование оценочной деятельности земельных участков в РФ осуществляется на основе ФЗ РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [1]; Постановления Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519 «Об утверждении стандартов оценки», Методических рекомендаций по определению рыночной стоимости земельных участков [2] (далее – Методические рекомендации) и Международных стандартов оценки (МСО).

В различных странах профессиональные организации оценщиков присваивали профессиональный статус тем, кто имел необходимое образование и достаточный опыт. Постепенно возникла потребность в формулировке общих для мировой экономики принципов, идей и правил, что нашло свое отражение в Стандартах оценки, Кодексах профессиональной этики оценщика и других документах, разработанных в 1960–70-х годах. В 1981 году был образован Международный комитет по стандартам оценки имущества (МКСО). Задачей Комитета стала корректировка стандартов с учетом мнений разных стран и выявление различий в формулировках или в применении Стандартов. Первая редакция Международных стандартов оценки была опубликована в 1985 г. В настоящее время насчитывается шесть изданий МСО. Наибольший успех МСО 2000 обусловил необходимость последующего совершенствования, нашедшее отражение в МСО 2001 и МСО 2003 (шестое издание 2003 г.).

В данном материале автор анализирует методики оценки земельных участков, изложенные в Методических рекомендациях и в «Общих понятиях и принципах оценки (ОППО)» МСО 2003.

Для анализа важно провести разграничение понятий земли и имущества как объекта оценки. Для зарубежного законодательства основным критерием отнесения имущества к недвижимому (со времени Гражданского кодекса Франции 1804 г.) представляется прикрепление вещи к земле. Так, пункт 3.1. ОППО МСО 2003 гласит: «Недвижимость определяется как физический участок земли и прочно связанные с ним объекты, созданные человеком. Это физическая, осязаемая «вещь», которую можно посмотреть и потрогать, вместе с добавлениями на земле, а также над или под ней». В российском законодательстве связь имущества с землей также выступает основанием для признания его недвижимым. В частности, к недвижимому имуществу отнесены земельные участки, участки недр и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, предприятия как имущественные комплексы [3]. Пункт 2.1. ОППО МСО 2003 гласит: «Земельный участок – пустующий или с улучшениями называется так»

же недвижимостью. Стоимость создаётся благодаря полезности недвижимости – способности удовлетворять нужды и потребности людей». В разделе II Методических рекомендаций за основу приняты определения ОППО МСО 2003: «Рыночную стоимость имеют те земельные участки, которые способны удовлетворять потребности пользователя (потенциального пользователя) в течение определённого времени (принцип полезности)». ОППО МСО 2003 предполагает применение при оценке земельных участков принципов полезности, спроса и предложения, конкуренции, замещения, предвидения или ожидания, изменения.

Достаточно актуальным представляется раскрытие понятия: «рыночная стоимость». В разделе 5 ОППО МСО 2003 указывается: «Понятие рыночной стоимости отражает коллективное восприятие и коллективные действия участников рынка, и является основой для оценки большинства ресурсов в экономике рыночного типа. Рыночная стоимость определяется как расчётная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомлённой, расчётливо и без принуждения». В ст. 3 ФЗ РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. В разделе 7 ОППО МСО 2003 рыночная стоимость земельных участков определяется через категорию её полезности. Общей целью процедур, используемых в процессе оценки, представляется определение степени пригодности и полезности данного имущества. Полезность должна рассматриваться применительно к конкретным условиям земельного участка. Если полезность участков сельскохозяйственных угодий измеряется их плодородием, то участки, отведённые под жилищное строительство, полезны с позиций их использования для застройки и последующего использования в жилищных, коммерческих или смешанных целях.

Рыночная стоимость земельного участка, указывается в Методических рекомендациях, зависит: от изменения его целевого назначения, разрешённого использования, местоположения и его наиболее эффективного использования. При этом наибольшая эффективность использования определяется целевым назначением и разрешённым использованием; преобладающими способами землепользования в ближайшей окрестности; перспективами развития района месторасположения участка; ожидаемыми изменениями на рынке земли и, наконец, текущим использованием земельного участка. ОППО МСО 2003 предполагают разделять рыночную стоимость земельного участка и произведённых на нём улучшений. Рыночная стоимость земли отражает полезность земли с точки зрения рынка, а улучшения составляют разницу между стоимостью земли, взятой отдельно, и общей рыночной стоимостью с учётом данных улучшений.

В разделе 9 ОППО МСО 2003 раскрываются методологические подходы для расчёта рыночной и нерыночной стоимости земельных участков. Рыночная оценка земельных участков предполагает использование принципа замещения – расчётливый человек не будет платить за земельный участок больше, чем затраты на приобретение эквивалентного имущества. При проведении оценки на основании рыночной стоимости применяются: затратный метод, метод сравнения продаж и капитализации дохода. При затратном подходе рассматривается возможность использования в качестве заменителя имущества другого имущества, которое либо является копией оригинала, либо обеспечит равную полезность. При сравнительном подходе рассматриваются продажи аналогичных или заменяющих земельных участков и соответствующие данные этого рынка. Расчётная величина стоимости устанавливается посредством процесса, предусматривающего сравнение. МСО 2003 предполагает оценки земельных участков, основанные на нерыночных критериях. Последние используют иные данные, чем рыночная стоимость земельного участка. Например, собственник земельного участка может уплатить премиальную цену за примыкающий объект недвижимости. При применении подхода сравнения продаж для определения максимальной цены, которую собственник готов уплатить за смежный участок, оценщик приходит к величине, которая может значительно превосходить его рыночную стоимость.

Методические рекомендации предполагают использование следующих основных методов оценки: сравнительных продаж; выделения; распределения; капитализации земельной ренты; остатка; предполагаемого использования.

Метод сравнительных продаж применяется для оценки как застроенных, так и незастроенных земельных участков. Основным условием является наличие достоверной информации о ценах сделок с земельными участками по аналогии. Для оценки застроенных земельных участков используют метод выделения. При наличии информации о ценах сделок с единичными объектами недвижимости, аналогичными единому объекту недвижимости. Метод распределения применяется для оценки застроенных земельных участков. Метод капитализации применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Условие применения метода – возможность получения земельной ренты от оцениваемого земельного участка. Метод остатка применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков при возможности застройки оцениваемого земельного участка улучшениями, приносящими доход. Метод предполагаемого использования применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков при наличии возможности использования земельного участка способом, приносящим доход. При капитализации дохода рассматривают данные о доходах и расходах, относящиеся к оцениваемому имуществу, и рассчитывают стоимость посредством процесса капитализации. Капитализация связывает доход и определённый тип стоимости путём конвертирования суммы дохода в расчётную оценку стоимости.

Проведённый анализ терминологии, содержащейся в ОППО МСО 2003 и Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости земельных участков, позволил выявить общие тенденции эволюции методологических основ оценки. Международные стандарты оценки на сегодняшний день, несмотря на национальные правовые различия, позволяют использовать единые подходы при оценке земельных участков. Применение российскими оценщиками признанных на международном уровне стандартов для определения стоимости имущества способствует признанию нашей страны как равноправного участника мировых глобальных экономических процессов.

Литература:

1. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями от 21 декабря 2001 г., 21 марта, 14 ноября 2002 г., 10 января, 27 февраля 2003 г., 22 августа 2004 г., 5 января, 27 июля 2006 г., 5 февраля, 13, 24 июля 2007 г., 30 июня 2008 г., 7 мая, 17 июля, 27 декабря 2009 г.) // Гарант. 2010.
2. Методические указания по определению стоимости земельных участков. Утверждены Минимуществом РФ 06 марта 2002 г. № 568-Р (в ред. распоряжения Минимущества РФ от 31.07.2002 г. № 2314-р) // Гарант. 2010.
3. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изменениями от 5 марта, 12 апреля 2001 г., 11 апреля 2002 г., 9 июня 2003 г., 11 мая, 29 июня, 22 августа, 2 ноября, 29, 30 декабря 2004 г., 5, 31 декабря 2005 г., 17 апреля, 3, 30 июня, 18 июля, 4, 18 декабря 2006 г., 24 июля, 2, 18 октября, 8, 23 ноября 2007 г., 13 мая, 30 июня, 22, 23 июля, 22, 30 декабря 2008 г., 8 мая, 17 июля, 21, 27 декабря 2009 г.) // Гарант. 2010.

С.В. Шарова

ОЦЕНКА РИСКОВ В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются риски, характерные для деятельности предприятий лесопромышленного комплекса, и методологические принципы их оценки в бизнес-планах лесопромышленных предприятий.

Ключевые слова: бизнес-планирование, бизнес-план, лесопромышленный комплекс, алгоритм оценки рисков.

Одним из важнейших критериев оценки выбранной стратегии лесопромышленного предприятия является приемлемость риска, заложенного в стратегии. Поэтому при формировании стратегии важно уметь анализировать риск.

Риск представляет собой вероятностную категорию. С научных позиций риск возможно характеризовать и измерить как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Ана-

лиз риска позволяет не только выявить его зоны применительно к данной стратегии, но и оценить количественные и качественные параметры. Иными словами, определить вероятность наступления и последствия для успеха стратегии. Схема анализа рисков лесопромышленных предприятий представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема анализа рисков лесопромышленных предприятий

Для лесопромышленных предприятий наиболее вероятными являются риски, обусловленные:

- неустойчивостью спроса на лесоматериалы внутри России и в зарубежных странах;
- постоянным ростом цен и тарифов на электроэнергию, топливо, железнодорожные перевозки;
- высоким уровнем изношенности основных производственных фондов лесопромышленного производства;
- колебаниями цен на лесоматериалы на внешнем рынке;
- ошибками маркетинговой службы;
- низким уровнем менеджмента;
- отсутствием надлежащих размеров инвестиций в развитие лесопромышленного производства;
- отсутствием государственных гарантий по страхованию инвестиционных проектов;
- несовершенством лесного законодательства;
- ухудшением социальной инфраструктуры в лесных поселках.

Алгоритм оценки рисков лесопромышленных предприятий включает в себя следующие элементы (рис. 2):

- выявление возможных рисков на всех этапах реализации стратегического плана и во всех областях производственно-хозяйственной деятельности;
- определение вероятности наступления данного риска (в долях единицы измеряется в диапазоне от нуля до единицы);

- определение тяжести неблагоприятного события в баллах;
- расчет опасности данного риска для бизнес-плана (произведение вероятности на тяжесть);
- ранжирование рисков по степени опасности;
- расчет потерь от наступления неблагоприятных событий;
- определение мер снижения риска.

Для анализа риска используются следующие методы: анализ чувствительности; проверка устойчивости; корректировка параметров плана; анализ сценариев; метод «Монте-Карло», дерево решений.

Планирование сценариев позволяет сформировать полный перечень факторов риска, ранжировать возможные риски и смоделировать процесс реализации плана развития лесопромышленного предприятия, оценить с определенной вероятностью последствия неблагоприятных ситуаций, запланировать меры снижения их воздействия и, наконец, осуществлять корректировку плана в ходе его реализации.

Совокупность этих методов составляет суть процесса планирования риска.

При планировании сценария и риска необходимо иметь в виду, что риск всегда связан с проблемной ситуацией.

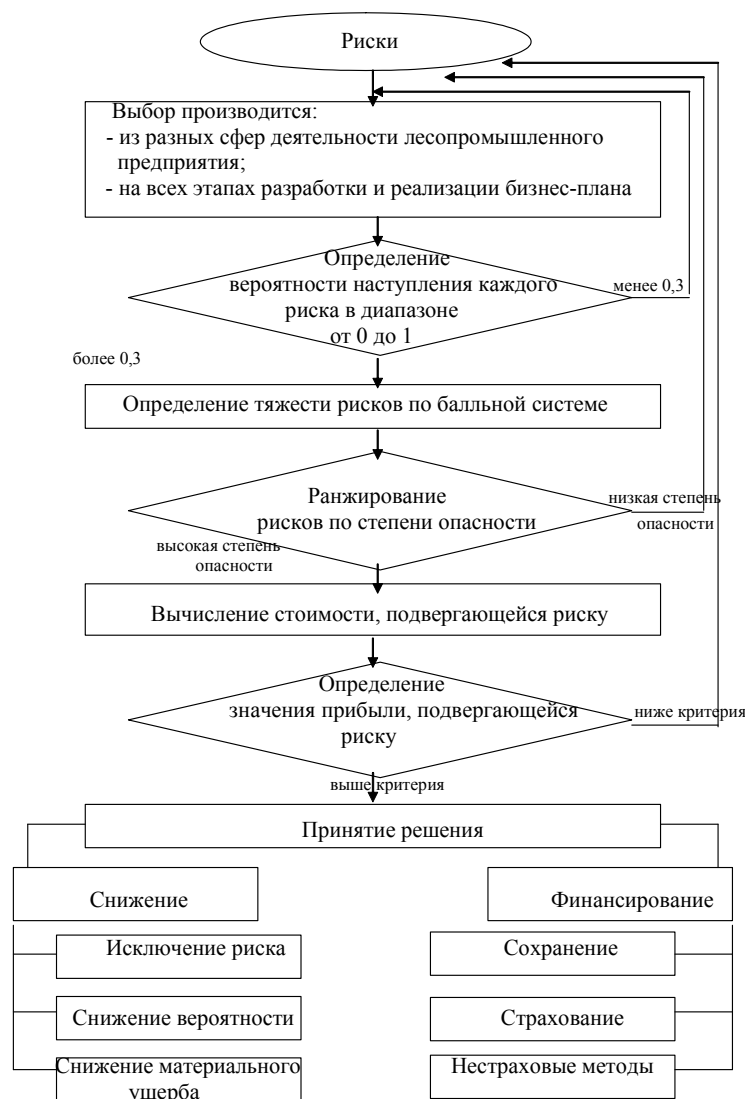


Рис. 2. Алгоритм оценки рисков лесопромышленного предприятия

Поэтому выявление причин возникновения проблемной ситуации является важнейшим условием принятия правильного решения с минимальным риском. Знание причин позволяет своевременно обнаружить проблему в момент ее зарождения и снизить тем самым риск наступления неблагоприятных событий. В этом случае выявляются тенденции, которые ведут к зарождению проблемы. В любой момент слежения за развитием проблемной ситуации может быть скорректировано плановое решение.

Отсутствие знаний о причинах возникновения проблемной ситуации приводит к тому, что проблема может возникнуть внезапно. В этом случае времени на принятие правильного решения будет меньше, а следовательно, риск будет наибольшим. Поэтому бытующее мнение, что риск появляется внезапно, неожиданно, является ошибочным и свидетельствует об отсутствии на предприятии механизма выявления причин возникновения проблем, составляющего основу стратегического планирования.

Прогнозирование причин возникновения проблем и неблагоприятных ситуаций может осуществляться тремя способами.

Первый — с использованием формальной модели, адекватно описывающей события в хозяйственной деятельности лесопромышленного предприятия. К таким видам деятельности можно отнести процессы, происходящие в организационно-технологических объектах. Наличие формальной модели позволяет судить о том, как изменится состояние запланированного процесса при изменении одного или нескольких параметров его функционирования, что сводит риск от наступления неблагоприятных событий к минимуму.

Второй способ применяется в случае, если формальная модель объекта (процесса) отсутствует, но есть статистические данные за период, предшествующий плановому, что позволяет экстраполировать на будущее развитие процессов в хозяйственной деятельности и внешней среде. Эти события и неблагоприятные последствия можно предвидеть с определенной долей вероятности и предусмотреть в плане компенсирующие мероприятия. Следовательно, в этом случае величина риска определяется тем, насколько точно рассчитана вероятность появления изменений во внешней и внутренней среде.

Третий способ основан на применении экспертных оценок специалистов, разрабатывающих стратегический план развития.

Выявление возможных рисков предусматривает выполнение следующих операций: 1) определение возможных областей появления проблем. Цель такой операции заключается в том, чтобы установить наиболее слабые, уязвимые места в бизнес-плане развития лесопромышленного предприятия и отделить объективные проблемы от мнимых; 2) определение новизны проблемной ситуации. Необходимо для выявления возможных прецедентов или аналогий с целью использования прошлого опыта в данной ситуации.

Оценку риска рекомендуется производить отдельно для каждой стадии проекта и в целом для всего проекта.

Последовательность расчетов может быть представлена следующими шагами:

1. Принципиальным для расчетов является предположение о том, во сколько раз первый

приоритет весомее последнего (f): $W_1 / W_k = f$.

где W_1 — удельный вес группы первого приоритета;

W_k — удельный вес группы последнего (наименьшего) приоритета.

2. Определяется удельный вес группы с наименьшим приоритетом по формуле:

$$W_k = \frac{2}{k(f+1)}.$$

где k — количество приоритетных групп.

3. Определяются удельные веса остальных групп приоритетов: $W_j = W_k \cdot \frac{(k-j) \cdot f + j - 1}{k - 1}$.

где W_j — удельный вес простых рисков по группам приоритета;

$$W_j > 0, \quad \sum_{j=1}^k W_j = 1, 0;$$

j — приоритетная группа, $j = \overline{1, k}$, $k < n$;

4. Определяются веса простых факторов для каждого простого риска, входящего в соответствующую приоритетную группу. Это означает, что все простые риски внутри одной и той же приоритетной группы имеют одинаковые веса.

$$W_i = W_j / M_j,$$

где M_j – число рисков, входящих в приоритетную группу

Если приоритеты по простым рискам не устанавливаются, то все они имеют равные веса, т. е.

$$W_i = 1 / n,$$

где W_i – удельный вес простого риска;

n – общее количество рисков.

Оценку вероятности наступления риска рекомендуется осуществлять методом экспертных оценок. Для проведения этой работы желательно иметь не менее трех экспертов, хорошо знакомых с существом проблемы.

Определение итоговой оценки (R) по всем рискам проекта производится по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^n W_i P_i$$

где S_i – простой риск, $i = \overline{1, n}$;

P_i – средняя вероятность наступления i -того риска.

Таким образом, результаты количественного анализа, выполненного по данной методике, позволяют выделить наиболее значимые из простых рисков, а также дать обобщенную оценку риска проекта.

Предотвратить последствия неблагоприятных событий, возникающих на стадии реализации плана, можно двумя способами:

1. Предусмотреть в плане соответствующие решения, которые могут быть осуществлены в случае наступления неблагоприятных событий, то есть спланировать эти события.

2. Внести коррективы в бизнес-план в случае наступления неблагоприятных событий, то есть разрешить возникшую проблемную ситуацию.

Совершенно очевидно, что первый путь наиболее предпочтителен, поскольку он снижает риск потерь по сравнению со вторым вариантом. Но в первом и втором способах гарантией предотвращения потерь является качество принимаемых плановых решений.

Динамичность рынков, изменения в корпорационных структурах управления и необходимость расширения сферы компетенции на местном уровне ведут к тому, что старая модель контроля устаревает. В этих условиях менеджеры пересматривают организационные структуры своих предприятий, разрабатываются новые методы и формы контроля деловых рисков. Занятие бизнесом практически всегда сопряжено с риском. Руководство лесопромышленного предприятия должно принять решение, насколько приемлем риск, и создать систему контроля, чтобы удерживать его в разумных пределах. Виды контроля и источники деловых рисков для лесопромышленных предприятий представлены в таблице:

Таблица 1

Виды контроля и источники деловых рисков

Виды контроля	Возможные источники деловых рисков
Стратегический контроль	Внешние условия, макроэкономические условия в отрасли, рынки, продукция, потребители
Управленческий контроль	Внутренняя обстановка, организационная структура
Попроцессный контроль	Действия на уровне бизнес-процессов

К факторам, повышающим вероятность появления значительных деловых рисков, относятся следующие:

- изменение условий, в которых лесопромышленное предприятие осуществляет деятельность;
- изменение информационных систем;
- новые технологии;
- изменение ассортимента;
- экспортно-импортные операции и т.д.

Организационно-экономический механизм реализации бизнес-плана, сопряженного с риском, должен включать различные меры, позволяющие снизить риск или уменьшить связанные с ним неблагоприятные последствия. В этих целях используются: а) разработанные заранее правила поведения участников в определенных «нештатных» ситуациях (например, сценарии, предусматривающие соответствующие действия участников при тех или иных изменениях условий реализации бизнес-плана; б) управляющий (координационный) центр, осуществляющий синхронизацию действий участников при значительных изменениях условий реализации бизнес-плана.

Могут предусматриваться также специфические механизмы стабилизации, обеспечивающие защиту интересов участников при неблагоприятном изменении условий реализации бизнес-плана и предотвращающие возможные действия участников, ставящие под угрозу его успешную реализацию. В одном случае может быть снижена степень самого риска (за счет дополнительных затрат на создание резервов и запасов, совершенствование технологий, уменьшение аварийности производства, материальное стимулирование повышения качества продукции), в другом – риск компенсируется (индексированием цен, предоставлением гарантий, различными формами страхования, залогом имущества, системой взаимных санкций). Для учета факторов неопределенности и риска при оценке эффективности бизнес-плана используется вся имеющаяся информация об условиях его реализации, в том числе и не выражающаяся в форме каких-либо вероятностных законов распределения. При этом могут использоваться следующие три метода:

- проверка устойчивости;
- корректировка параметров бизнес-плана и экономических нормативов;
- формализованное описание неопределенности.

Метод проверки устойчивости предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее вероятных или наиболее «опасных» для каких-либо участников условиях. По каждому сценарию исследуется, как будет действовать в соответствующих условиях организационно-экономический механизм реализации бизнес-плана, каковы будут при этом доходы, потери и показатели эффективности у отдельных участников, государства и населения.

Возможная неопределенность условий реализации бизнес-плана может учитываться также путем корректировки параметров проекта и применяемых в расчете экономических нормативов, замены их проектных значений на ожидаемые. В этих целях:

- сроки реконструкции и технического перевооружения производства и выполнения других работ увеличиваются на среднюю величину возможных задержек;
- учитывается среднее увеличение стоимости строительства, обусловленное ошибками проектной организации, пересмотром проектных решений в ходе строительства и непредвиденными расходами;
- учитываются запаздывание платежей, неритмичность поставок сырья и материалов, внеплановые отказы оборудования, допускаемые персоналом нарушения технологии, уплачиваемые и получаемые штрафы и иные санкции за нарушения договорных обязательств.

Юриспруденция

И.В. Заикина

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ПРАВОСЛАВНЫХ МОНАСТЫРЕЙ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ XVII–XIX ВВ.

В статье анализируется практика Российской империи XVII–XIX веков, когда правовой статус православных монастырей регулировался государственным правом. Русская православная церковь в этот период находилась в подчиненном положении по отношению к государству, вследствие чего монашеские рассматривались как подданные государства.

Ключевые слова: монастыри, Российская империя, Русская православная церковь, правовое регулирование, каноническое право, государственное право.

Особенности правового положения монастырей в Российской империи как субъекта церковного права и особой формы организации общины монахов проявлялись с самого основания монастыря. По церковным законам монастырь мог быть основан только с согласия правящего епископа, им должен быть освящен и у него должен находиться в полной зависимости, подлежать его надзору и суду [1]. Согласно первому правилу Двукратного Собора освященный монастырь не мог быть превращен в мирское жилище, он был призван всегда служить благочестивым целям. А согласно 24 правилу IV, а также 49 правилу VI и 13 канону VII Вселенского Собора, которые его повторяют, имущество монастыря должно было навеки оставаться в монастыре. Ряд правил угрожал тяжкими карами всякому, кто осмелится нанести ущерб монастырскому достоянию [1].

Начиная с Петра I, государственное право вмешивается в вопросы основания монастырей и их имущественного положения. Появляется запрет на строительство как мужских, так и женских монастырей без разрешения Святейшего Синода и Высочайшей власти [3]. По высочайше утвержденному 9 мая 1881 года определению Святейшего Синода учреждение новых монастырей в тех случаях, когда на их содержание не испрашивается пособие от казны, было предоставлено самому Святейшему Синоду [3]. В Синоде же с 1865 года принято за общее правило разрешать сооружение новых монастырей на следующих условиях: чтобы с целями монашеской жизни соединялась и цель благотворительная или воспитательная и чтобы монастыри были устраиваемы не иначе, как на началах общежития [2].

Новым, после реформ Петра I, радикальным переворотом в жизни монастырей явился указ Екатерины II о секуляризации церковных земель, положивший конец монастырскому землеволодению в России. Все населенные церковные земли, большая часть которых принадлежала монастырям, переходили в казну; государство, однако, принимало на себя обязательство часть средств, поступавших от секуляризованных земель, выделять на церковные нужды, в том числе и на содержание монастырей. Начиная с реформ Екатерины II, монастыри имели право обладания отводимыми им от казны загородными дворами, рыбными ловлями, землями и другими угодьями, количество которых определялось межевыми узаконениями [3]. Каждому монастырю отводилось от ста пятидесяти десятин и более, если позволяли местные обстоятельства, с лучшими угодьями, включая в эту пропорцию и те земли, которыми они на тот момент уже владели. Кроме этого, каждому монастырю присоединялись по близости и способности по одной мельнице из находящихся в числе казенных оброчных статей. Они снабжались и рыбными ловлями, которые могли находиться далее пятнадцати верст от монастыря, к которому назначались. Все земли и другие угодья монастыри не имели права ни продавать, ни иначе отчуждать в посторонние руки; но им не запрещалось ненужные для собственного употребления земли и угодья отдавать внаем с тем, чтобы на таковых землях не было учреждено от них самих торговых заведений.

Монастыри не могли требовать перемены отведенных единожды от казны им дач, кроме особенно важных к тому побуждений и не иначе, как с Высочайшего разрешения [3]. Монастыр-

ские земли не могли быть занимаемы никакими казенными строениями без предварительного согласования с духовным начальством. Монастырям безденежно отпускался на строение и починку зданий лес из казенных дач. При этом повинность содержания мостовой в городах против мест, монастырям принадлежавших, лежала на самих монастырях. Все подворья и строения, принадлежавшие монастырям, даже если они были отданы внаем, освобождались от постоя, поземельного сбора и от прочих городских повинностей, кроме исправления мостовых, сохранения их в чистоте и освещения фонарей. Исключение из этого правила составляли некоторые московские монастыри, которые по бедности освобождались от исправления повинности мостовой, ее содержание было возложено на городские доходы [3].

Монастырям не запрещалось приобретать в собственность всякого рода ненаселенные недвижимые имущества, как покупая их, так и через дарение и завешание от частных лиц; но такие приобретения утверждались за ними в собственность совершением узаконенных крепостных актов, только через Святейший Правительствующий Синод, с Высочайшего соизволения [3].

По государственному законодательству Российской империи монастыри могли приобретать недвижимое имущество четырьмя способами: по давности владения, по договору купли-продажи, путем получения дара или пожертвования, по наследству; но только с разрешения Императора Российской империи. Единственным исключением из этого правила являлось имущество, связанное с крепостными людьми. Монастыри не могли ни владеть населенными недвижимыми имениями или крепостными людьми с землей или без земли, ни вновь таковые приобретать. Это запрещение распространялось на все способы приобретения населенных недвижимых имений и крепостных людей. Они не могли не только покупать такие имения, но и брать их в вечный поминок или принимать в дар. В случае нарушения этого запрещения имение отбиралось в казну без возмещения его стоимости [2].

В случае кончины настоятеля в управление монастырем и монастырской собственностью вступал наместник, или казначей, а если и его не было, то старший из действительно служащих иеромонахов, с помощью прочей старшей братии, до особого распоряжения епархиального начальства [4]. При этом проводилась опись всего имущества, лично принадлежавшего умершему, при полицейском чиновнике и родственниках, если таковые там находились. Принимались следующие распоряжения об оставшейся собственности: ризничные вещи передавались в собственность кафедрального собора или кафедрального монастыря, если преставившийся не назначил их в другую какую-нибудь церковь; о прочем имуществе сообщалось гражданскому начальству для вызова наследников и удостоверения их личности и прав этих наследников; при наличии завешания, оно передавалось в местную гражданскую палату для засвидетельствования. Если завешание засвидетельствовалось, и его исполнение должно было касаться мест и лиц духовного ведомства, то Консистория приступала сама к исполнению. Если же лица, которым следовало что-либо из имущества умершего, принадлежали к ведомству гражданскому, то исполнение предоставлялось местному гражданскому начальству с передачей ему и самого имущества. Если родственники архиерея, настоятелей или настоятельниц по вызовам не являлись в положенный срок, то имущество архиерея обращалось в пользу архиерейского дома, а имущество последних в пользу их монастыря. В процессе определения его дальнейшей судьбы оно сохранялось одним из членов Духовной Консистории и эконома архиерейского дома или монастыря за печатью Духовной Консистории; а если оставались денежные капиталы, то они препровождались в одно из кредитных установлений и билет на них хранился в Консистории; об оказавшемся имении и завешании и о сделанных распоряжениях доносилось Святейшему Правительствующему Синоду [3].

Леса духовного ведомства, приобретенные этим ведомством в собственность посредством покупки, дара, завешания и т.п., состояли в распоряжении этого ведомства и не подлежали надзору Управления казенных лесов [3].

Монастыри в их исках и судебных делах были подсудны общим судебным инстанциям; но для защиты их прав предписывался тот же порядок судопроизводства, который был установлен для казенных имений, – никакое решение, по которому отчуждалось что-либо из действительного их владения, не могло быть приводимо в действие без пересмотра дела в Сенате и без утверждения Императорского Величества [3].

Для сбора денежных средств на монастыри в городах и уездах, с образами, свечами или книгами без особого надлежавшего дозволения ходить было запрещено. Чтобы просить подаяния на исправление монастырских надобностей, из Духовной Консистории давалась со строгим рас-

смотрением и осторожностью книга, прошнурованная и опечатанная, с указанием в ней имени и прозвания того лица, которому такой сбор был доверен, а также времени, не более одного года. С этой книгой доверенное лицо могло собирать подаяние при соблюдении определенных правил: собирать подаяние только в пределах своей епархии; в указанный в книге период времени; никому книгу для сбора не передавать; личными просьбами не обременять Государя Императора; по прошествии срока книгу предоставить в Духовную Консисторию для счета и свидетельства записанных в ней денег [3].

По монастырям, состоявшим в епархиальном ведомстве, непосредственное управление хозяйством вверялось настоятелям и настоятельницам с советом старшей братии. Надзор же за таковым управлением принадлежал епархиальному начальству, и поэтому сосредоточивался в Духовной Консистории. Ближайший надзор за хозяйством монастырей производился посредством благочинных, которые поэтому были обязаны проверять хозяйственные приходно-расходные книги, входить в положение хозяйства и предоставлять епархиальному начальству доклады о своих наблюдениях. Эти донесения благочинных рассматривались и разбирались в Духовной Консистории. При получении сведений о каких-либо беспорядках или при усмотрении их по отчетам и делам назначались особые лица для обозрения монастырского хозяйства [4].

В Духовной Консистории имелась подробная опись всего имущества монастырей, такая же опись имелась в самих монастырях. В нее вписывались все прибывающие вещи, кроме мало-важных и легкоповреждаемых, о которых велся в монастыре особый реестр. По этой описи и реестру, которые должны были быть тогда же сверены с книгами и документами за время истекшее с последнего обозрения, увольняемый настоятель сдавал монастырь новому. Если же он еще не прибыл, то – назначенному от епархиального начальства духовному лицу при посредстве благочинного монастырей или другого доверенного лица. Обо всем этом, по исполнению, обстоятельно доносилось в Духовную Консисторию за общим подписанием последующего, сдающего и принимающего [4].

Донесения настоятелей и настоятельниц о нуждах монастырей рассматривались подробно в Духовной Консистории. При этом, если испрашивался отвод пахотных или лесных участков, то обращалось внимание на количество таковых участков при монастырях, которыми они испрашиваются, а также и на то, действительно ли оказывается в том надобность и из каких именно дач казенного ведомства монастыри испрашивают себе те участки. Если испрашивается отпуск леса на какие-либо строения, то сколько именно, какой меры, и на какую надобность, о чем должна была быть прилагаема и сама смета. По окончании такового рассмотрения Духовная Консистория представляла свое заключение епархиальному архиерею для дальнейшего представления о том Святейшему Правительствующему Синоду [4].

Недвижимые имущества, принадлежавшие монастырям, ненужные для их употребления, могли быть отдаваемы внаем, не более как на 12 лет, по распоряжению монастырского настоятеля с братией. Однако внутренние монастырские здания не могли отдаваться внаем под торговые и трактирные заведения. При отдаче в оборочное или арендное содержание недвижимых имений и вообще оборочных статей, принадлежавших монастырям, Духовная Консистория входила в подробное соображение предполагаемой отдачи в арендное содержание, обозревала выгоду и законность условий контракта и представляла свое заключение епархиальному архиерею [3].

Консистория должна была иметь у себя верные сведения о получаемых монастырских доходах на основании существующих правил отчетности. По таким сведениям, суммы, остававшиеся от положенных расходов и от выдачи жалования, определенных настоятелем или настоятельницами и братией, причислялись к капиталам монастырей. Епархиальное начальство следило за тем, чтобы деньги своевременно передавались в кредитные учреждения, где на них шли проценты и они не терялись из вида [4].

Сообразно с положением монастырских капиталов епархиальное начальство входило в соображение об улучшении как внешнего устройства монастыря, так и хозяйственного в нем управления, об исполнении других видов и намерений в пользу Святой Церкви. В случае, когда монастырское начальство предполагало употребить на что-либо полезное или необходимое для себя экономические суммы, оно не приступало к этому само, но запрашивало разрешение от епархиального начальства, которое, рассудив о надобности или пользе предполагаемого распоряжения, разрешало его к исполнению, смотря по имеющимся в виду способам. Кроме штатно-

го окладного жалования, епархиальное начальство определяло суммы на расходы, свыше которых необходимо было испрашивать разрешение архиерея [4].

Исключение из всех вышеперечисленных норм составляли монастыри, находившиеся в Бессарабии. Они были на особом положении, поэтому их имущественное положение регулировалось местным законодательством [3].

Таким образом, правовой статус православных монастырей в Российской империи XVII–XIX веков регулировался на основе канонического права правом государственным в связи с тем, что монашествующие являлись подданными Российской империи и подчинялись прежде всего государственным законам. Ситуация определялась также подчиненным положением Русской православной церкви по отношению к государству.

Литература:

1. Заозерский Н.А. Историческое обозрение источников права православной церкви. Вып. 1 (канонические источники). М., 1891.
2. Сборник церковно-гражданских постановлений в России, относящихся до лиц православного духовенства. СПб., 1890.
3. Свод законов Российской империи. В 16 т. / Под ред. и с прим. И.Д. Мордухая-Болтовского. СПб., 1912.
4. Устав духовных консисторий с дополнениями и изъяснениями Св. Синода и Правительствующего Сената / Сост. М.И. Палибин. СПб., 1912.

Г.А. Козлигин

СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЕВРЕЯХ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ПЕРИОДА ПРАВЛЕНИЯ ПАВЛА I

В статье рассматривается проводившаяся в годы царствования Павла I деятельность по разработке проектов регламентации еврейского быта в перешедших от Польши провинциях. Базой для этих проектов служило мнение местных властей и высшего дворянства.

Ключевые слова: евреи, законодательство, реформы, Павел I, Г.Р. Державин.

В поисках путей к решению еврейского вопроса русское правительство шло по следам Австрии и Пруссии, где господствовал принцип регламентации. В годы царствования Павла I (1796–1801), поклонника прусской казарменной дисциплины, непрерывно совещались и составляли проекты регламентации еврейского быта применительно к условиям хозяйственной жизни в недавно перешедших от Польши провинциях. Производились обследования и опросы на местах с целью выяснить взаимоотношения между евреями и другими сословиями. Но при этом правительство интересовалось только мнением местных властей и высшего дворянства. В 1797 году поводом к такому обследованию послужило донесение о неурожае и голоде в Минской губернии. Из Петербурга было предписано минскому губернатору Карнееву: выслушать мнения местных «маршалов», или предводителей дворянства, и предоставить «изъяснение причин бедного крестьян состояния» и проект его улучшения. Мудрое решение – спросить дворян-помещиков о причинах бедности их рабов-крестьян – принесло достойные плоды. Польские маршалы, съехавшиеся в Минск, не стали, конечно, винить себя и свое сословие в бедности крепостных людей. Они сваливали вину, с одной стороны, на внешние обстоятельства: «перемены и революции в крае», неурожай, плохое состояние дорог, а с другой – на евреев, «удерживаемых владельцами деревень на арендах и шинках в противность повелениям начальства, предназначенным им житьельство в городах». Проживавшие в селениях евреи-шинкари, по мнению дворян, «приводят крестьян к пьянству» продажей им вина в долг и «делают их неспособными к хозяйствованию». Для спасения крестьян необходимо подтвердить, что «винокурение одним только помещикам дозволено, а евреям и прочим шинкарям и арендаторам запрещено» и что в деревенских шинках «только самих помещиков горячее вино продаваемо быть должно». Это означало: крестьянство

процветет и станет «способно к хозяйствованию», если оно будет пить помещичью водку, а не еврейскую... Не нужно было большого государственного ума, чтобы увидеть настоящую подкладку «мнения» дворян, хлопотавших о сохранении своей водочной монополии. Тем не менее, это мнение было представлено минским губернатором царю, который 28 июля 1797 года наложил резолюцию: «Принять меры, сходные с распоряжением маршалов дворянства, об ограничении права евреев, разоряющих крестьян». В то же время Сенат напомнил губернатору об указе Екатерины, чтобы «стараться» евреев переселять в уездные города, «дабы сии люди не скитались во вред обществу». То была вольная грамота на изгнание евреев из деревень и превращение оседлых людей в скитальцев.

В 1798 г. дошла очередь до опроса дворян Волыни и Подолии об их пожеланиях для блага Отечества. На своем съезде в Каменце маршалы Подольской губернии выработали более широкий план «реформ», чем их минские товарищи. Выражая царю благодарность «за то Высочайшее добро, что оставляется при нас собственность пропинации», дворянство требует, чтобы «ни винокурение, ни аренда пропинации в каждом местечке и селении не только евреям, но и христианам недворянского сословия в откуп отдаваемы не были», но чтобы была оставлена «вольность» для дворян употреблять в шинках людей по своему усмотрению. Обеспечив себя монополией спаивания народа через своих кабатчиков, дворяне предлагают превратить большинство евреев в приказчиков по вывозу сельских, (то есть помещичьих) продуктов за границу, «откуда коммерческий прибыль к земледельцам и дворянству переходит», а прочих частью «оставить у помещиков при шинках», частью «к земледелию и ремеслам принудить». Эта блестящая перспектива — превращение евреев в слуг дворянства по сбыту сельских продуктов и продаже исключительно помещичьей водки — не нравилась, однако, самим евреям. Встревоженные дворянскими замыслами, летом 1798 года евреи созвали съезд делегатов в Остроге-Волынском и решили: собрать деньги и послать к царю в Петербург делегацию для изложения пожеланий евреев юго-западного края, которых совершенно забыли спросить, как они сами желали бы быть устроены. Но юго-западный генерал-губернатор граф Гудович «сокровенным образом разведать» о приготовлениях евреев. Дальновидный политик опасался, «не кроется ли в сем сборе (денег для депутации) какого-либо еврейского злонамерения», а поэтому он собранные деньги конфисковал, дальнейший сбор запретил и поспешил донести о своем «подвиге» в Петербург. К своему удивлению, ретивый генерал-губернатор в сентябре 1798 г. получил из столицы ответ, что царь не находит ничего предосудительного в желании евреев послать к нему делегацию и приказывает конфискованные сборы им вернуть и разрешить послать делегацию. Поехала ли делегация в Петербург, каков был результат поездки, неизвестно. Но сам этот факт свидетельствует, что даже в ту темную эпоху в темной хасидской среде Волыни и Подолии не совсем заглухло осознание происходящего политического и социального кризиса.

Последним откликнулось на правительственный опрос литовское дворянство. Маршалы 19 поветов (уездов) Литвы представили в 1800 году виленскому губернатору Фризелю свое «мнение», принятое в совещании двенадцатью голосами против трех. По данному радикальному проекту евреям нужно запретить не только винокурение и содержание собственных шинков, но даже продажу водки в «шляхетских шинках». Деревенских евреев, которые таким образом лишатся источника пропитания, следует частью переселить в города, частью «разместить в казенных и владельческих селениях, дозволив им заниматься хлебопашеством или брать в аренду имения». Экономическая реформа должна сопровождаться культурной: считалось, что необходимо «уничтожить еврейскую одежду и ввести между ними одеяние такой формы, какую прочие обыватели употребляют». Затем надо вообще уничтожить обособленность евреев, ибо они, «составляя особый народ, имеют свое собственное правление под именем синагог и кагалов, которые присваивают себе не только духовную власть, но и вмешиваются во все гражданские и до полиции касающиеся дела». Все это заставит евреев слиться с окружающим населением. Тут уже явно сказалось западноевропейское влияние. Виленский губернатор Фризель, образованный немец, знакомый с постановкой еврейского вопроса в Германии, сносился с литовскими маршалами, подсказывая им план внутренних преобразований. В апреле 1800 года он препроводил эти мнения Сенату с приложением своей собственной обширной записки, в которой многое явно заимствовано из австро-прусской канцелярской письменности и из проектов польского Четырехлетнего сейма. Фризель заговорил о необходимости «общей реформы» и ссылался на примеры Запада. Однако из их множества он взял только примеры «просвещенного абсолютиз-

ма». По его мнению, образование еврейского народа необходимо начать с религии: нужно «искоренить все секты, суеверия, запретить настрого вводить новости, которыми обманщики, обольщая чернь, погружают ее в большее невежество» (намек на хасидов и цадиков, борьба которых с раввинами занимала тогда русское правительство); далее, нужно обязать евреев обучать своих детей в «публичных школах», производить все дела на польском языке (в городах Литвы христиане в большинстве еще говорили по-польски), носить одежду общего покроя, вступать в брак не ранее 20-летнего возраста. Наконец, нужно приписать евреев к трем классам: купцов, ремесленников и хлебопашцев. Ввести эти три класса в общий сословный строй государства и таким образом сделать излишними фискальные функции кагалов, вследствие чего еврейская автономия упразднилась бы сама собой.

Все эти отзывы предводителей дворянства и губернаторов поступили к весне 1800 года в Сенат, который должен был их рассмотреть как материал для нового законодательного акта. Здесь с ними ознакомился сенатор Г.Р. Державин [2], который вскоре волею судеб сделался экспертом по еврейскому вопросу. Уроженец Восточной России, прошедший большую часть жизни в петербургских канцеляриях, Державин впервые увидел еврейскую массу в белорусском городе Шклове, куда был командирован в 1799 году по делу владельца города и окрестностей отставного генерала Зорича. Один из фаворитов императрицы Екатерины II Зорич вел себя в своих владениях как маленький самодержец. Он считал, что живущие на его земле евреи являются его крепостными наравне с крестьянами. Евреи оживленного торгового города возмутились и послали жалобу в Петербург. Этой жалобой и вызвана была командировка сенатора Державина, которому Павел I поручил обуздать самоуправство буйного помещика. Феодал в душе, Державин отнесся довольно снисходительно к расправам Зорича и признал, что и евреи виноваты в происшедших беспорядках. Со смертью Зорича в 1800 году дело было прекращено, но в принципе Сенат решил, что евреи как принадлежащие к купеческому и мещанскому сословию не обязаны подчиняться помещикам во владельческих городах и селениях.

Через год после первой командировки Державин был снова послан в Белоруссию – на сей раз с очень широкими полномочиями. В крае свирепствовал страшный голод, вызванный не только неурожаем, но и поведением помещиков, которые, оставляя своих крестьян без хлеба, отправляли его на вывоз или на свои винокуренные заводы, где изготавливалась водка. 16 июня 1800 года император Павел I уполномочил Державина прекратить злоупотребления и строго наказать помещиков, которые «из безмерного корыстолюбия оставляют крестьян своих без помощи», отобрать у них имения и отдать в опеку. В инструкции, данной Державину генерал-прокурором Сената, был прибавлен следующий пункт: «А как по сведениям немалою причиною истощения белорусских крестьян суть жида, то высочайшая воля есть, чтобы ваше превосходительство обратили особое внимание на промысел их и к отвращению такого общего от них вреда подали свое мнение». Эта приписка, сделанная не без участия самого сенатора Державина, имела цель ослабить удар, направленный против помещиков, и обратить его в сторону евреев.

С ревизией Белоруссии Державин справился очень быстро: взял под опеку имение одного польского магната и лично закрыл еврейскую винокурню в местечке Лиозне, причем распоряжался так энергично, что вызвал жалобу одной еврейки о нанесении ей побоев. После «водворения порядка» Державин приступил к тому, что считал своей главной задачей, – составлению подробной записки о евреях. Озаглавил он её весьма характерно: «Мнение сенатора Державина об отвращении в Белоруссии недостатка хлебного обузданием корыстных промыслов евреев, об их преобразовании и о прочем». Уже в заглавии сквозит основная мысль его исследования, но Державин не ограничился оценкою экономической деятельности евреев. Он хотел изобразить их внутренний быт, верования, воспитание и обучение, общинные порядки, «нравственное состояние». Для этого он пользовался разнообразными источниками. Составляя свою записку в Витебске осенью 1800 года, он собирал там сведения о евреях среди враждебных им мещан и купцов, среди «ученых» преподавателей иезуитской коллегии и в присутственных местах. Впрочем, он имел под рукой также два проекта от «просвещенных евреев». Автор одного из них – богатый купец Нота Ноткин из Шклова, живший в Петербурге в качестве бывшего поставщика армии Потемкина, предлагал привлечь евреев к фабричному промыслу, земледелию и скотоводству, для чего советовал устраивать особые колонии, «по близости от черноморских портов». Дополнением к этому разумному хозяйственному проекту служил проект просвещения евреев, представленный Державину врачом Илией Франком из Креславки Витебской губернии, изучившим

медицину в Берлине и старавшимся обратить внимание правительства на необходимость реформы еврейской религии, которая «в своей первоначальной чистоте покоится на простом деизме и на требованиях чистой морали», но с течением времени была извращена «глупостями Талмуда» [1]. Кроме этих проектов, в распоряжении Державина имелись образцы прусских «юденрегламентов» и вышеупомянутые отзывы западнорусских маршалов и губернаторов. На основании всего этого материала сановник, видевший евреев только проездом по Белоруссии, решился составить подробнейшее «мнение» о переустройстве их быта.

Державин излагает свой обширный проект «преобразования евреев» в 88 пунктах. Нужно объявить евреев под «всевысочайшим покровительством» и «попечением» и поставить над ними особого «протектора» – христианина, который должен осуществить дело преобразования; произвести перепись евреев и дать им фамильные прозвища; разделить евреев на четыре класса: купцов, городских мещан, сельских мещан и земледельцев с обязательством для каждого еврея записаться в какой-нибудь класс; всю эту массу нужно расселить по разным местам Белоруссии, а излишек переселить в другие губернии. Кагалы могут быть уничтожены. Для управления же духовными делами нужно учредить по губерниям «синагоги» с раввинами и «школьниками», а в Петербурге – высшее духовное судилище под названием «Сендарин» (так пишет Державин слово «сангедрин», или «синедрион», усвоенное им, очевидно, понаслышке), состоящее под главенством верховного раввина или «патриарха». Далее проектируются репрессивные и принудительные меры: запретить евреям держать христианскую прислугу, отнять у них право участия в городских магистратах, принудить их скинуть раввина или «патриарха». Державин предлагает обязать евреев в обязательном порядке носить отличительную одежду и писать все деловые бумаги на русском, польском или немецком языке; детям учиться в религиозных школах только до 12 лет, а затем переходить в общеобразовательные школы. Наконец, правительство должно завести типографию для печатания еврейских религиозных книг «с философическими примечаниями» [3]. Таким образом, делает вывод Державин, «евреев род строптивый и лукавый получит образ благоустройства», а царь Павел I, совершив эту реформу, удостоится великой славы за то, что исполнил заповедь: «любите врагов своих и творите добро ненавидящим вас».

Мнение Державина было передано в Сенат в декабре 1800 года. Вместе с прежними отзывами западнорусских маршалов и губернаторов оно должно было послужить материалом для основного законодательного акта о евреях. Но в царствование Павла I этому не суждено было свершиться, в связи с его трагической смертью в марте 1801 года.

Таким образом, в годы царствования Павла I разрабатывались проекты регламентации еврейского быта применительно к условиям хозяйственной жизни в недавно перешедших от Польши провинциях. Базой для этих проектов служило не мнение евреев юго-западного края, положение которых и должно было быть определено, а мнение местных властей и высшего дворянства, заинтересованных в уменьшении прав евреев и превращении их в группу слуг дворянских. В связи со смертью Павла I в период его правления законодательный акт о евреях принят не был.

Литература:

1. Гессен Ю.И. О жизни евреев в России. Записка в Государственную Думу. СПб., 1906.
2. Державин Г.Р. Мнение об отвращении в Белоруссии недостатка хлебного обузданием корыстных промыслов евреев, о их преобразовании и о прочем // Державин Г.Р. Сочинения. Т. 7. СПб., 1878.
3. Лемке М.К. Очерки по истории русской цензуры и журналистики XIX столетия. СПб., 1904.

Физическое воспитание

И.И. Мечлишев

ЗНАЧЕНИЕ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

В статье рассматривается проблема физической культуры как учебной дисциплины в современном высшем образовании, рассматриваются вопросы физического образования, физического воспитания, междисциплинарных связей, необходимости расширения содержания физической культуры, наличия духовной составляющей.

Ключевые слова: физическая культура; физическое образование; физическое воспитание; мировоззренческая основа физической культуры.

Физическая культура – органическая часть общечеловеческой культуры, ее особая самостоятельная область. Вместе с тем это специфический процесс и результат человеческой деятельности, средство и способ физического совершенствования личности, которое включает в свою теоретическую основу множество отраслей наук. Физическая культура воздействует на жизненно важные стороны индивида, полученные в виде задатков, которые передаются генетически и развиваются в процессе жизни под влиянием воспитания, деятельности и окружающей среды. Без высокого уровня физической культуры немыслима подготовка современного профессионала в любой сфере деятельности. Именно поэтому столь важно говорить о целенаправленном воздействии физической культуры на личность в процессе высшего образования. Более того, физическая культура способствует формированию личности со всеми присущими ей качествами, гармонически сочетающей духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство.

Однако в современном высшем образовании занятия по данной учебной дисциплине сводятся к воспитанию преимущественно физических качеств. В глазах студента значение физической культуры столь невелико, что он не видит необходимости тратить на это время и усилия. К подобному выводу пришло около 80% студентов Института мировых цивилизаций в ходе проведенного опроса. Вследствие этого следует активизировать взаимодействие между мировоззрением личности студента и физической культурой – прежде всего мировоззрение человека определяет его отношение к различным проявлениям социальной жизни, в том числе к физической подготовке, спорту, и наоборот, физическая культура, прежде всего ее высокий уровень, положительно влияет на мировоззрение. В дальнейшем под мировоззрением следует понимать «систему взглядов на объективный мир и место человека в нем, на отношение человека к окружающей действительности и самому себе, а также обусловленные этими взглядами основные жизненные позиции людей, их убеждения, идеалы, принципы познания и деятельности, ценностные ориентации» [10].

В своей основе физическая культура имеет целесообразную двигательную деятельность в форме физических упражнений, позволяющих эффективно формировать необходимые умения и навыки, физические способности, оптимизировать состояние здоровья и работоспособность. В этом многими студентами Института мировых цивилизаций видится её ведущая роль, о формировании культуры речи не идет.

Физическая культура современности представлена совокупностью масштабных материальных и духовных ценностей. К первым относятся спортивные сооружения, инвентарь, специальное оборудование, спортивная экипировка, медицинское обеспечение. На этой базе сегодня развернута колоссальная коммерческая деятельность. Ко вторым – духовным ценностям – относится физкультурная теория и идеология, нравственные основы спорта, соответствующие произведения искусства, традиции разнообразных видов спорта, включая неолимпийские и национальные, игры, комплексы физических упражнений, этические нормы, регулирующие

поведение человека в процессе физкультурно-спортивной деятельности, мировоззренческие взгляды на данную сферу жизни. Иными словами, речь идет о сложной системе деятельности, направленной на совершенствование личностных качеств, реализацию потенциальности человека в современном мире. Проблема заключается в том, что духовные ценности физической культуры оказываются на втором плане относительно ценностей материальных. Что касается специальных физкультурных знаний, то на сегодняшний день в сфере высшего образования их объёмы недостаточны и плохо интегрированы в образовательный процесс. Более того, они не адаптированы к конкретным специальностям и направлениям, по которым готовятся студенты. Без подобной включенности необходимых знаний в образовательную систему не может быть целенаправленного изменения мировоззрения обучающихся.

Итак, физическую культуру следует рассматривать как особый род культурной деятельности человека, процесс физического образования и воспитания личности, результаты которых полезны для общества и личности. В социальной жизни, в системе образования, воспитания, в сфере организации труда, повседневного быта, здорового отдыха физическая культура проявляет свое воспитательное, образовательное, оздоровительное, экономическое и общекультурное значение, способствует возникновению такого социального течения, как физкультурное движение – совместной деятельности людей по использованию, распространению и приумножению ценностей физической культуры. Всё это возможно лишь при адекватном, не размытом восприятии окружающей действительности, здравом смысле, правильном мировоззрении.

Физическая культура и соответствующее мировоззрение формируются в процессе физического образования. Понятие физического образования впервые предложил П.Ф. Лесгафт. Ему принадлежит заслуга разработки основ физического образования, создания учения о физическом образовании. Согласно определению П.Ф. Лесгафта, суть физического образования состоит в том, чтобы научиться «изолировать отдельные движения и сравнивать их между собой, сознательно управлять ими и приспосабливать к препятствиям, преодолевать их с возможно большей ловкостью и настойчивостью, иначе говоря, приучаться с наименьшим трудом в возможно меньший промежуток времени сознательно проводить наибольшую физическую работу» [8]. Как видим, П.Ф. Лесгафт определил содержание физического образования в основном как процесса обучения двигательным действиям. Результатом физического образования, как явствует из его определения, выступает состояние физической подготовленности человека к жизни и трудовой деятельности. О каких-либо духовных ценностях и измерениях в понятии речи не идет.

В настоящее время содержание понятия «физическое образование» богаче. В работе «Теория и методика физического воспитания и спорта» даётся следующее определение физического образования. Это процесс формирования у человека двигательных умений и навыков, а также передачи специальных физкультурных знаний. [9] Данное определение выработано, исходя из понимания образования в целом, которое приводится в «Большом энциклопедическом словаре»: «Образование есть процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений, навыков как необходимое условие подготовки человека к жизни и труду» [4]. В определении «физическое образование», приведенном выше, раскрывается содержание обучения, причём в нём в качестве необходимого компонента выступают и духовные ценности в виде специальных физкультурных знаний.

При анализе понятия «физическое образование» следует, во-первых, отметить, что данный феномен является меньшим по объёму, нежели физическая культура. Во-вторых, как представляется, специальные физические знания должны включать в себя некую теоретико-идеологическую составляющую, своеобразную мировоззренческую основу. При этом остается открытым вопрос: что становится первичным по отношению к цели физического образования – процесс познания индивидом самого себя, своего организма (анатомии, физиологии), законов его движения с целью приобретения двигательных умений и навыков? Или процесс формирования физических качеств – силы, быстроты, координации, ловкости и гибкости – с целью познания самого себя?

Смысл рассуждений сводится к положению о необходимости «подтягивать» физическое образование в высшем учебном заведении до более высокого уровня – уровня физической культуры. Физическое образование в современном вузе должно дать нечто большее, нежели просто знания о законах формирования двигательных качеств, – культурологическую, мировоззренческую составляющую. Для формирования мировоззрения студентов важны знания углублён-

ные, актуальные на сегодняшний день, а не шаблонные. Современная студенческая молодёжь имеет возможность пользоваться многими информационными источниками, предлагающими многообразные точки зрения на физическую культуру, своеобразные взгляды на физическое совершенство и методики его достижения. Причем далеко не все из них имеют позитивный в социальном смысле и научно обоснованный характер.

К отрицательным источникам относятся некоторые коммерческие информационные ресурсы, где на глянцевого красочных страницах предлагаются методики, к примеру, снижения веса, или наоборот, по набору мышечной массы. Информация из подобных источников, далеко отстоящая от критериев научности, деформирует качества и характеристики мировоззренческого уровня. Постоянные беседы со студентами института позволяют сделать вывод об их элементарной неосведомлённости в вопросах развития физических качеств, отсутствия знаний об оздоровительных силах природы, о гигиенических факторах. Представления студентов о средствах физической культуры крайне размыты как раз вследствие многочисленности отрицательных источников информации, искажающих суть многих понятий.

В число положительных источников входит преимущественно научная литература, не пользующаяся, однако, особой популярностью среди студенческой молодёжи. Теоретический материал в образовательной программе настолько мал, что не способен перекрыть объёмы и воздействия отрицательных источников информации. В связи с этим актуальным становится проблема использования междисциплинарных связей в образовательном процессе для решения задач физического образования и культуры.

В ходе социологического опроса студентов Института мировых цивилизаций на вопрос «Нужна ли Вам физическая культура?» более 75% опрошенных ответили отрицательно. На вопрос «Почему Вы так считаете?» студенты отвечали следующим образом: «Если я буду политологом, то зачем мне нужна физическая культура?», «Зачем физическая культура регионоведу?», «Психологам важно знать, что у людей в голове, а как они развиты физически – нам не важно», «Экономика не касается вопросов физической культуры». Таким образом, мировоззренческие компоненты, конкретные знания о физической культуре, позволяющие интегрировать профессиональные компоненты специальностей, существующих в вузе, у студентов отсутствуют. В то же время подобные междисциплинарные связи возможно и необходимо налаживать. Например, политический анализ состояния физической культуры в регионе, состояния спортивных сооружений, а также уровень заболеваемости населения, который говорит о низком уровне здорового образа жизни, необходим для эффективного прогнозирования социальной и политической ситуации.

Знание психологических закономерностей развития физических качеств, закономерностей поведения толпы в определённых условиях (например, болельщиков), психологических характеристик видов спорта и т.п., способно помочь в решении многих социальных проблем – стычки болельщиков различных клубов в определённых видах спорта, суицидальные проявления молодёжи. Кроме того, именно психологам принадлежит особая роль в формировании здорового образа жизни у подрастающего поколения, формировании общекультурных ценностей и пропаганде гуманистических идей.

Олимпийские игры, спортивные соревнования различного уровня напрямую связаны, с одной стороны, с экономическими возможностями того или иного государства, региона. С другой – представляют колоссальный интерес и экономическую выгоду заинтересованной в проведении соревнований стороны.

При анализе проблемы физического образования в современном вузе сохраняется сложность теоретического и практического характера, связанная с рассмотрением соотношения физического образования и физического воспитания. В научной литературе и нормативных документах Минобрнауки РФ устоялась точка зрения на образовательный процесс как на единство двух сторон – обучения и воспитания.

Однако большинство источников теории и методики физического воспитания рассматривают понятие «физическое образование» как составную часть физического воспитания. Физическое воспитание – это вид воспитания, специфическим содержанием которого являются обучение движениям, воспитание физических качеств, овладение специальными физкультурными знаниями и формирование осознанной потребности в физкультурных занятиях [9]. «Физическое воспитание, органическая часть общего воспитания; социально-педагогический процесс, направленный на укрепление здоровья, гармонического развития форм и функций организма

человека, его физических способностей и качеств, на формирование и совершенствование двигательных навыков и умений, необходимых в быту и производительной деятельности, и в конечном итоге на достижение физического совершенства» [7]. Как видим, в данных случаях процессы и физического обучения, и физического воспитания рассматриваются в единстве. В подобном случае физическое воспитание, на первый взгляд, теряет свою специфику. Однако, думается, это только на первый взгляд. Хотя рассматриваемые понятия теории и методики взаимосвязаны, критерии физического образования и физического воспитания разные. Физически воспитанный человек и физически образованный человек – это не одно и то же, ибо пути достижения этих характеристик различны. Поговорка «В здоровом теле – здоровый дух», скорее всего, ошибочна. Широко известны случаи, когда здоровое тело человека, к примеру, из какой-либо неформальной группы, зачастую криминального толка, не соответствовало «здоровому духу» и культуре социума.

Одна из задач физического воспитания – формирование осознанной потребности в физкультурных занятиях – на сегодняшний день остается не решенной проблемой современности. Процесс ее решения многогранен и сложен, соприкасается почти с каждой сферой человеческой деятельности, достигает общегосударственных масштабов. Формирование осознанной потребности в физкультурных занятиях напрямую зависит от мировоззрения человека, ибо только совокупность мировоззренческих регулятивов способна направить деятельность человека в определенное русло. Ведущим фактором в формировании данной потребности является значимость самой физической культуры для индивида, также ее оценка в социуме, в высшем учебном заведении. В современных условиях студенческая молодежь иногда вынуждена решать проблемы иного характера, нежели заботиться о своём здоровье и повышать физкультурный уровень, а иногда просто считает подобные цели и задачи неактуальными. Зачастую это связано со стремлением к самовыражению, способы которого простираются от участия в маргинальных группах до беспечного времяпрепровождения в ночных сообществах. К сожалению, подобным способам самовыражения потакает и общая направленность пропаганды современного образа жизни в средствах массовой информации. В физическом воспитании важно учитывать все аспекты жизнедеятельности, их конструктивное и деструктивное влияние на человека в целом.

Наличие у студентов сформированной потребности в спортивных и физкультурных занятиях является основным источником генерирования мировоззренческих установок, которые в отечественной системе физического воспитания направлены на содействие всестороннему и гармоничному развитию личности, реализацию возможностей достижения физического совершенства, укрепление и многолетнее сохранение здоровья, подготовку на этой основе членов общества к профессиональным видам деятельности [9]. В учебных планах современных российских образовательных учреждений содержится учебная дисциплина «физическая культура», основная цель которой – содействие формированию физической культуры обучающихся [1]. При этом в начальных классах общеобразовательных школ решается задача общего образования по физической культуре как составной части общего начального образования. В средних общеобразовательных учреждениях главной задачей этой дисциплины является содействие формированию физической культуры школьников как составной части общего среднего образования [1]. Образование по физической культуре в средних общеобразовательных учреждениях может быть также с профессиональной направленностью, т.е. с учетом получаемой профессии [2]. Например, в педагогических колледжах изучают теорию и методику физической культуры, в медицинских колледжах – специальный предмет «лечебная физкультура» и т.д. Данная учебная дисциплина в высшем учебном заведении призвана решать несколько иные задачи – формировать у студентов физическую культуру с точки зрения требований конкретной профессии [5].

Сложно представить результативное формирование каких-либо аспектов культуры, в том числе и физической, вне формирования соответствующих мировоззренческих установок личности. По-видимому, следует подумать об изменении и расширении содержания дисциплины «физическая культура». На занятиях по физической культуре недостаточно овладеть техникой выполнения физических упражнений, развить основные двигательные качества (быстроту, ловкость, силу, выносливость, гибкость). Здесь должны присутствовать и реализовываться способы воспитания морально-волевых качеств, духовно-нравственного и патриотического совершенствования человека. В данном случае могут задействоваться средства из арсенала собственно фи-

зического воспитания, а также методики, имеющие, помимо физического, духовный аспект, отличающиеся собственной философией.

Таким образом, мировоззренческие установки личности, ее потребности в физических занятиях выступают основой мотивации студента по овладению дисциплиной «физическая культура», способны помочь обучающимся глубже понять систему взглядов на данный социальный феномен и место человека в нем. Процесс образования в вузе должен носить комплексный характер, предполагающий четкое обозначение междисциплинарных связей, наличие в физкультуре не только действий по развитию физических качеств, но и духовной составляющей.

Литература:

1. Абзалов Р.А. Программа по физической культуре в школе. Казань: Просвещение, 1996.
2. Абзалов Р.А., Яруллин Р.Х. Физическое образование как социальный институт подготовки человека к жизни средствами физической культуры // Теория и практика физической культуры. 1993. № 7. С. 14–15.
3. Ашмарин Б.А. Теория и методика физического воспитания. М.: Просвещение, 1990.
4. Большой советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1980.
5. Виленский М.Я. Студент как субъект физической культуры // Теория и практика физической культуры. 1999. № 10. С. 2.
6. Ильинич В.И. Физическая культура студента и жизнь. М.: Гардарики, 2008.
7. Кукушкин Г.И. Советская система физического воспитания. М., 1975.
8. Лестрафт П.Ф. Полн. собр. соч. Т. 1. М., 1951.
9. Теория и методика физического воспитания и спорта. М.: Издательский центр «Академия», 2007.
10. Философия. М.: ИНФРА-М, 2007.

ИНФОРМАЦИЯ

АВТОРЫ НОМЕРА

Жириновский Владимир Вольфович – заместитель Председателя Государственной Думы Российской Федерации, доктор философских наук.

Лебедев Игорь Владимирович – руководитель фракции ЛДПР в Государственной Думе Российской Федерации, доктор исторических наук.

Амелина Алена Алексеевна – студентка факультета практической психологии ИМЦ.

Ананьева Анна Сергеевна – студентка факультета практической психологии ИМЦ.

Винтаев Дмитрий Викторович – аспирант кафедры экономической психологии и психологии труда ИМЦ.

Гнездилов Геннадий Валентинович – кандидат психологических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической психологии и психологии труда ИМЦ.

Дияншина Софья Романовна – студентка факультета практической психологии ИМЦ.

Ермаков Дмитрий Николаевич – доктор политических наук, профессор, кандидат экономических наук, кандидат исторических наук, профессор Российского государственного социального университета.

Заикина Инна Викторовна – заведующая кафедрой общеправовых дисциплин ИМЦ, кандидат юридических наук, доцент.

Козлитин Григорий Анатольевич – доцент кафедры теории и истории государства и права Российской таможенной академии, кандидат юридических наук, доцент.

Кокорева Елена Анатольевна – проректор по учебной работе ИМЦ.

Курдюмов Александр Борисович – кандидат экономических наук, ректор ИМЦ.

Мечишев Иван Игоревич – заведующий кафедрой физического воспитания ИМЦ.

Старополов Владимир Анатольевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической и прикладной экономики ИМЦ.

Хухарева Евгения Константиновна – практический психолог.

Чернавин Юрий Александрович – доктор философских наук, профессор, проректор по научной и инновационной работе ИМЦ.

Шарова Светлана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики ИМЦ.

Шевченко Надежда Валерьевна – аспирантка кафедры экономической психологии и психологии труда ИМЦ.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Правила представления и оформления рукописей авторами для публикации в журнале:

– к публикации принимаются научные статьи объемом 0,5 – 1,0 авторских листа (один авторский лист – 40 тыс. печатных знаков с учетом пробелов, знаков препинания, цифр и т.п.) по специальностям и направлениям, существующим в вузе, и работающим в институте кафедрам;

– статьи представляются в машинописном виде (текст печатается на одной стороне листа форматом А4, шрифт New Times Roman, размер 14, межстрочный интервал 1,5) и в электронной форме (в формате *.doc);

– библиографические ссылки оформляются в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.05-2008 (ссылки выносятся в конец статьи со сплошной нумерацией, отсылки в тексте статьи приводятся в квадратных скобках с указанием порядкового номера ссылки);

– к статье прилагаются сведения:

- 1) фамилия, имя, отчество автора (авторов);
- 2) место работы с указанием должности;
- 3) ученая степень, ученое звание, почетное звание;
- 4) краткая аннотация статьи;
- 5) список ключевых слов;

– решение о публикации статьи принимается на заседании редколлегии журнала;

– очередность публикаций статей определяется в зависимости от времени представления статьи и перечня рубрик в каждом конкретном выпуске;

– направляя статью в редакцию журнала, автор выражает свое согласие на ее опубликование и размещение в сети Интернет, в том числе на официальном сайте Научной электронной библиотеки www.elibrary.ru, а также на ее распространение в иных формах.

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА МИРОВЫХ ЦИВИЛИЗАЦИЙ – №1 2010 г.

Научный журнал

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций ПИ № ФС77-39605

Корректорская читка – Н.А. Ростовская

Адрес редакции
107078, Москва, 1-й Басманный пер., д. 3, стр 1.
Тел. : 8 (495) 632.1770; 8 (499) 261.4128

Подписано в печать 22.05.2010 г.
Формат А4 (60х90 1/8) . Бумага офсетная 80 г/м²
Гарнитура NewtonC. Печать офсетная.
Печатных листов – 9. Тираж 300 экз.
Заказ № 254

Отпечатано в лаборатории
«Инновационных дидактических технологий» ИМЦ