

HUMANUM



HUMANUM

Instytut Studiów Międzynarodowych
i Edukacji w Warszawie

14 (3) / 2014

CZASOPISMO INDEKSOWANE
NA LIŚCIE CZASOPISM
PUNKTOWANYCH MNiSW
(5 PKT., CZĘŚĆ B, NR 1401)

CZASOPISMO NAUKOWE
HUMANUM POWSTAŁO
W 2008 ROKU

CZŁONKAMI REDAKCJI
I RADY NAUKOWEJ SĄ
UZNANI BADACZE Z POLSKI
I ZAGRANICZY

HUMANUM

MIĘDZYNARODOWE STUDIA SPOŁECZNO-HUMANISTYCZNE
INTERNATIONAL SOCIAL AND HUMANITIES STUDIES

INSTYTUT STUDIÓW MIĘDZYNARODOWYCH I EDUKACJI HUMANUM

KOLEGIUM REDAKCYJNE | Editorial boards:

Redaktor Naczelny / Chief Editor
prof. dr hab. Paweł Czarnecki

Sekretarz redakcji / Assistant editor:
Andrzej Goworski

REDAKTORZY TEMATYCZNI | Section Editors:

prof. dr hab. Ireneusz Świtała
prof. dr hab. Miroslav Kelemen
prof. dr hab. Aneta Majkowska

REDAKTORZY JĘZYKOWI | Language Editors:

Język polski: dr Paweł Panas
Język angielski: Andy Ender MA, dr Marcin Łączek
Język słowacki: Mgr. Andrea Gieciová-Čusová
Język czeski: PhDr. Mariola Krakowczykóvá, Ph.D.
Język rosyjski: Andrey Stenykhin MA

REDAKTOR STATYSTYCZNY | Statistical Editor:
doc. dr Kiejstut R. Szymański

REDAKTOR TECHNICZNY | Technical Editor:
Marta Panas-Goworska

OPRACOWANIE GRAFICZNE, SKŁAD I ŁAMANIE |
Graphic design: Andrzej Goworski

RADA NAUKOWA | Scientific Council:

Przewodniczący / Chairman: J. E. Bp Prof. ThDr.
PhDr. Stanislav Stolarik, PhD. (Słowacja)

CZŁONKOWY | Members:

Dr h.c. prof. Ing. Jozef Živčák, Ph.D. (Słowacja),
Dr h.c. Prof. Daniel J. West Jr. Ph.D. FACHE, FACMPE
(USA), prof. PhDr. Anna Žilová, Ph.D. (Słowacja),
Prof. Devin Fore, Ph.D. (USA), Doc. PaedDr. Tomáš
Jablonský, Ph.D. prof. KU (Słowacja), Prof. zw. dr hab.
Wojciech Słomski, Prof. MUDr. Vladimír Krčmery
DrSc. Dr h.c. Mult. (Słowacja), Prof. Ing. Alexander
Belohlavek, Ph.D. (USA), prof. h.c. doc. MUDr. Maria
Mojžešová, Ph.D. (Słowacja), Prof. dr hab. Ewgenii
Bobosow (Białoruś), Prof. PhDr. Vasil Gluchman,
CSc. (Słowacja), ks. Prof. PhDr. Pavol Dancak, Ph.D.
(Słowacja), Doc. PhDr. Nadežda Krajčová, Ph.D.
(Słowacja), Prof. RNDr. Rene Matlovič, Ph.D. (Słowac-
ja), JUDr. Maria Bujňáková, CSc.(Słowacja), Prof.
dr hab. Nella Nyczkało (Ukraina), Prof. dr hab. Jurij
Kariagin (Ukraina), PhDr., Marta Gluchmanova,

Lista recenzentów | List of reviewers:

znajduje się na stronie www.humanum.org.pl
oraz na końcu ostatniego numeru
w danym roczniku | *list of reviewers available at*
www.humanum.org.pl and in the last issue of volume

Adres redakcji i wydawcy | Publisher: Instytut Studiów Międzynarodowych i Edukacji Humanum,
ul. Złota 61, lok. 101, 00-819 Warszawa www.humanum.org.pl / Printed in Poland
Co-editor – International School of Management in Prešov (Slovakia)
© Copyright by The authors of individual text

ŻADEN FRAGMENT TEJ PUBLIKACJI NIE MOŻE BYĆ REPRODUKOWANY, UMIESZCZANY W SYSTEMACH PRZECHOWYWANIA INFORMACJI LUB PRZEKAZYWANY
W JAKIEJKOLWIEK FORMIE – ELEKTRONICZNEJ, MECHANICZNEJ, FOTOKOPII CZY INNYCH REPRODUKCJI – BEZ ZGODNY POSIADACZA PRAW AUTORSKICH
WERSJA WYDANIA PAPIEROWEGO HUMANUM MIĘDZYNARODOWE STUDIA SPOŁECZNO-HUMANISTYCZNE JEST WERSJĄ GŁÓWNA

ISSN 1898-8431

Czasopismo punktowane Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w Polsce. Lista B, 5 pkt, poz. 1401
The magazine scored by Ministry of Science and Higher Education in Poland. List B, 5 points, pos. 1401

14 (3) / 2014



Spis treści

RAMIRO DÉLIO BORGES DE MENESES: A matemática e a desconstrução: pela lógica simbólica	5
М. И. ШОЛУДЬКО, О. З. КОЛЫСКО, В. В. ЧАБАН: Влияние жесткости на изгиб на натяжение нити	15
MÁRIA MARINICOVÁ, RADOSŁAW DAWIDZIUK: Právny kontext podnikateľskej etiky	23
ПАВЛО МИКОЛАЙОВИЧ ДУДКО: Стратегічне управління вищим навчальним закладом на основі використання конкурентних переваг	29
DAGMAR MARKOVÁ, STANISLAVA LIŠTIAK MANDZÁKOVÁ: (Ne)morálna masturbácia? Eticko-deskriptívna sonda do behaviorálnych aspektov sólu sexu	39
MÁRIA MARINICOVÁ, ARTUR BRUDNICKI: Vymedzenie sociálneho manažmentu v sociálnej práci	55
MILAN TASIĆ: [Review] Vers une origine ultime de la philosophie et de la science	63



Ramiro Délio Borges de Meneses

Instituto Superior de Ciências da Saúde – Norte
Gandra – Paredes, Portugal
E-mail: ramiro.meneses@ipsn.cespu.pt

A matemática e a desconstrução: pela lógica simbólica / *Mathematics and decon- struction: according to the symbolic logic*

Abstract

The deconstruction is present in the field of Mathematics, from Arithmetic to Geometry. Naturally arises as a method and as a foundation. The deconstruction; affects the whole Mathematics as science of abstract quantity. One of the fundamentals of formal mathematics can reside in deconstruction. According to the deconstruction is the Mathematics focuses in the deconstructivistic logic.

Key words: the deconstruction, mathematics, symbolic logic, method, and foundations

INTRODUÇÃO

Segundo Derrida, a desconstrução exige uma dissociação difícil, quase impossível, mas indispensável entre a incondicionalidade e a soberania. Porém, a desconstrução está do lado da incondicionalidade, mesmo onde ela parece impossível, e não da soberania, mesmo onde ela parece ser possível¹. A desconstrução tem-se do lado do “sim”, da afirmação da vida, de tal forma que não deverá ceder ao poder ocupante, não cedendo, assim, a qualquer hegemonia. Ela não é, nem poderá ser unicamente uma análise dos discursos, de enunciados filosóficos ou de conceitos e de uma semântica. A desconstrução deverá ser considerada pelas instituições, pelas estruturas sociais e políticas e pelas mais duras tradições, bem como pelas ciências². Um dos saberes, onde a “desconstrução” está presente, refere-se ao mundo da Matemática.

A Matemática sofre, na sua evolução, do progresso e do insucesso. Constrói-se e desconstrói-se constantemente. Um processo desconstrutivo implica quatro pontos essenciais: 1 – Identificação da construção conceptual de um campo teórico determinado (teoria ética, medicina, matemática, etc.), que utiliza habitualmente uma ou mais pares irreduzíveis; 2 – Coloca a ordem hierárquica dos pares;

1 Cf. Derrida / Roudinesco, 2001:153.

2 Cf. Poché, 2007 : 55.

3 – Apresenta-se por ordem inversa dos pares, mostrando que os termos de baixo (o material, o particular, o temporal, o feminino, o aspecto formal, etc.) poderão ser, com razão, dispostos em cima, no lugar do espiritual, do universal, do eterno, do masculino); 4 - Finalmente, a inversão declara que o ordenamento hierárquico reflete certas escolhas ideológicas, mas que não correspondem a caracteres intrínsecos nos pares. Com efeito, se as duas primeiras ações consistem em descrever uma construção conceptual dada; as duas seguintes visam “déformer” (deformar, alterar), reformar e, conclusivamente, transformar³. A Senhora Professora Fernanda Bernardo, no posfácio à tradução portuguesa de *L'Université sans condition*, de Jacques Derrida, refere “ Mas, a própria matemática (a desconstrução é também uma maneira de bem contar), a arquitetura e, naturalmente, a medicina não poderiam também deixar de se sentirem interpeladas pela mesma profissão de fé derridiana”⁴. Mas, como veremos, a Matemática é muito mais do que Aritmética, devido à suas generalizações provenientes da Álgebra e da Análise Matemática, dado que, como disse Leibniz, a Matemática é a “honra do espírito humano”, através das suas extensões métricas.

O NÚMERO PELA LÓGICA SIMBÓLICA.

Um dos elementos fundamentais impostos pela teoria dos números será dado pela fundamentação lógica, pela via axiomática, onde encontramos os elementos que determinam a base de todos os conceitos da Matemática (nomeadamente da teoria do número). Uma das preocupações fundamentais da Matemática (ou da “lógica do número) reside na “axiomática”, que define uma forma de fundamentação da Matemática. A generalização da lógica deriva da crítica aos fundamentos da Matemática (Riemann, Cayley, Poincaré, etc.) e das soluções tentadas. A lógica foi formalizada por Boole, Peirce, Schröder e Frege e aplicada por Dedekind e Peano à fundamentação da Aritmética. Com as noções de conjunto N , subconjunto ou cadeia $f(n)$, Dedekind construiu um sistema categórico de cinco postulados ao justificar o princípio da recorrência para qualquer modelo isomórfico (N, f, e) . Mas, é difícil provar que o conjunto N dos números naturais de aplicação $f(n) = n+1$ e de elemento $e_0 = 1$ será um modelo (N_0, f_0, e_0) dos cinco postulados. Por isso, Peano considerou, inversamente, o sistema categórico como modelo dos cinco axiomas, donde derivam as propriedades e teoremas do número natural e do conjunto dos números reais. Esta axiomática do número implica componentes intuitivos, não justificando a indução transfinita.⁵ A fundamentação lógica da matemática poderá derivar da crítica aos fundamentos da matemática (Riemann, Cayley, Poincaré, etc). Cantor pressupõe esta liberdade para provar a igualdade cardinal de duas sucessões transfinitas. De contrário, a correspondência biunívoca (\leftrightarrow) da sucessão dos números naturais, consigo mesma, será:

$$(N) 1, 2, 3 \dots, n, \dots$$

$$(N) 2, 3, 4, \dots, n+1, \dots, 1$$

3 Cf. Ibid. :54.

4 Cf. Derrida, 2003: 112.

5 Cf. Fisk, 1964:58.

E conduz ao absurdo: $(N) \leq (N)$. Uma operação infinita, como será a de correspondência biunívoca, que não termina, nada pode decidir da igualdade. Daqui que a hipótese do infinito matemático actual é “antinómica”⁶. Mas, o número cardinal (natural) do conjunto de todos os conjuntos possíveis é o maior que se pode pensar. Todavia, segundo um teorema geral da teoria dos conjuntos, o número cardinal do conjunto de todos os subconjuntos deverá ser maior que $\{C\}_7$. A discussão abriu uma nova fase e dividiu os lógicos e os matemáticos em três interpretações sobre os fundamentos lógicos do número: logicistas, intuicionistas e formalistas:

1.1. Formalismo (Hilbert, Ackermann): Distinguem a Lógica da Matemática ao formalizar uma teoria finitista e axiomática. Frege formalizou a lógica das proposições (p, q, r, ...) com axiomas pelas relações de implicação e negação. Mas, Hilbert e Ackermann realizaram pela disjunção (\vee) e pela implicação (\rightarrow) um sistema de relatividade equivalente. A notação de Hilbert formaliza-se em 4 axiomas consistentes, independentes, completos e servem para a dedução ou “teoria da inferência”:

$$\begin{aligned} \text{Ax 1} &\div (p \vee p) \rightarrow p; \\ \text{Ax 2} &\div p \rightarrow (p \vee q); \\ \text{Ax 3} &\div (p \vee q) \rightarrow (q \vee p); \\ \text{Ax 4} &\div (p \rightarrow q) \rightarrow [(r \vee p) \rightarrow (r \vee q)] \end{aligned}$$

Estes axiomas são fundamentais para estabelecer uma fundamentação lógica da Matemática e encontrar o sentido lógico do número.⁸ Com efeito, na aritmética racional, Russell aplica só a extensão do conceito de classe. Assim, o número cardinal é uma classe de classes semelhantes, sendo o ordinal a classe de relações assimétricas semelhantes.⁹ Tudo isto se mostra extensivo ao conjunto dos números naturais e reais, definindo novas extensões. O número ordinal é caracterizado por três conceitos primitivos: classe, elemento e sucessor de ...

1.2. Logicismo (Frege, Russell, Whitehead, Quine, Tarski, etc): Estes pensadores reduziram a Matemática à Lógica, pela dedução do cálculo das funções proposicionais. Mas, Russell define o número indutivo e o conjunto pela classe lógica e função proposicional. É preciso dar um conteúdo quantitativo aos símbolos puros da Lógica Formal. Os logicistas caem na lógica aplicada. Definem o número cardinal pelos termos lógicos de conjunto e pela relação de equivalência. A Matemática é um ramo isomórfico da Lógica.

1.3. Intuicionismo (Poincaré, Heyting, etc): Reduzem a Lógica à Matemática finitista. Os intuicionistas fazem derivar a Matemática imediatamente da atividade criadora e construtiva do espírito. A Lógica é que dependerá da Matemática, porque se reduz à fase posterior da análise e linguagem simbólicas. Os entes matemáticos não existem numa esfera transcendental ou independente do matemático, mas são construídos por um processo indutivo por meio de um número finito

6 Cf. Sousa Alves, 1998: 311 - 314.

7 Cf. Ibid.:214 - 315.

8 Cf. Hilbert /Ackermann, 1950 :27 .

9 Cf. Russell, 1956 : 42 - 58.

de operações. No âmbito da Lógica Simbólica, o intuicionismo foi longe demais, porque a negação do princípio do terceiro excluído ($p \vee \neg p$) obrigou-a a construir uma nova análise. A teoria do contínuo linear fechado de Heyting funda-se no conceito subjectivo da sucessão de escolhas livres para definir um número real ou complexo e o seu conjunto total.¹⁰

Gentzen (1936) veio afirmar, ao contrário de Gödel, que a Aritmética não pode levar à contradição. Assim, ordenando classes ($I < 0$, $H < 0$) de demonstrações das teorias dos números, Gentzen chegou, pela aplicação da indução transfinita, ao ordinal transfinito:

$$\overset{W}{W} \dots = \overset{\circ}{\circ}$$

O número é definido pelo conteúdo intuitivo ou pelo processo de construção. Não fundamentam a análise e a teoria dos conjuntos infinitos. Logo, segundo os “intuicionistas” (Heyting, etc.), a Lógica é um ramo da Matemática formalizada. Se os logicistas (Frege, Russell) dizem que a Matemática, neste caso a teoria do número, é um ramo da Lógica Simbólica, porque os conceitos e princípios da axiomatização da teoria dos números e dos conjuntos são definidos em termos lógicos. Então, os intuicionistas referem a Lógica como ramo da Matemática. Mas, os formalistas (Hilbert, Ackermann) dizem claramente que a teoria dos números se fundamenta e define-se pelo cálculo generalizado de predicados. O seu formalismo só se refere à interpretação da natureza e ao conteúdo das expressões lógicas¹¹.

O número necessita de ter, pela fundamentação da Matemática, uma relação à lógica formal ou simbólica e de uma reflexão filosófica. A lógica formal, pela análise do conceito categorial ou genérico de ciência exata, leva-nos à expressão dialética, dada pelas várias ciências no fundamento filosófico do “número”. Filósofos e matemáticos clássicos, de forma simplista, dividiam a matemática em dois grandes ramos: teoria do número e teoria dos espaços. Deixando para os filósofos diferenciar qual é o objeto formal da Matemática, a Escola de Bourbaki aplica, à divisão da matemática, o critério de “estrutura”. Então, pela distinção de três estruturas-mãe, divide a matemática em três grandes ramos diferenciados: Análise Matemática, Geometria e Topologia.

A classificação clássica da matemática parte da categoria da “quantidade abstrata” para a subdividir em duas espécies ou tipos: número (aritmética, álgebra e análise) e espaço (geometrias métricas e topologia).¹² Na verdade, o estilo matemático não aparece como variação qualquer da linguagem simbólica para formalizar conceitos primitivos, axiomas e teoremas. O estilo será, pois, a modalidade pessoal, pela qual se introduzem novos conceitos e teoremas, seriando-se numa linha lógica de unidade até se criar a nova teoria. Assim, o conceito de número complexo ($a+bi$), que engloba os números reais (a) e o conjunto dos números imaginários (bi : $i = \sqrt{-1}$), pode ser introduzido de vários modos, desde que obedeça às leis formais (propriedades operatórias) dos seus conjuntos: $(RUI) \rightarrow C$.

10 Cf. Brauer, 1913/1914: 8 - 26

11 Cf. Russell, 1956:7 - 8.

12 Cf. Lang, 1971: 584 - 586.

Na teoria dos números, poderemos realçar os vários graus de “estrutura” (como elemento lógico do número) que conduzem à extensão do conceito de número, às teorias das funções de variável real e complexa e à teoria dos conjuntos finitos e transfinitos. A teoria dos números reais obedece a uma lógica formal construída pelo conceito de limite à Cauchy ou pelo conceito de corte à Dedekind. O primeiro processo consiste em definir uma sucessão transfinita e convergente de números racionais, r , para o qual ela tende indefinidamente. Tal limite já não é “imane”nt” à sucessão, mas transcendente como nova espécie de número. Com efeito, será necessário provar que exista como tal:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} r^n = x$$

O processo pelo corte implica a relação de ordem sobre o conjunto dos números racionais. Mas tal relação determina a existência do conceito de limite, ou seja, de uma relação topológica. Logicamente infere-se que o corte divide o conjunto dos números racionais e irracionais em dois subconjuntos (A/B), tais que se A não tem número máximo e B não tem número mínimo, então o número de corte será real. Assim, poder-se-á provar o teorema da existência, pela condição do contínuo: $R = c$. Logo, $E_n = c$ porque $E_n \leftrightarrow R = c$. As várias espécies de números foram criadas por extensão analógica a partir do conjunto dos números naturais, para que fossem possíveis as operações algébricas que são necessárias para resolver as equações. Na verdade, não se poderia resolver a equação $x^2 + 4 = 0$, ou seja, $x = \sqrt{-4} = 2 \cdot \sqrt{-1}$, sem a criação da nova unidade imaginária: $i = \sqrt{-1}$. Assim sendo, o número complexo da forma $a+bi$ define-se por um par ordenado de números reais (a, b).¹³ Logo, a projeção do conceito de estrutura, dada no número, define-se pela noção de relação.

A MATEMÁTICA COMO “DESCONSTRUTIVISMO

Segundo *De la Grammatologie*, a linguagem é uma estrutura – um sistema de oposições de lugares e de valores – e uma “estrutura orientada”. Digamos antes, brincando um pouco, segundo Derrida, que a sua “orientação” é uma “desorientação”. Poder-se-ia dizer uma “polarização”¹⁴. Da mesma forma, a linguagem matemática será uma estrutura de oposições entre constantes e variáveis. Surge como uma estrutura orientada (da quantidade numérica passando pela linguagem figurativa. Trata-se, pois, de uma linguagem polarizada. Toda a Matemática sofre de uma polarização entre funtores e números. É uma linguagem exacta e determinística. A Matemática vive de uma escrita e três linguagens. Apresenta um texto que é “escrito”, que é um “passado”, numa falsa aparência de presente, que é presente, segundo Derrida, ao leitor como seu “avenir” (futuro)¹⁵. Em primeiro lugar, há uma “linguagem operativa”, que se caracteriza pela recolha de operações formais: soma, potenciação, radiciação e logaritmação, etc. Assim, não basta dizer que, em Matemática, a desconstrução é uma maneira de bem contar. Não ficará restrita à Aritmética, dado que surgiram duas novas generalizações: Álgebra e Análise Matemática. Porém, a Matemática tem uma quarta linguagem, que se chama Geo-

13 Cf. Pisot / Zamanski, 1967: 84 - 85.

14 Cf. Derrida, 1967: 309.

15 Cf. Ibid., 1972: 13.

metria com as suas generalizações, a saber: Geometrias Métricas, Projectiva e Diferencial.

A Matemática implicará um método dedutivo para bem calcular, segundo a “desconstrução”. Esta posição é mais generalizadora do que o pensamento de Fernanda Bernardo. O desconstrutivismo em Matemática, como ciência da quantidade abstrata, determina uma fundamentação formal pela Lógica Modal. A desconstrução em Matemática participa de uma Lógica Modal. A lógica modal, ou (menos geralmente) “lógica do intensional”, é a que trata das sentenças que são qualificadas pelos *modalities* como poderia, poder, possa, obrigação, possivelmente, necessariamente, eventualmente, etc. As lógicas modais são caracterizados pelo valor semântico, denominado *intensionality*: o valor de verdade de uma fórmula complexa não pode ser determinado pelos valores de verdade de suas sub-fórmulas. Uma lógica que permita preferivelmente esta determinação é chamada extensional. Assim, a lógica clássica é para o “extensional” da exemplaridade. Logo surgem os seguintes operadores, que estão presentes na desconstrução, como “possíveis” se ele forem verdadeiros (se é realmente verdadeiro ou realmente falso); “necessário” se ele não poderia, sendo possivelmente falso; “contingente” se for não retifique necessariamente, i.e., é possivelmente verdadeiro e possivelmente falso. Uma verdade contingente é aquela que é realmente e se retifica, mas que poderia ter sido de outra maneira¹⁶. A Lógica Modal refere-se a qualquer sistema de lógica formal que procure lidar com modalidades (tratar de modos quanto a tempo, possibilidade, probabilidade, etc.). Tradicionalmente, as modalidades mais comuns são possibilidade e necessidade. Há lógicas para lidar com outros termos relacionados, como probabilidade, eventualidade, padronização, poder, poderia, deve, são por extensão chamadas de lógicas modais, já que elas podem ser tratadas de maneira similar. Uma Lógica Modal representa modalidades, usando “operadores modais”. Por exemplo, “Era possível o assassinato do João” e “João foi possivelmente assassinado” são exemplos que contêm a noção de possibilidade. Formalmente, essa noção é tratada como operador modal *possível*, aplicado à sentença “João foi assassinado”. Normalmente os operadores modais básicos unários são escritos como \Box (ou *L*) para *Necessário* e \Diamond (ou *M*) para *Possível*.

Segundo as lógicas modais clássicas, cada um dos operadores pode ser expresso em função do outro e da negação:

$$\Diamond A \equiv \neg \Box \neg A$$

$$\Box A \equiv \neg \Diamond \neg A.$$

As lógicas implicadas na família modal são elaboradas a partir da lógica em **K** (em homenagem a Saul Kripke)¹⁷. Usando **K**, como base, pode-se determinar diferentes sistemas. Os símbolos de **K** incluem \neg para negação, \longrightarrow para implicação, e \Box para o operador modal de necessidade (os outros operadores são construídos a partir destes, inclusive o \Diamond , com a equivalência, usando negação e \Box). Na verdade, **K** é o resultado da inclusão dos seguintes teoremas pela Lógica Proposicional:

16 Cf. Popkorn, 1994: 32-85.

17 Cf. Kripke, 2014: 1.

- Regra da necessitação: se A é teorema de \mathbf{K} , então $\Box A$ também é
- Axioma da distributividade:

$$\Box(A \longrightarrow B) \longrightarrow (\Box A \longrightarrow \Box B)$$

A regra da necessidade define que qualquer teorema da lógica é necessário. O axioma da distributividade diz que se é necessário $A \longrightarrow B$, então é necessário $\Box A \longrightarrow \Box B$. Em \mathbf{K} , os operadores \Box e \Diamond comportam-se de forma parecida com os quantificadores \forall (para todo) e \exists (existe). Por exemplo, a definição de \Diamond a partir de \Box espelha a equivalência $\forall x A \equiv \neg \exists x \neg A$, na Lógica de Predicados. As bases dessa correspondência, entre os operadores modais e os quantificadores, ficam mais claras, quando se lida com a [Semântica de Kripke¹⁸](#). Outros sistemas são construídos, adicionando-se axiomas a \mathbf{K} . Por exemplo, o sistema \mathbf{T} é obtido pelo acréscimo do axioma:

$$(T) \Box A \longrightarrow A$$

Em primeira ordem: $\forall x(x R x)$ (axioma da reflexividade)

Outros axiomas, que podem ser adicionados para construir outros sistemas, são:

$$(B) A \longrightarrow \Box \Diamond A \text{ (axioma da simetria)}$$

- $\forall x, y(x R y \longrightarrow y R x)$

$$(4) \Box A \longrightarrow \Box \Box A \text{ (axioma da transitividade)}$$

- $\forall x, y, z(x R y \wedge y R z \longrightarrow x R z)$

$$(5) \Diamond A \longrightarrow \Box \Diamond A \text{ (axioma da euclidianidade)}$$

- $\forall x \forall y \forall z(x R y \wedge x R z \longrightarrow y R z)$

$$(D) \Box A \longrightarrow \Diamond A \text{ (axioma da serialidade)}$$

- $\forall x \exists y(x R y)$

$$(CD) \Diamond A \longrightarrow \Box A \text{ (axioma da unicidade)}$$

- $\forall x \forall y \forall z(x R y \wedge x R z \longrightarrow y = z)$

$$(X) \Diamond \Box A \longrightarrow \Box \Diamond A \text{ (simula convergência)}$$

- $\forall x \forall y \forall z(x R y \wedge x R z \longrightarrow \exists w(y R w \wedge z R w))$

$$(2) \Box \Box A \longrightarrow \Box A \text{ (simula densidade)}$$

- a

$$\forall x \forall y(x \neq y \wedge x R y \longrightarrow \exists z(z \neq x \wedge z \neq y \wedge (x R y \wedge z R y)))$$

$$\Box(\Box A \longrightarrow A) \longrightarrow \Box A \text{ (axioma de Gödel-Löb)}$$

18 Cf..Ibid., 2014: 1 - 2.

- $\forall x \forall y (x \neq y \wedge x R y \longrightarrow \exists z (z \neq x \wedge z \neq y \wedge (x R y \wedge z R y)))$

O sistema **S4** é o resultado de se adicionar 4 a **T**. Analogamente, **S5** é o resultado de se adicionar 5 a **T**. Estes dois sistemas revelam importantes características de simplificação, que propiciam a redução de suas fórmulas, devido às suas propriedades.¹⁹

- Em **S4**:
- $\Box_1 \Box_2 \Box_3 \dots \Box_n \alpha \dashv\vdash \Box_{\alpha_e} \Diamond_1 \Diamond_2 \Diamond_3 \dots \Diamond_n \alpha \dashv\vdash \Diamond \alpha$
- Em **S5**, onde é ainda mais forte (ver [teorema de redução em S5](#)):
- $\Theta_1 \Theta_2 \dots \Box \alpha \dashv\vdash \Box_{\alpha_e} \Theta_1 \Theta_2 \dots \Diamond \alpha \dashv\vdash \Diamond \alpha$, em que Θ_i pode ser \Box ou \Diamond .²⁰

Uma forma de definir uma semântica para um sistema de lógica modal é com a Semântica de Kripke. Antes de mostrar quando uma forma é satisfável ou não, algumas definições tornam-se necessárias serem feitas:

Um “enquadramento modal” é um par $E = (W, R)$, em que

- W é um conjunto não vazio (conjunto de mundos, pontos, estados, nós, instantes... depende do contexto da lógica modal).
- R é uma relação binária em W dita uma relação de acessibilidade (ou relação de visibilidade).

Se $w_1, w_2 \in W$, diz-se que w_2 é acessível a partir de w_1 se $(w_1, w_2) \in R$.

Seja At um conjunto enumerável de variáveis atômicas. Uma “estrutura de interpretação modal” para At é um par $M = (E, V)$, em que

- $E = (W, R)$ é um enquadramento modal
- $V : At \longrightarrow \mathcal{P}(W)$ é uma função.

Com efeito, M pode ser também representado como (W, R, V) , sendo as duas primeiras componentes os constituintes do enquadramento modal, subjacente à estrutura de interpretação em At .²¹ Desta feita, finalmente, a “noção de satisfação” de uma forma modal, com esta semântica, será:

- Seja $M = (W, R, V)$ uma estrutura de interpretação modal e $w \in W$. A noção de *satisfação* de $\varphi \in FM_P$ por M no mundo w denota-se por

¹⁹ Cf. *Ibid.*, 2014: 2.

²⁰ Cf. Kripke, 1959: 1-14.

²¹ Cf. Kripke, 2014: 2.

$$M, w \models \varphi$$

definindo-se, indutivamente, como seguem:

- para cada $p \in At$, $M, w \models p$ se $w \in V(p)$;
- não $M, w \models \perp$;
- $M, w \models \varphi \longrightarrow \varphi'$ se $M, w \not\models \varphi$ ou $M, w \models \varphi'$;
- $M, w \models \varphi \wedge \varphi'$ se $M, w \models \varphi$ e $M, w \models \varphi'$;
- $M, w \models \varphi \vee \varphi'$ se $M, w \models \varphi$ ou $M, w \models \varphi'$;
- $M, w \models \Box\varphi$ se $M, w' \models \varphi$ para todo $w' \in W$ tal que $w R w'$
- $M, w \models \Diamond\varphi$ se existe $w' \in W$ tal que $w R w'$ e $M, w' \models \varphi$ ²².

A desconstrução, como “de-sedimentação de estruturas” (teórica e prática), está presente em todos ramos da Matemática, particularmente na linguagem numérica, devido à generalização dos números naturais até aos números complexos e hiper-complexos, que faz passar da Aritmética Racional à Álgebra. A desconstrução imprime à Matemática uma nova modalidade de pensamento. É um pensamento abstrato e formal. A Matemática será a paixão inventiva abstrata do matemático. A desconstrução, em Matemática , representa um método e razão lógica do seu fundamento.

CONCLUSÃO

A desconstrução surge como um método e como um fundamento em Matemática. Possui estes dois significados fiormais. Isto faz com que a Matemática seja a ciência da quantidade abstrata, como uma abstração desconstrutiva. O Número é uma construção abstrata, que toma o seu fundamento da “quantidade”, sendo esta a sua essência formal. Assim, o conjunto numérico será uno e realizado como um todo (existir lógico) e será múltiplo pelos n ou $n+1$ elementos (essência pura transcendental). Os entes possíveis ou essências puras pensáveis, que serão construídos ou descobertos pelo intelecto, criado pelos processos intuitivos e lógicos, referem um sistema de entes e de relações que implicam uma solução epistemológica. A Matemática tematiza - se naturalmente pela desconstrução do “número”. O número é o centro desta desconstrução. O próprio número é uma desconstrução formal e abstrata da quantidade concreta. Logo, a “operação de passagem ao limite” determinou a criação de novo ramo da Matemática, denominado Cálculo Infinitesimal, a partir de Leibniz e Newton. A paixão inventiva, característica da desconstrução, segundo Derrida, é pertença tanto do literato, quando do filósofo. Um e outro (filósofo e matemático) devem aprender a “caminhar” (meta-método) pela desconstrução abstrata, debaixo daquilo que está, ou se julga estar, *in solidum*, adequadamente estabelecido. Desta feita, a desconstrução não recompõe os sistemas dedutivos , não os reabilita, mas também não os destrói, não promete soluções para os problemas, que constantemente levanta. Deixa-os em aberto. Com efeito, a desconstrução des-

²² Cf. *Ibid.* , 1963 : 67 - 93.

faz as sedimentações teóricas, práticas e poéticas e, também, das instituições, segundo o pensamento de Derrida, tal como se avalia em toda a Matemática. A desconstrução é pensamento em movimento. Um pensamento do “talvez”, um pensamento contaminado. A desconstrução leva sempre, num momento, ou a um outro, sobre a confiança realizada pela instância crítica, crítico-teórica, isto é, longe da possibilidade última do que se decide. Desta feita, a desconstrução será, segundo Derrida, desconstrução da dogmática crítica. A desconstrução obedece inegavelmente a uma “exigência analítica”. Ela é uma “dissociação hiper-analítica”. Naturalmente, a Matemática é uma construção hiper-analítica. Em vez de ser a Matemática, através da Teoria do Número, uma teoria construtivista do Número, tal como afirmaram os “intuicionistas”, segundo a nossa posição, guiados pelo pensamento de Derrida, a Matemática será uma “teoria desconstrutiva formal”. Naturalmente, o “número” desconstrói toda a Matemática, permitindo, depois disso, uma reconstrução da mesma. A Matemática constrói-se pelo número e este, como um conjunto de conjuntos semelhantes, constrói a Matemática. Assim, a Matemática tem tanto de “construtivismo” (intuicionismo), quanto de “desconstrutivismo”, segundo a nossa posição, como síntese dialéctica entre o formalismo (Russel) e o logicismo (Hilbert).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Bell, E.(1940). *The Development of Mathematics*, New York , Mc Graw- Hill.
2. Brauer, L. (1913/14). *Intuitionism and Formalism*, *Bulletin American Mathematical Society*, 20, 8-26.
3. Cerqueira, A. / Oliva, A. (1979). *Introdução à Lógica*, Rio de Janeiro, La Zahar.
4. Comissaire,H./ CAGNAC,G.(1954). *Cours de Mathématiques Spéciales*, I , Paris, Masson.
5. Derrida, J. (1967). *De la Grammatologie*, Paris, Les Éditions de Minuit.
6. Derrida, J. (1972). *La Dissémination*, Paris, Éditions du Seuil.
7. Derrida, J. / Roudinesco,E. (2001). *De quoi demain ... Dialogue*, Paris, Fayard / Galilée.
8. Fisk, M. (1964). *A modern formal logic*, New Jersey, Prentice-Hall.
9. Hilbert, D./ Ackermann,W. (1950). *Principles of Mathematical Logic*, tradução do alemão, New York, Chelsea Publication.
10. Kripke, S. (1959). *A completeness theorem in modal logic*, *The Journal of Symbolic Logic*, 24, 1-14 .
11. Kripke,S. (1963). *Semantic analysis of modal logic and modal propositional calculus*, *Zeitschrift fuer Mathematische Logik und Grundlagen der Mathematik*,9, 67-93.
12. Kripke, S.(2014). *Wikipedia*, Free Enciclopedia, acesso a 19 de Setembro de 2014.
13. Lang, S. (1971). *Álgebra*, tradução do inglês, Madrid, Aguilar.
14. Pisot, C. / Zamansky, M. (1967). *Matemáticas Generales*, tradução do francês, México, Unión Tipográfica Editorial.
15. Poché, F. (2007) . *Penser avec Jacques Derrida. Comprendre la déconstruction*, Lyon *Chronique Sociale*.
16. Popkorn, S. (1994). *First Steps in Modal Logic*, Cambridge, At the University Press.
17. Rouse Ball, W. (1960). *A Short Account of the History of Mathematics*, New York, Dover Publications, INC.
18. Russell, B. (1956). *The Principles of Mathematics*, London, Allen.
19. Severi, F. (1951). *Lecciones de Análisis*, tomo I, traducido do italiano, Barcelona, Editorial Labor.
20. Sousa Alves,V.M. (1998). *Ensaio de Filosofia das Ciências*, Braga, Publicações da Faculdade de Filosofia.
21. Vernant, D. (1993). *La philosophie mathématique de B. Russell*, Paris , J. Vrin.



М.И.ШОЛУДЬКО,

О.З.КОЛЫСКО, В.В.ЧАБАН

Київський національний університет техно-
логій та дизайну (Kyiv National University of
Technologies and Design, Ukraine)

Влияние жесткости на изгиб на натяжение нити / *The impact of the bending rigidity in the thread tension*

Abstract

On the basis of theoretical and experimental studies to derive equations to determine the tightness of rigid flexural threads that interact with the guide cylinder with the non-linear dependence of the force and the coefficient of friction when the guide surface has a small or a large curvature. Are equations for determining interference thread is the theoretical basis for modeling processes of light and textile industry in terms of optimization of technological effort in the zone of tissue or knitwear.

Key words: bending rigidity, thread tension, tissue, knitwear.

ВСТУПЛЕНИЕ

Низкое качество сырья, несовершенный ниткотракт технологического оборудования при росте натяга по глубине заправки приводит к обрывам. Простой технологического оборудования, связанные с ликвидацией обрывов, составляют 75-80% от общего времени простоев [2,3].

Отсутствие фундаментальных исследований в отрасли изучения взаимодействия нитей с направляющими большой и малой кривизны с учетом зминання, жесткости на изгиб осложняет решение такой валжилової задачи как усовершенствования технологических процессов ткачества и трикотажного производства.

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Значительно сократить количество обрывов можно путем использования качественного сырья и оптимизацией условий переработки нитей на технологическом оборудовании, где имеет место их взаимодействие с направляющими и рабочими органами большой и малой кривизны. На данный момент

отсутствуют теоретические и экспериментальные исследования процесса взаимодействия нитей с направляющими поверхностями с учетом их реальных физико-механических свойств [1,2, 4]. По первую очередь это касается нелинейной зависимости силы и коэффициенту трения, влияния жесткости нити на изгиб, зминання в зоне контакта с направляющей поверхностью [2, 4].

Таким образом, целью данного исследования является исследование процесса взаимодействия нитей с цилиндрической направляющей с учетом реальных физико-механических свойств и определения натяга нити после прохождения нитконапрямачів.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

На рис.1 представлена загальна розрахункова схема взаємодії жорсткої на згин нитки з циліндричною напрямною поверхнею. Нитка огинає циліндричну напрямну радіуса R . Кут охоплення напрямної, при відсутності жорсткості на згин дорівнював би $2\alpha = \pi = 180^0$ (вектори сил натягу ведучої P та веденої P_0 гілок нитки повинні бути спрямовані по дотичних в точках C і D). Завдяки наявності жорсткості нитки на згин реальний кут охоплення буде становити $\varphi_P = 2\alpha - \gamma - \gamma_0$, де γ, γ_0 - кути (кути жорсткості) нахилу дотичних в точках O та O_1 до вертикальної прямої (або вісі y). Таким чином, необхідно визначити значення кутів γ, γ_0 . Рівняння рівноваги пружної лінії запишемо у вигляді (див.рис.1)

$$\frac{y' \left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^j}{(1+y'^2)^{\frac{3}{2}}} = M, \quad M = P(x_A - x),$$

где $\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^j (K)$ – коэффициент жесткости нити на изгиб;

E – модуль упругости нити на розтягнення;

d_i – діаметрим отдельного элементарного волокна (філамент), из которых состоит комплексная нить или пряжа;

w – количество філаментів, из которых состоит пряжа;

$j(K)$ – коэффициент, который зависит от крутки K нити;

y', y'' – первая и вторая производная координаты y по x ;

M – сгибающий момент;

P – натянул нити;

x_A – координата точки прикладнення силы натяга P .

Проведенные исследования [1,2] показали, что коэффициент жесткости на изгиб зависит от крутки K .

При $x = x_A$, $\varphi = \frac{\pi}{2}$. С учетом этого уравнения (5) представим в виде

$$\cos \gamma = 1 - \frac{Px_A^2}{2 \left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}. \quad (6)$$

Значение координаты x_A найдем из условия равновесия моментов сил относительно точки O

$$\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})} / (R+r) = Px_A, \Rightarrow x_A = \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}{P(R+r)}.$$

$$\cos \gamma = 1 - \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}{2P(R+r)^2}. \quad (7)$$

Аналогичный вывод уравнение для определения угла γ_0 позволяет получить следующий результат

$$\cos \gamma_0 = 1 - \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}{2P_0(R+r)^2}. \quad (8)$$

Используя зависимости (7) и (8) визначемо натянул нити в точках O, O_1

$$P_0 = P \cos \gamma = P \left[1 - \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}{2P(R+r)^2} \right], P_{0_1} = P_0 \cos \gamma_0 = P_0 \left[1 - \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K'^{u_2})}}{2P_0(R+r)^2} \right]. \quad (9)$$

Перейдем для рассмотрения вопроса, который направлен на определение закона изменения натяга нитики на участке O_1 .

Нить огибает цилиндрую направляющую поверхность радиуса R . Входной натяг нити равняется P_0 а выходной натянул нити равняется P . Угол охватывания нитью цилиндровой направляющей равняется $\varphi_P = 2\alpha - \gamma - \gamma_0$.

Система дифференциальных уравнений, которая описывает равновесие бесконечно малого элемента нити $d = R \varphi$ (s - дуговая координата) имеет вид [2,3]

$$\frac{dP}{ds} - \frac{Q}{(R+r)} - F_{mp} = 0, \quad \frac{dQ}{ds} + \frac{P}{(R+r)} - N = 0,$$

$$\frac{dM}{ds} + Q = 0, \quad M = \frac{\left(\frac{E\pi}{64} \sum_{i=1}^w d_i^4 \right)^{(1+u_1 K^{u_2})}}{(R+r)} = const, \quad (10)$$

где P - натянул нити; Q - перерезающая сила; F_{mp} - сила трения, которая действует на бесконечно малый элемент нити; N - удельная нормальная реакция направляющей поверхности.

Исследования, проведенные в этом направлении [2-4], свидетельствуют о том, что сила и коэффициент трения нелинейно зависят от предыдущего натяга, угла охватывания ниткой направляющей, диаметру цилиндрической направляющей [2-4]. Исходя из этого силу трения F_{mp} но коэффициент трения f можно представить следующими зависимостями

$$F_{mp} = fN^n, \quad f = \frac{a}{b\varphi^{n_1}}, \quad (11)$$

где n, a, b, n_1 - некоторые константы, значение которых зависит от вида материалов нити и направляющей и условий взаимодействия между ними. Так значение n находится в пределах $\frac{2}{3} \leq n \leq 1$ [4]. Когда $n_1 = 0$ то из второго уравнения системы (11) коэффициент трения будет равняться $f = \frac{a}{b}$.

Учитывая третье и четвертое уравнение системы (10), а также (11), представим систему дифференциальных уравнений (10) в виде

$$\frac{dP}{(R+r)d\varphi} = \frac{aP^n}{b\varphi^{n_1}(R+r)^n}. \quad (12)$$

Проинтегрируем последнее дифференциальное уравнение

$$\frac{1}{1-n} P^{1-n} \Big|_{P_{01}}^{P_0} = \frac{a\varphi^{1-n_1}}{b(R+r)^{n-1}(1-n_1)} \Big|_0^{\varphi_P}. \quad (13)$$

В окончательном виде получим формулу для определения натяжения ведущей ветви нити

$$\ln P_0 = \frac{\ln \left[P_{01}^{1-n} + \frac{(1-n)a(R+r)^{1-n}}{b(1-n_1)} \varphi_P^{1-n_1} \right]}{(1-n)}. \quad (14)$$

Определим значение натяжения ведущей ветви нити для чего перейдем в последнем уравнении к пределу при $n \rightarrow 1$

$$\lim_{n \rightarrow 1} \ln P_0 = \lim_{n \rightarrow 1} \frac{\ln \left[P_{01}^{1-n} + \frac{(1-n)a(R+r)^{1-n}}{b(1-n_1)} \varphi_P^{1-n_1} \right]}{(1-n)}. \quad (15)$$

Используя правило Лопиталя будем иметь

$$\lim_{n \rightarrow 1} \ln P_0 = \lim_{n \rightarrow 1} \frac{\ln \left[P_{0_1}^{1-n} + \frac{(1-n)\alpha(R+r)^{1-n}}{b(1-n_1)} \varphi_p^{1-n_1} \right]}{(1-n)} = \lim_{n \rightarrow 1} \frac{F_1}{F_2},$$

$$F_1 = \frac{d}{dn} \left\{ \ln \left[P_{0_1}^{1-n} + \frac{(1-n)\alpha(R+r)^{1-n}}{b(1-n_1)} \varphi_p^{1-n_1} \right] \right\},$$

$$F_2 = \frac{d}{dn} (1-n) = -1.$$

Упростим последнее уравнение, получим

$$\ln P_0 = \frac{\ln P_{0_1} + \frac{\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left(\frac{R+r}{P_{0_1}} \right)^{1-n} [\ln(R+r)(1-n) + 1]}{1 + \frac{(1-n)\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left(\frac{R+r}{P_{0_1}} \right)^{1-n}}. \quad (17)$$

Анализируя уравнение (17), при $n \rightarrow 1$ получим окончательно

$$\ln P_0 - \ln P_{0_1} = \frac{\frac{\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left(\frac{R+r}{P_{0_1}} \right)^{1-n}}{1}.$$

Выражение для определения натяжения нити в точке О будет иметь вид

$$P_0 = P_{0_1} e^{\frac{\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left(\frac{R+r}{P_{0_1}} \right)^{1-n}}.$$

Для случая, когда коэффициент трения является постоянной величиной, при $n_1 = 0$ $f = \frac{\alpha}{b}$, получим из (18)

$$P_0 = P_{0_1} e^{f \varphi_p \left(\frac{R+r}{P_{0_1}} \right)^{1-n}}.$$

Здесь необходимо указать, что формула (19) отличается от формулы, которая получена в работе [4]. Упрощение формулы в работе [4] приводит к неверным окончательным результатам. Полагая в формуле (19) $n = 1$ получим известную формулу Л.Ейлера.

$$P_0 = P_{0_1} e^{f \varphi_p}.$$

Для жесткой на изгиб нити получим следующее уравнение

$$P = P_0 e^{\frac{\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left[\frac{R}{P_0 \left(1 - \frac{EI}{2R^2} \right)} \right]} + \frac{EI}{2R^2} (1-e^{\frac{\alpha \varphi_p^{1-n_1}}{b(1-n_1)} \left[\frac{R}{P_0 \left(1 - \frac{EI}{2R^2} \right)} \right]}). \quad (20)$$

Для случая, когда можно пренебречь нелинейной зависимостью силы и коэффициента трения ($n = 1, n_1 = 0$) получим уравнение для определения натяжения жесткой на изгиб нити

$$P = P_0 e^{-f\varphi_p} + \frac{E}{2R^2} (1 - e^{-f\varphi_p})$$

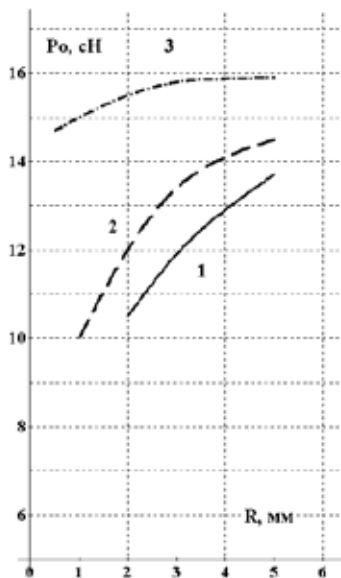


Рис.2. Расчет натяжения ведущей ветви нити

На рис.2 представлены результаты для определения натяжения: 1 – капроновая монопнить 52 Т (1 кривая), $B = 53,7 \text{ сН}\cdot\text{мм}^2$, $P_0 = 10 \text{ сН}$, $r = 0,12 \text{ мм}$, $R = 0,5 \dots 5 \text{ мм}$, $\varphi_p = 3,14 \text{ рад}$, $n = 0,85$, $n_1 = 0,15$; 2 – капроновая монопнить 36 Т (2 кривая), $B = 21,9 \text{ сН}\cdot\text{мм}^2$, $P_0 = 10 \text{ сН}$, $r = 0,1 \text{ мм}$, $R = 0,5 \dots 5 \text{ мм}$, $\varphi_p = 3,14 \text{ рад}$, $n = 0,85$, $n_1 = 0,15$; 3 – капроновая комплексная нить 28 Т (3 кривая), $B = 0,22 \text{ сН}\cdot\text{мм}^2$, $P_0 = 10 \text{ сН}$, $r = 0,1 \text{ мм}$, $R = 0,5 \dots 5 \text{ мм}$, $\varphi_p = 3,14 \text{ рад}$, $n = 0,85$, $n_1 = 0,15$.

ВЫВОДЫ

На основе проведенных теоретических и экспериментальных исследований получены уравнения для определения натяга жестких на изгиб нитей, которые взаимодействуют с цилиндрическими направляющими с учетом нелинейной зависимости силы и коэффициенту трения для случаев, когда

направляющая поверхность имеет малую или большую кривизну.

Даны уравнения для определения натяга нити является теоретической основой для моделирования технологических процессов легкой и текстильной промышленности с точки зрения оптимизации технологических усилий в зоне формирования ткани или трикотажа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильченко В.Н. Влияние крутки капроновой комплексной нити на величину ее изгибной жесткости/В.Н.Васильченко, В.Ю.Щербань//изв. вузов.Технология текстильной пром-сти. – 1986. - №4. – С.8-9.
2. Щербань В.Ю. Механика нити/В.Ю.Щербань, О.Н.Хомяк, Ю.Ю.Щербань. -К.:Библиотека официальных изданий, 2002.- 196 с.
3. Щербань В.Ю. Математические модели в САПР оборудования и технологических процессов легкой и текстильной промышленности/ В.Ю.Щербань, О.И.Волков, Ю.Ю.Щербань. – К.:КНУТД, 2003. – 588 с.
4. Мортон В.Е. Механические свойства текстильных волокон/В.Е. Мортон, Д.В.С. Херл. - М.:Легкая индустрия, 1971. – с.182.



**Mária Marinicová,
Radosław Dawidziuk**

Wyższ Szkoła Menedżerska w Warszawie

Právny kontext podnikateľskej etiky / *Legal Context of Business Ethics*

Abstract

Ethics in business, as well as in all areas of life, is becoming increasingly vital in contemporary society. Article builds on the intuitive, but generally-accepted assumption that the principles of business ethics leads ultimately, in the long term, to more efficient economic system based on profitability. A secondary aim and ambition of this article is to highlight some legal aspects in the context of business ethics. Without ethics, respect for the individual and respect for the fundamental rights guaranteed in the Basic Law of the State (Constitution), can not expect success even in economic life.

Key words: economics, law, business ethics, corporate responsibility, morality, management, code of ethics

ÚVOD

Ekonomická činnosť je založená na princípe uspokojovania ľudských materiálnych i duchovných potrieb. Okrem hodnôt špecificky ekonomického charakteru, s ktorými operuje ekonomická teória, sa všetky podnikateľské aktivity pohybujú v širokom poli mravných hodnôt, ktoré určujú normy spoločenského správania a musia byť s nimi v súlade. Zverejnenie kľúčových etických hodnôt, tvoriacich chrbtovú kosť podnikania, je významným krokom v procese inštitucionalizácie etiky v podniku.

Definícia podnikateľskej etiky má všeobecný aj širší rozmer. Zahrňuje morálne zásady a normy, ktoré usmerňujú správanie vo svete podnikania. Či je špecifické správanie správne alebo nesprávne, etické alebo neetické, často určuje verejnosť prostredníctvom oznamovacích prostriedkov, záujmových skupín, podnikateľských organizácií a tiež prostredníctvom osobnej morálky a individuálnych hodnôt jednotlivcov. Podľa nášho názoru ide o reflexiu etických princípov do všetkých podnikateľských činností zahrňujúcich individuálne a spoločenské normy a hodnoty. Táto reflexia sa môže týkať základných ideí, rozhodovania, ale aj rôznych špecifických oblastí, ktoré sú neodmysliteľnou súčasťou podnikania.

Na to, či sú etika a morálka totožné alebo nie, nie je jednotný názor. Buď budeme

považovať za etiku súbor pravidiel jednania, teda niečo ako teória morálky, alebo za morálku budeme považovať jednanie človeka, ktoré je v súlade s jeho svedomím a tiež s morálkou spoločnosti. Morálka sa teda zaoberá tým, ako by sme mali jednať alebo ako by sme sa mali správať.

Vzťahom morálky a ekonomickej činnosti sa zaoberal v staroveku už Aristoteles a po ňom mnohí filozofovia, teológovia a ekonómovia. Etika podnikania vznikla ako samostatná disciplína v sedemdesiatych rokoch 20. storočia. Bezprostredným podnetom pre vznik tejto disciplíny a veľkým záujmom o ňu boli škandály, či už išlo o nedostatočnú ochranu spotrebiteľa, podvodné machinácie, poškodzovanie životného prostredia, daňové úniky, zneužívanie informácií. Vznikol tu aj priestor pre teóriu a prax občianskeho práva.

Pilierom podnikateľskej etiky sú také zásady, ktoré vyžadujú dodržiavanie základných hodnôt, bez ktorých by podnikanie ako činnosť nebolo realizovateľné. Morálka má pri tom prednosť pred samotnou podnikateľskou činnosťou. Takýto prístup k podnikaniu vopred vylučuje klamstvo, podvádžanie, krádeže, nátlak, fyzické násilie a ďalšiu protiprávnu činnosť.

Ak chceme definovať princípy podnikateľskej etiky musíme vychádzať z primárnych atribútov podnikania ako činnosti, ktorá býva spájaná so sústavnosťou, samostatnosťou, vlastnou zodpovednosťou, vlastným menom a snahou o dosiahnutie zisku.¹

Podstata podnikateľskej činnosti vypovedá o smerovaní podnikateľskej etiky, ktorá je významnou súčasťou pôsobenia podnikateľských subjektov v celospoločenskom kontexte. Podnikanie upravujú v každej krajine, ale i v medzinárodnom kontexte špecifické právne normy, ktoré určujú právne vzťahy v obchodných vzťahoch, ale i vzťahoch voči spoločnosti a zamestnancom.

PRÁVNÝ KONTEXT PODNIKATEĽSKEJ ETIKY

Z právneho hľadiska tvorí dôležitú súčasť podnikateľskej etiky najmä spomenutá makroúroveň, resp. vonkajšie spoločenské prostredie tvorené najmä právnymi normami. Právne normy primárne upravujú sociálny, daňový, ekonomický a právny aparát tvoriaci externé prostredie firiem a organizácií. Na konkrétnu činnosť podnikateľských subjektov sa však ďalej vzťahujú i špecifické právne predpisy, ktoré súvisia z etického hľadiska i so spoločenskou zodpovednosťou. Ide napríklad o ochranu spotrebiteľa, dodržiavanie práv zamestnancov, ochranu duševného vlastníctva, ochranu hospodárskej súťaže a pod.

Súhrne sa podnikaním a súvisiacimi atribútmi zaoberá *obchodné právo*, vymedzené ako odvetvie súkromného práva, ktoré je postavené na *zásade rovnosti* účastníkov obchodnoprávných vzťahov, vrátane prípadov, kde je jednou stranou tohto vzťahu štát, obec alebo štatutárny orgán a na *zásade zmluvnej slobody*, prejavujúcej sa najmä v podobe slobodnej voľby zmluvného partnera.

V slovenskom právnom poriadku je primárnou normou zaoberajúcou sa atribút-

¹ SRPOVÁ, J., ŘEHOŘ, V. a kol. *Základy podnikání*. 2010. s. 20.

mi podnikania Obchodný zákonník (zák. č. 513/1991 Zb.). Na účely tohto zákona je *podnikanie* definované ako sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.²

Obchodný zákonník predstavuje jeden z primárnych prameňov obchodného práva, ktorý v tejto súvislosti formuluje nasledovné zásady :

- zásada slobodného nadobudnutia majetku a ochrany vlastníckeho práva, ako základného predpokladu trhovej ekonomiky,
- zásada slobody podnikania,
- zásada zmluvnej slobody,
- zásada záväznosti uzavretých zmlúv,
- zásada slobodnej súťaže.³

Jednotlivé zásady v podstate korešpondujú aj s obsahom niektorých článkov Ústavy SR ako základného zákona štátu. Práva súvisiace s právnym kontextom podnikateľskej etiky vychádzajú zo základných ľudských práv a slobôd (napr. čl. 20 Ústavy SR – právo vlastníť majetok), ale i z hospodárskych, sociálnych a kultúrnych práv (čl. 35 Ústavy SR – právo na slobodnú voľbu povolania, právo podnikateľ a uskutočňovať zárobkovú činnosť).⁴

V Obchodnom zákonníku sú tiež upravené veľmi dôležité skutočnosti týkajúce sa i obchodného registra, vzťahov medzi podnikateľmi, charakteristiky obchodných spoločností, hospodárskej súťaže a nekalej súťaže.

V etickom kontexte sú veľmi dôležité ustanovenia Obchodného zákonníka týkajúce sa hospodárskej a nekalej súťaže, pričom za nekalú súťaž je považované také konanie v hospodárskej súťaži, ktoré „je v rozpore s dobrými mravmi súťaže a je spôsobilé prívodiť ujmu iným súťažiteľom alebo spotrebiteľom. Nekalá súťaž sa zakazuje.“⁵ Za nekalú súťaž sa považuje najmä :

- klamlivá reklama,
- klamlivé označovanie tovaru a služieb,
- vyvolávanie nebezpečenstva zámieny,
- parazitovanie na povesti podniku, výrobkov alebo služieb iného súťažiteľa,
- podplácanie,
- zľahčovanie,
- porušovanie obchodného tajomstva,
- ohrozovanie zdravia spotrebiteľov a životného prostredia.⁶

Jednotlivé formy nekalej súťaže sú v Obchodnom zákonníku pomerne dôsledne zadefinované, z čoho vyplýva, že podnikateľské subjekty by mali presne vedieť, čo

2 §2 Zákon č. 513/1991 Zb. – Obchodný zákonník.

3 KUBÍČEK, P. a kol. Obchodné právo. 2008. s. 25.

4 Ústava SR – zákon č. 460/1992 Zb.

5 §44 Zákon č. 513/1991 Zb. – Obchodný zákonník.

6 §44 Zákon č. 513/1991 Zb. – Obchodný zákonník.

právo priznáva a čo naopak zakazuje. Obchodný zákonník taktiež uvádza aj formy právnych prostriedkov ochrany proti nekalej súťaži.

Obzvlášť závažným protispoločenským a protiprávnym konaním týkajúcim sa aj podnikania je *korupcia a klientelizmus*. Korupcia predstavuje aktívne aj pasívne podplácanie alebo poskytovanie či prijímanie prospechu (nepriamych výhod) aj bez priameho úplatku, spravidla osobou zastávajúcou úradnú alebo mocenskú funkciu. Korupcia ohrozuje právny štát, demokraciu, ľudské práva, podkopáva slušnosť, spravodlivosť, narúša hospodársku súťaž, bráni hospodárskemu rozvoju, ohrozuje stabilitu demokratických inštitúcií a morálne zásady spoločnosti.

Problém korupcie predstavuje problém nielen z celospoločenského a etického hľadiska, ale zahŕňa aj rovinu trestnoprávnu. Trestný zákon ako primárna norma trestného práva upravuje trestný čin korupcie v podobe trestného činu prijímania úplatku v §§ 328 – 331 a v podobe podplácania v §§ 332- 335. Trestný zákon upravuje i tzv. nepriamu korupciu (§ 336) a volebnú korupciu (§ 336a).⁷

Postavenie korupcie ako protiprávneho spôsobu jednania vypovedá o závažnosti tohto fenoménu v spoločenskom i etickom kontexte. Hoci sa korupcia veľmi často spája so štátnou správou, nie je ničím výnimočným ani v podobe podplácania súkromných podnikateľských subjektov vo vzťahu k orgánom štátnej správy.

S korupciou úzko súvisí aj tzv. klientelizmus, ktorý taktiež predstavuje formu protispoločenského a neetického správania v podnikateľskej praxi. Klientelizmus označovaný ako „*old boys club*“ predstavuje konflikt záujmov u verejných činiteľov. Ide o rodinkárstvo, preferovanie určitých ľudí a skupín, prerozdeľovanie funkcií, pracovných pozícií, tovaru a služieb.⁸

Podstatu klientelizmu vymedzuje Geffert takto : „pri klientelizme sa rozdeľovanie statkov, tovarov, služieb a grantov neuskutočňuje podľa neutrálnych a neosobných pravidiel (napr. právo trhu alebo rozhodovanie podľa objektívnej kvality výrobku), ale na základe priateľských alebo iných osobných vzťahov, ale ide zvyčajne o uprednostňovanie a zvýhodňovanie tých, voči ktorým sa niekto cíti byť zaviazaný , alebo ide o uprednostňovanie tých, ktorých si niekto chce zaviazat' do budúcnosti.“⁹

Podnikanie ďalej upravujú dôležité právne normy ako Živnostenský zákon, Občiansky zákonník, Zákonník práce, zákon o účtovníctve, daňové zákony, zákon o ochrane spotrebiteľa a mnoho ďalších.

Každé z týchto právnych odvetví súvisiace s podnikateľskou činnosťou v medzinárodných a národných právnych normách zakotvuje a rieši konkrétne atribúty dodržiavania práv vo verejnom i súkromnom sektore. Pre právny a spoločenský rozmer podnikateľskej etiky je v súčasnom integrovanom a globalizovanom svete veľmi dôležitý práve medzinárodný kontext. Z medzinárodného hľadiska sa snažia regulovať spoločensky zodpovedné správanie firiem aj medzinárodné organizácie.

7 Trestný zákon č. 300/2005 Z.z.

8 JAKUBEC, M. Korupcia a klientelizmus na Slovensku. 2012. s. 1.

9 GEFFERT, R. Etika vo verejnej správe. 2010. s. 118.

Napr. Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) v rámci svojej činnosti vytvorila etický rámec spoločenskej zodpovednosti pre nadnárodné korporácie, ktoré majú obrovský podiel na rozvoji globálnej ekonomiky.

Aj Európska únia sa prostredníctvom odporúčacích a nariadených mechanizmov snaží aplikovať spoločensky zodpovedné podnikanie do obchodnej praxe firiem pôsobiacich na území jej členských štátov. Významnou je v tomto kontexte tzv. Zelená kniha, ktorá predstavuje významný prvok v snahe o vytvorenie európskeho rámca pre spoločenskú zodpovednosť firiem.¹⁰

Jednotlivé zásady a princípy formulované práve v medzinárodných a všeobecne platných dokumentoch sú však často hodnotené ako vágne a príliš „mäkké“ na to, aby prinútili jednotlivé firmy či nadnárodné korporácie k medzinárodne a spoločensky žiaducej etickému správaniu.

Iniciatívy na medzinárodnej, európskej a národnej úrovni tak vytvárajú primárny právny a etický rámec, ktorý sú firmy podľa špecifik priamo nútené dodržiavať, prípadne sami zaujmú k istým atribútom spoločensky zodpovedného správania spoločensky žiaduce postavenie. To v praxi znamená, že nemožno vyňať etické princípy z právnych princíпов, hoci vzhľadom na ich charakteristiku ide o spoločensky akceptované správanie morálneho charakteru. Domáce či zahraničné firmy tak pôsobia v právnom a spoločenskom priestore, ktorý je formovaný aj z pohľadu na odvetvie ich činnosti. Etické princípy tak firmy prispôbujú jednak právnym predpisom, ale i svojej činnosti a jednotlivé etické princípy a zásady formulujú v konkrétnych nástrojoch (najčastejšie etických kódexoch). Kombinácia právnych, etických a celospoločenských princíпов podnikania sa v praxi prejavuje v atribútoch konfrontácie firiem so štátom, spoločnosťou, záujmovými skupinami, ako aj ďalšími špecifickými situáciami, ktorým sú podnikateľské subjekty vystavené v každodennej realite.

ZÁVER

Vývin etiky a zavádzanie etických princíпов do podnikateľskej praxe je nevyhnutnou súčasťou budovania obchodných vzťahov vo vyspelých krajinách. Transformáciou slovenskej ekonomiky na trhové hospodárstvo a rastom obchodu s vyspelými trhmi po vstupe krajiny do europriestoru sa aktivizoval vývoj etiky v podnikaní v Slovenskej republike, čo zviditeľnilo výrazné problémy rôzneho charakteru. Ide o rozsiahly komplex otázok týkajúcich sa zmysluplnosti, významu a normatívnej sily etických princíпов a všeobecne hodnôt v spoločenskom systéme.

Etické a právne normy sa v rámci podnikateľskej etiky prelínajú a predstavujú regulátory správania jednotlivcov i podnikateľských subjektov. Hlavnou myšlienkou etiky je ovplyvňovať vytváranie a legitímnosť podmienok rozvoja podnikateľských aktivít. Aplikácia etiky na hospodársky systém a na podnikanie, ktoré je hybnou silou rozvoja ekonomiky, je úsilím dosiahnuť určitý stupeň dokonalosti pri riešení konkrétnych problémov. Kontroverzný je názor, podľa ktorého je nutné vnímať etiku ako záchranný pás nefungujúcej ekonomiky. Je potrebné si uvedomiť, že úlo-

¹⁰ KUNZ, V. Společenská odpovědnost firem. 2012. s. 35.

hou etiky nie je zachraňovať nefunkčné spoločenské mechanizmy – etika je, práve naopak, ich neodmysliteľnou komplementárnou súčasťou.

ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

1. Agafonová, M. 2006. *Etika*. Košice: Technická Univerzita, 2006. 71 s. ISBN
2. Armstrong, M. 2007. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 2007. 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3.
3. Dytrt, Z. 2006. *Etika v podnikatelském prostředí*. Praha: Grada Publishing, 2006. 196 s. ISBN 978-80-247-1589-6.
4. Geffert, R. 2010. *Etika vo verejnej správe*. Košice: UPJŠ, 2010. 132 s. ISBN 978-80-7097-826-9.
5. Gluchman, V. 2011. *Úvod do etiky*. Bratislava: Tribun, 2011. 167 s. ISBN 978-80-263-0026-7.
6. Hrehová, H. 2005. *Etika – sociálne vzťahy – spoločnosť*. Bratislava: Veda, 2005. 337 s. ISBN 80-224-0849-2.
7. Kotler, P. a kol. 2007. *Moderní marketing*. Praha: Grada Publishing, 2007. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.
8. Kubiček, P. a kol. 2008. *Obchodné právo*. Bratislava: Univerzita Komenského, 2008. 390 s. ISBN 978-80-7160-225-5.
9. Kunz, V. 2012. *Společenská odpovědnost firem*. Praha: Grada Publishing, 2012. 201 s. ISBN 978-80-247-39830.
10. Pavlík, M., Bělčík, M. a kol. 2010. *Společenská odpovědnost organizace*. Praha: Grada Publishing, 2010. 169 s. ISBN 978-80-247-3157-5.
11. Remišová, A. 2011. *Etika a ekonomika*. Bratislava: Kalligram, 2011. 495 s. ISBN 978-80-810-1402-4.
12. Seknička, P. 2007. *Etické řízení ve firmě*. Praha: Grada Publishing, 2007. 166 s. ISBN 978-80-247-1621-3.
13. Srpová, J., Řehoř, V. a kol. 2010. *Základy podnikání*. Praha: Grada Publishing, 2010. 427 s. ISBN 978-80-247-3339-5.
14. Šmajš, J. a kol. 2012. *Etika, ekonomika, příroda*. Praha: Grada Publishing, 2012. 192 s. ISBN 978-80-247-4293-9.
15. Zadražilová, D. 2010. *Společenská odpovědnost podniků – transparentnost a etika podnikání*. Praha: C.H. Beck, 2010. 167 s. ISBN 978-80-740-0192-5.
16. zák. č. 513/1991 Zb. *Obchodný zákonník*
17. zák. č. 300/2005 Z. z. *Trestný zákon*
18. zák. č. 460/1992 Zb. *Ústava SR*



**Павло Миколайович Дудко
(Pawło Mikołajowicz Dudko)**

Київський національний університет технологій
та дизайну (Kyiv National University of Technologies
and Design, Ukraine)

Стратегічне управління вищим навчальним закладом на основі використання конкурентних переваг / *Strategiczne zarządzanie uczelnią wyższą w oparciu o wykorzystanie konkurencyjnych walorów*

Abstract

Certainly maintenance and features of competitive edges in the system of strategic management higher educational establishment. The list of basic sources of forming of competitive edges is resulted in the field of higher education. Suggestions are grounded in relation to introduction of mechanisms of strategic management higher educational establishments on the basis of conception of forming of competitive edges.

Key words: higher education, competitive edges, strategic management, market of educational services

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Модель стратегічного управління вищим навчальним закладом в сучасних умовах має будуватися на основі традиційних методик формування конкурентних переваг організації, але з урахуванням обмежень, що визначаються особливостями технологій продукування освітніх послуг у сфері вищої освіти. Економічні суб'єкти, у т.ч. вищі навчальні заклади, оскільки вони орієнтовані на отримання якомога більшого обсягу доходу (який залучається через механізм дії ринку освітніх послуг), націлені на отримання певних конкурентних переваг. Натомість керівництво вищих навчальних закладів не має досвіду реалізації потенціалу стратегічного управління на засадах формування конкурентних переваг. Відтак, вивчення науково-практичних основ формування конкурентних переваг в системі стратегічного управління вищим навчальним закладом представляє значний науковий і практичний інтерес.

АНАЛІЗ ЛІТЕРАТУРИ

З проблематики ідентифікації конкурентних переваг у сфері вищої освіти видається чимало наукових праць [3-10]. В той же час окремі питання стратегічного управління вищими навчальними закладами, не визначені методичні підходи до формування конкурентних переваг в системі розвитку таких закладів. За таких обставин мають бути вироблені науково-практичні рекомендації з питань формування конкурентних переваг у системі розвитку вищого навчального закладу.

Метою дослідження є встановлення (ідентифікація) конкурентних переваг в системі стратегічного управління вищим навчальним закладом.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Конкурентна перевага – це певна приваблива для потенційних та реальних замовників (покупців) сторона функціонування комерційної організації або виробленого нею ринкового продукту (в т.ч. послуги), в результаті усвідомлення якої споживач замовляє (купує) цей продукт.

Отже, процес формування конкретних переваг в системі стратегічного управління вищим навчальним закладом базується на так званих «продуктових стратегіях», оскільки освітню послугу у сфері вищої освіти можна представити як ринковий продукт.

Відповідно, формування та просування ринкового продукту відбувається на основі теорії і методології комерційного маркетингу. Згідно класичних принципів маркетингу, формування стратегії маркетингу вищого навчального закладу має передбачати вибір продуктової стратегії, тобто стратегії підготовки фахівців різних напрямів (спеціальностей), з урахуванням особливостей цільових аудиторій потенційних та реальних споживачів (студентів, абітурієнтів).

У теорії маркетингу представлено багато продуктових стратегій, деякі з них можна адаптувати на освітні продукти (освітні послуги). Продуктова стратегія необхідна як для вибору напрямку адаптації (еволюції) внутрішнього середовища вищого навчального закладу, а також для формування зовнішніх зв'язків.

Як показує аналіз доступної літератури [3-10], такі маркетингові стратегії, якими визначаються ключові параметри розвитку на довгострокову перспективу, формують усі провідні вищі навчальні заклади світу. Приміром, Манчестерський університет оприлюднив стратегію власного розвитку, метою якої є входження до 2015 р. до топ-25 світових університетів. Згідно стратегії Університету Лідса, що оприлюднена на його сайті, ця установа до 2015 р. має увійти до списку університетів, яка виконує наукові дослідження світового класу. Школа медицини Стенфордського університету проголосила метою стратегії свого розвитку стати лідером у сфері благодійних програм, а також здійснювати реальний (а не декларативний) вплив на фор-

мування глобальної політики у сфері охорони здоров'я та попередження масових захворювань [3; 4].

Практика розробки стратегій розвитку існує і в сфері вищої освіти України. Окремі стратегії вищих навчальних закладів надруковані та оприлюднені у вигляді буклетів, розміщені на їхніх сайтах або видані окремими виданнями (брошурами).

Як відомо, особливістю освітньої послуги як ринкового продукту є активна участь споживача (студента) у процесі споживання виробленої (виготовленої) послуги. Результатом освітньої послуги є приріст знань, вмій та навичок споживача (студента), але вказаний результат може бути досягнений лише у випадку здійснення певних зусиль (в першу чергу інтелектуальних) з боку самого споживача. І хоча результат споживання послуги є важливим з точки зору ідентифікації її якості, але споживачі схильні звертати увагу на процес надання послуги (безпосереднє навчання).

Вказана обставина має враховуватися вищим навчальним закладом при формуванні ринкової пропозиції освітньої послуги, що знаходить своє відображення у стратегії розвитку. Вказана ринкова пропозиція має давати відповідь на усі ключові питання (проблеми), які характеризують освітню послугу крізь призму маркетингу.

Маркетингова діяльність вищого навчального закладу у вузькому значенні можна визначити як діяльність, що спрямована на застосування та використання специфічних управлінських інструментів в процесі досягнення поставленої мети розвитку закладу за допомогою маркетингових засобів [5].

Теоретично, з точки зору маркетингу, стратегія розвитку вищого навчального закладу має базуватися на застосуванні одного з чотирьох сценаріїв:

- виробництво якісних освітніх послуг з найменшими (придатними) витратами,
- диференціація освітніх послуг, виробництво супутніх послуг,
- орієнтація на захоплення ринку,
- орієнтація на певну цільову нішу.

Розробка стратегії розвитку вищого навчального закладу в умовах ринку освітніх послуг України, який відзначається високою волатильністю та ризиковістю (через дію багатьох ринкових та позаринкових чинників) має передбачати реалізацію кількох етапів. Серед цих етапів можемо виділити чотири ключові:

- ситуаційний аналіз (дослідження ринкової ситуації);
- визначення стратегічних цілей (формування місії, цілей та завдань функціонування закладу);
- вибір моделі створення споживчої цінності освітнього продукту (виготовленої освітньої послуги);

- розробка організаційної структури, яка дозволяє ефективно реалізувати обрану модель розвитку.

Розробка самої стратегії розвитку будь-якої організації, у тому числі і вищого навчального закладу, починається з визначення місії, цілей та завдань. Цей етап має давати чіткі лаконічні відповіді (орієнтири) на різні сторони діяльності закладу.

Місія функціонування вищого навчального закладу – це певна мрія, ідеал, якого прагне досягти (здійснити) цей заклад. Місія має бути амбітною, але в принципі досяжною. Цілі вищого навчального закладу мають бути спрямовані на досягнення конкретних результатів на ринку освітніх послуг, формування власної унікальної ринкової позиції, яка забезпечує належний рівень конкурентоспроможності. В умовах високої конкуренції фахівці рекомендують формулювати цілі максимально чітко, в тому числі на основі визначення певних кількісних параметрів розвитку, які мають бути досягнуті у певний період часу.

Наступний етап – формування (усвідомлення) споживчої вартості освітнього продукту (освітньої послуги), що виробляє (надає) вищий навчальний заклад. Ми рекомендуємо застосування одного з трьох можливих підходів:

- масова освіта (підготовка фахівців за широкою номенклатурою спеціальностей), що дозволяє отримати так звану «віддачу від масштабу» та мінімізувати операційні витрати на виробництво одиниці продукту,
- створення та використання партнерських мереж (приміром, шляхом підтримки участі викладачів та студентів у програмах академічних обмінів, або залучення до освітньої діяльності організацій роботодавців),
- орієнтація на вирішення унікальних проблем цільової групи (створення «корпоративного університету» або підготовка фахівців для конкретних замовників).

Основним методичним підходом в умовах українського ринку освітніх послуг є використання засобів масової освіти, оскільки він для вищих навчальних закладів є традиційним, а також не вимагає здійснення складних маркетингових та технологічних процедур.

Задля впровадження успішної моделі стратегічного управління вищим навчальним закладом доцільно організувати здійснення постійного моніторингу ринку освітніх послуг, своєчасно ідентифікувати ринкові та позаринкові виклики, вивчати думку (позицію) потенційних та реальних споживачів щодо їхнього сприйняття якості отриманих освітніх послуг.

Конкурентні переваги, які здобуває вищий навчальний заклад в процесі реалізації програми стратегічного розвитку, покликані вирішити складне тактичне завдання – обмежити негативну дію конкуренції, включаючи “недружні прояви”, “конкурентні атаки”, демпінг тощо [6; 7]. Кожен вищий навчальний заклад, незалежно від його форми власності та підпорядкуван-

ня, повинен бути готовим до впливу негативних ринкових та позаринкових викликів, які можуть мати об'єктивний та суб'єктивний характер. Серед ринкових викликів можемо виділити наступні:

- макроекономічні (дефіцит бюджетних ресурсів, зависока інфляція, демографічна криза та ін.),
- мікроекономічні (наявність обмежень у діяльності вищих навчальних закладів різних форм власності, зависока диверсифікація технологічного процесу у великих закладах, необхідність завеликих витрат в утриманні закладів та ін.),
- регуляторні (недосконалість державної освітньої політики, складність та витратність ліцензійних процедур, забюрократизованість перевірок тощо),
- інституційно-технологічні (відсутність прозорості у діяльності вищих навчальних закладів, недосконалість механізму впровадження освітніх інновацій, неефективність державної політики економічної підтримки вищих навчальних закладів, занижений рівень культури споживання освітніх послуг та ін.).

Наведений перелік викликів (ризиків) не є вичерпним, але він наочно підтверджує складність їхньої поточної ідентифікації та вжиття заходів щодо мінімізації негативних проявів.

Нині кілька вищих навчальних закладів України поставили перед собою амбітне стратегічне завдання – увійти до визнаних міжнародних рейтингів. З точки зору маркетингу, потрапляння вищого навчального закладу до світового рейтингу дає цьому закладу неабиякі переваги, серед яких:

- присутність у міжнародному рейтингу сприймається суспільством та потенційними споживачами як гарантія високої якості послуг (навчання), визнання закладу міжнародною спільнотою, що стає найпереконливішим аргументом в процесі ринкового позиціонування,
- профайл вищого навчального закладу (незалежно від його місця у рейтингу) розміщується на офіційному сайті міжнародного рейтингу, який щодня відвідують до півмільйони користувачів з різних країн;
- профайл вищого навчального закладу може самостійно коригуватися закладом в залежності від обраної стратегії розвитку;
- інформація про вищий навчальний заклад розповсюджується різними мовами, стає доступною для користувачів з різних країн, що є передумовою залучення на навчання іноземних громадян;
- інформація про переможців рейтингу (перші 500 вищих навчальних закладів) оприлюднюється у офіційному довіднику Times Higher Education – QS, який розповсюджується у понад 100 країнах світу;
- отримавши впізнаваність, університет може залучати іноземних студентів, викладачів, дослідників, у такий спосіб підвищуючи фінансові інвестиції в економіку країни;

- присутність у міжнародному рейтингу створює додаткові мотивації для вищого навчального закладу для активізації міжнародної діяльності, оскільки такий заклад орієнтується на визнані міжнародні стандарти оцінювання.

Одним із критеріїв конкурентної переваги є впровадження у вищому навчальному закладі принципів, стандартів та процедур організації навчально-виховного процесу, що визначені міжнародними установами та організаціями. Найвідомішими ініціативами в цьому аспекті є Сорбонська декларація (1998 р.), Болонська декларація (1999 р.) та Лісабонська стратегія (2000 р.). Найбільш відомою є Болонська декларація, до неї приєдналися 49 країн. Стратегічною метою реалізації принципів Болонської декларації (Болонського процесу) є формування наукового та освітнього простору ЄС задля підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів європейських країн [8; 9].

Болонська декларація визначає наступні цілі: прийняти загальну систему порівнюваних вчених ступенів; впровадити систему з двома циклами навчання (1-й — до одержання першого академічного ступеня і 2-й — після його одержання); запровадження системи навчальних кредитів (ECTS — European Community Course Credit Transfer System); сприяти мобільності студентів і викладачів, в тому числі через усунення перешкод; активізувати європейську співпрацю щодо забезпечення якості освіти; інформувати викладачів та студентів про діяльність структур ЄС.

Серед завдань Болонського процесу – поступова гармонізація національних систем вищої освіти, що є чинником їхньої подальшої інтеграції. Вказане є особливо важливим з точки зору підтримки академічної мобільності, а також реалізації можливостей міграції робочої сили між країнами-партнерами. Крім того, Болонський процес сприяє підвищенню рівня прозорості національних освітніх систем, оскільки стимулює вищі навчальні заклади впроваджувати стандартизовані навчальні програми та системи оцінювання.

Результати реалізації Болонської декларації регулярно (1 раз на 2 роки) обговорюються міністрами або іншими керівниками, що відповідають за реалізацію політики у сфері вищої освіти. Приміром, Празьке комюніке, яке було оприлюднене за результатами зустрічі у 2007 році, було проголошено про доцільність реалізації наступних ініціатив:

- впровадження стратегій та технологій “навчання протягом всього життя” (система безперервної освіти — Lifelong Learning);
- залучення до Болонського процесу безпосередніх учасників – вищих навчальних закладів та студентів в якості партнерів,
- підтримка привабливості Європейського простору вищої освіти.

Також потребують вирішення питання методичного забезпечення збалансування ключових параметрів розвитку ринку освітніх послуг (попит, пропозиція, справедлива ціна тощо). Необхідно виробити концептуальне

бачення щодо оптимізації мережі вищих навчальних закладів, у першу чергу закладів III-IV рівня акредитації. Доцільною видається удосконалення методичних підходів до формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, у тому числі у розрізі спеціальностей, регіонів, освітньо-кваліфікаційних рівнів. Вирішення вказаних завдань має, на наш погляд, важливе значення в контексті збалансування інтересів учасників ринку освітніх послуг, що матиме важливий вплив на нормалізацію конкурентної боротьби між вищими навчальними закладами.

На наш погляд, слід провести широку дискусію щодо доцільності розширення присутності вищих навчальних закладів приватної форми власності на ринку освітніх послуг. Не секрет, що належну якість освіти забезпечують лише кілька згаданих закладів, а окремі заклади не витримують навіть мінімальних стандартів і приписів.

З одного боку, слід врахувати, що формування мережі вищих навчальних закладів приватної форми власності дало змогу вирішити окремі нагальні потреби освітньої політики. По-перше, суспільство і держави отримали певну кількість фахівців з вищою освітою, не витрачаючи на їхню підготовку обмежені державні кошти. По-друге, діяльність вищих навчальних закладів приватної форми власності дозволяє генерувати так звані “ринкові виклики”, у тому числі щодо загострення конкуренції на ринку, завдяки чому вищі навчальні заклади інших форм власності отримують стимул впроваджувати освітні інновації. По-третє, вищі навчальні заклади приватної форми власності відчують менше обмежень, оскільки діють як суб’єкти господарювання, що дозволяє їм здійснювати амбітні інвестиційні проекти, брати участь у виконанні партнерських програм, залучати до навчального процесу сумлінних роботодавців тощо.

З іншого боку, оскільки критерієм успішності діяльності вищого навчального закладу приватної форми власності є отримання прибутку, який визначається як перевищення доходу над видатками, вказані заклади априорі будуть схильні усіма можливими засобами завищувати доходи (у тому числі шляхом надання послуг, які не відповідають ключовим завданням організації навчально-виховного процесу) та занижувати видатки (у тому числі щодо дотримання мінімальних ліцензійних вимог у періоди між перевірками з боку органів контролю).

Провідні університети України у різних формах складають документи, що визначають стратегічні орієнтири розвитку на довгострокову перспективу. Ці документи, як правило, оприлюднюються широкому загалу. Натомість єдиного бачення методичного підходу розробки та ухвалення відповідних документів не існує. Різними університетами використовуються різні моделі підготовки, ухвалення та реалізації стратегічних рішень. Університети при оцінюванні своєї конкурентної позиції, яка є результатом ефективності стратегічного менеджменту, здебільшого орієнтуються на визнані міжнародні рейтинги, а також на провідні національні рейтинги [8; 10].

Провідні українські університети прагнуть до лідерства, яке розуміється як забезпечення перших позицій за різними напрямками діяльності (навчальна, наукова, міжнародна та ін.). Адміністрація університетів більше уваги приділяє досягненню якісних, а не кількісних показників діяльності. Провідні українські університети чітко розуміють необхідність суттєвого реального (а не декларативного) підсилення наукової та інноваційної діяльності, включення наукової складової у навчальний процес. Основним показником ефективності навчання в такій системі координат є результативність наукової роботи студентів.

Адміністрація університетів розуміє доцільність активізації різних форм інноваційної діяльності, включаючи комерціалізацію знань, трансфер технологій, підтримка діяльності технопарків тощо. Університети впроваджують нові форми наукової творчості викладачів та студентів, що базуються на використанні сучасних мотиваційних механізмів (наукові стажування, наукові обміни, грантові програми тощо).

Керівництво університетів приділяє увагу реалізації заходів маркетингових комунікацій. Зокрема, розширюється мережа партнерських організацій, створюються навчальні комплекси (із залученням середніх шкіл, коледжів, технікумів), проводиться активна робота із соціальними партнерами (у тому числі провідними роботодавцями).

ВИСНОВКИ

Вищі навчальні заклади, оскільки вони орієнтовані на отримання якомога більшого обсягу доходу (який залучається через механізм дії ринку освітніх послуг), націлені на отримання певних конкурентних переваг. Процес формування конкретних переваг в системі стратегічного управління вищим навчальним закладом базується на так званих «продуктових стратегіях», оскільки освітню послугу у сфері вищої освіти можна представити як ринковий продукт. Формування та просування ринкового продукту відбувається на основі теорії і методології комерційного маркетингу. З точки зору маркетингу, стратегія розвитку вищого навчального закладу має базуватися на застосуванні одного з чотирьох сценаріїв: виробництво якісних освітніх послуг з найменшими (придатними) витратами; диференціація освітніх послуг, виробництво супутніх послуг; орієнтація на захоплення ринку; орієнтація на певну цільову нішу.

Конкурентні переваги, які здобуває вищий навчальний заклад в процесі реалізації програми стратегічного розвитку, покликані вирішити складне тактичне завдання – обмежити негативну дію конкуренції, включаючи “недружні прояви”, “конкурентні атаки”, демпінг тощо. Кожен вищий навчальний заклад, незалежно від його форми власності та підпорядкування, повинен бути готовим до впливу негативних ринкових та позаринкових викликів, які можуть мати об’єктивний та суб’єктивний характер.

На ринку освітніх послуг у сфері вищої освіти мають місце конкурентні прояви, що є відображенням конкурентної боротьби між вищими навчальними закладами. Конкуренція серед вищих навчальних закладів – явище цілком нормальне і закономірне, воно пояснюється дією об'єктивних ринкових законів. У конкурентному середовищі вищі навчальні заклади змушені будувати свою діяльність як специфічні освітні корпорації, що надають різноманітні послуги, задовольняючи потреби різних груп та індивідумів.

Стандартний набір рекомендацій для формування стратегічних орієнтирів (параметрів) розвитку вищого навчального закладу має базуватися на врахуванні та виконанні вимог визнаних міжнародних стандартів, які практично уможливають опанування закладом відповідної ринкової (конкурентної) позиції. Інструментами формування та виконання стратегії розвитку вищого навчального закладу в умовах ринку освітніх послуг України можуть стати реалізація низки комплексних програм, які передбачають удосконалення окремих складових функціонування закладу (удосконалення організації та змісту освіти у відповідності з Болонською декларацією; наскрізної практичної підготовки майбутніх фахівців відповідно до вимог багатоступеневої освіти; наскрізної комп'ютеризації та інформатизації навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі; результат-орієнтованої наукової та науково-дослідної роботи професорсько-викладацького складу і студентів; реструктуризації навчального процесу, оптимізації навчального плану згідно з вимогами роботодавців та очікуваннями споживачів; комплексної системи діагностики знань, умінь та навичок на основі новітніх технологій; співробітництво між вищими навчальними закладами та ін.).

Стратегічним напрямом формування навчальних програм (концепцій підготовки) у провідних університетах є врахування перспектив розвитку науки, техніки, технологій, національного господарства, прогностичні оцінки розвитку економіки держави на довгострокову перспективу.

Провідні університети широко використовують можливості автоматизації та інформатизації управлінського процесу, впроваджують сучасні технології менеджменту.

Перспективи подальший розвідок. У подальшому мають бути розроблені методичні підходи до прогнозування розвитку вищих навчальних закладів з урахуванням технологічних викликів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
2. Наука в університетах / Державна цільова науково-технічна та соціальна програма / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні [монографія] / І.М.Грищенко, С.В.Захарін, Д.Г.Кучеренко та ін. / за ред. д-ра екон.наук І.М.Грищенка. – Х.: ХНУ, 2010. – 478 с.

4. Галкина В. Кто конечный потребитель? Особенности управления маркетинговой деятельностью в образовательных учреждениях. — [электронный ресурс]. Доступный з: http://www.ug.ru/ug_pril/ol/98/06/t3_1.htm.
5. Кельчевская Н.Р. Маркетинг – рыночная инновация в управлении государственным вузом / Н.Р.Кельчевская, И.В.Котляревская. — [электронный ресурс]. Доступный з: <http://ido.kcmsu.ru/text/library/stati/statia7.htm>
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1993. — 736 с.
7. Євтушевський В. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі // Вища освіта України. — 2006. — № 2. — С.62–66.
8. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. — К.: МАУП, 2001. — 152 с.
9. Гримблат С. О., Сосин И. К. Проблемы оптимизации высшего образования (на модели менеджмента и психологии): Монография. — Х.: Факт, 2004. — 720 с.
10. Евтух А. Т. Наука и образование в эпоху перемен / А. Т. Евтух //Актуальные проблемы экономики. — 2007. — № 9 (75). — С. 12–23;



Dagmar Marková

Katedra všeobecnej a aplikovanej etiky FF UKF v Nitre, Slovakia
E-mail: dmarkova@mat.i.sk

Stanislava Lištiak Mandzáková

Katedra špeciálnej pedagogiky PF PU v Prešove, Slovakia
E-mail: stanislava.mandzakova@unipo.sk

(Ne)morálna masturbácia? Etico- ko-deskriptívna sonda do behaviorálnych aspektov sólo sexu / *(Non)moral masturbation?* *Ethical-descriptive exploring of behavioral aspects of solo sex*

Abstract

In this text we present part of one research about sexual lifestyles and their socio-cultural contexts which related to solo sex activities of asked men and women in Czech Republic and Slovakia. We are monitoring factors as sex, age (younger, middle and older adult age), preference of moral values in sexual and partnerships relations, sexual satisfaction, and we compare also answer differences of all participants of this research in Slovakia and Czech Republic in connection to masturbation behavior. We analyze results in terms of implication for sexual morality in present time.

Key words: sexuality, masturbation, values, morality, ethics, attitude, sexual behavior, sexual intercourse

ÚVOD¹

V historickej perspektíve nazerania to, čo považujeme za abnormálne, poruchové a morálne v oblasti sexualitu súvisí s pôvodným nazeraním na sexualitu ako na aktivitu, ktorá sa viaže na: heterosexuálne vzťahy, na kontakt mužských a ženských pohlavných orgánov a na reprodukciu. Symons (1979) uvádza, že funkcionalistické a psycho-biologické perspektívy sa prikláňajú k predpokladu, že reprodukčné dôsledky heterosexuálneho pohlavného styku sú prejavom vyvíjajúcich sa pudov spojených s prežitím druhov. Keď sú tieto prístupy konfrontované s realitou sexuálnych praktík, ktoré majú malú (alebo nemajú žiadnu) priamu sú-

¹ Text vznikol vďaka podpore grantu VEGA č. 2/0015/12: Životné štýly, normy a ich prekračovanie: cesty k osobnej spokojnosti a spoločenskej prospešnosti a čiastočne aj VEGA č. 1/0286/14: Behaviorálne a postojoyvé atribúty sexualitu mládeže s ľahkým mentálnym postihnutím v kontexte rizika a prevencie.

vislosť s reprodukciou, tak sa tieto prístupy snažia nájsť špecifické zážitky jednotlivcov, ktoré menia alebo oddeľujú túto esenciálnu fylogenetickú predispozíciu. To korešponduje s koncepciou perverzity v 19. storočí, kedy je perverzita chápaná ako patológia sexuálnych chutí, ktoré menia prvotný zámer prírody (Stoller, 1975). Pri takomto vnímaní sexuálnej patológie sa často lekári//ky zaoberali napr. masturbáciou, orálno-genitálnymi kontaktmi, homosexuálnymi vzťahmi a pod.

Ako podotýka Simon (1996), ako sa časom mení charakter sexuálnych praktík, tak sa menia aj hranice definícií. Príkladom je narastajúce začlenenie orálneho sexu do písania tradičných

V súčasnosti je sexualita oslobodená od tlaku rozmnožovania a ponúka nové pole experimentovania. Dievčatá a chlapci dnes začínajú masturbovať skôr v porovnaní s 80. rokmi, pričom chlapci začínajú skôr v porovnaní s dievčatami (Kromer, 2002).

Porovnávaním počtu mužov a žien v rôznych vekových kohortách, ktorí začali masturbovať vo veku 15 rokov a skôr, Schmidt (2003) konštatuje u chlapcov slabé, aj keď stále pribúdanie masturbačných skúseností zo 70% na 80%, u žien je nárast oveľa významnejší: z 20% u tých, ktoré roku 1950 mali 15 rokov, na 60% u tých, ktoré mali 15 rokov roku 1990. Schmidt (2003) zistil, že v súčasnosti viac žien ako predtým objavuje sexuálne vzrušenie a orgazmus pre seba a so sebou, a už nie s chlapcom alebo prostredníctvom chlapca – objavujú ho teda predtým, ako vstupujú do intímnych kontaktov s chlapcom. Tradičná schéma, podľa ktorej uvádza do sexuality ženu muž a taktiež muž určuje sexuálny scenár, sa stáva stále viac bezvýznamnejšia, čo je výhodou pre ženy aj mužov. V tomto sa odráža údajná väčšia sexuálna zvedavosť, vyššie sexuálne sebedomie, zvýšené telesné sebedomie a silnejšia sexuálna autonómia dievčat, čo má rozsiahle konzekvencie pre sexuálnu socializáciu.

Vomastek (2001) uvádza, že v Českej republike má skúsenosť s masturbáciou 84% mužov a 55% žien, pričom muži ju začínajú v priemere v 14. rokoch a ženy v 17. rokoch. Na Slovensku sa ukazuje, že kým u dievčat stúpa výskyt masturbácie mierne a rovnomerne s vekom, u chlapcov zaznamenali Lukšík a Supeková (2003) prudký nárast od 14. do 16. roku a potom sa výskyt masturbácie drží na relatívne rovnakej úrovni.

VÝSKUM

V tomto texte sa zameriavame na analýzu čiastkových výsledkov komplexnejšieho výskumu sexuálnych životných štýlov a ich socio-kultúrnych kontextov², ktoré sú zamerané na oblasť masturbačného správania a následne uvažujeme nad ich etickými súvislosťami. Konkrétne porovnáваме vek prvej masturbačnej aktivity a frekvenciu masturbácie za posledný rok u opýtaných mužov a žien na Slovensku a v Čechách z hľadiska pohlavia, veku, preferencie hodnôt v partnerských a sexuálnych vzťahov, vybraných aspektov sexuálnej spokojnosti, niektorých ukazovateľov partnerskej a sexuálnej biografie a ďalších sledovaných premenných. Na základe výsledkov o masturbačnej aktivite sa zamýšľame nad otázkami, ktoré naznačujú niektoré súvislosti so súčasťou sexuálnou morálkou.

2 Pozri bližšie v: Marková (2012), Marková a Lištiak Mandzáková (2013) a i.

VÝSKUMNÝ SÚBOR

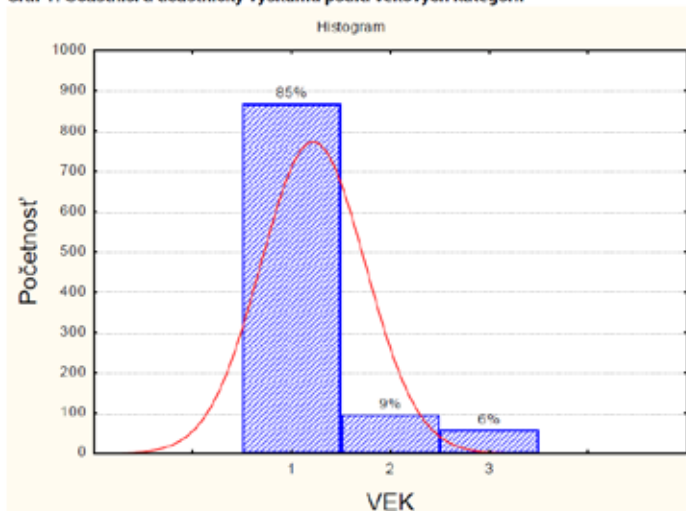
Výskumný súbor v Slovenskej republike a Českej republike tvorilo spolu 1022 účastníkov a účastníčok výskumu – denných a externých študentov a študentiek Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre, Univerzity Komenského v Bratislave, Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Prešovskej univerzity v Prešove a ich detašovaných pracovísk. V Českej republike výskumný súbor tvorili študentky a študenti z Univerzity Hradec Králové a Slezskej univerzity v Opavě. Vzorka nebola reprezentatívna³.

Výskumný súbor možno popísať nasledovne:

- Slovenská republika – 67%, Česká republika – 33%;
- Mladší dospelý vek⁴ – 85%, stredný dospelý vek – 9%, starší dospelý vek – 6%⁵;
- Mužov – 28%, žien – 72%;
- Slovenská republika 77%, Česká republika 33%;
- Priemerný vek: 25,24 rokov;

Konkrétna charakteristika výskumného súboru je znázornená v nižšie uvedených grafoch. V grafe č. 1 je charakteristika opýtaných mužov a žien z hľadiska troch vekových kategórií. Mladší dospelý vek (18 – 30 rokov) tvorí 85% z opýtaných, stredný dospelý vek (31 – 40 rokov) 9% a starší dospelý vek (nad 41 rokov) 6%.

Graf 1: Účastníci a účastníčky výskumu podľa vekových kategórií

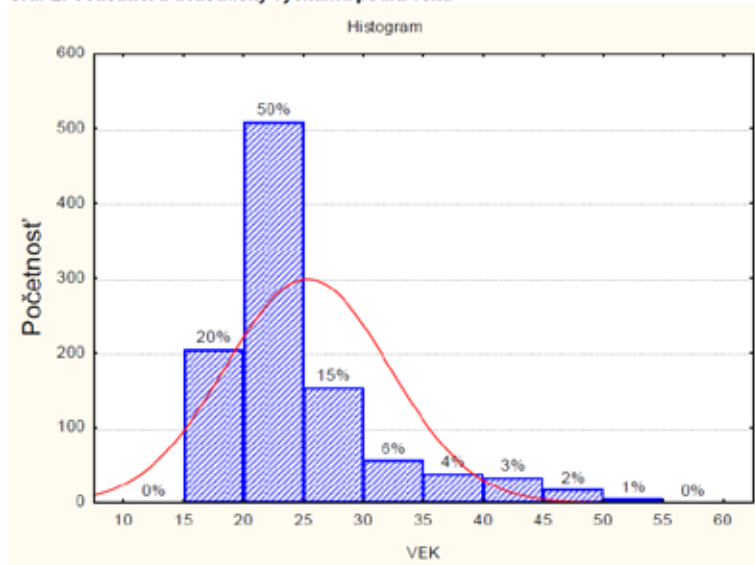


Legenda: Vekové kategórie: 1 – mladší dospelý vek, 2 – stredný dospelý vek, 3 – starší dospelý vek.

- 3 Tento výskumný súbor nie je reprezentatívnym výberom, preto získané výsledky nemožno zovšeobecňovať a uvedené treba zohľadniť pri analýze a interpretácii získaných údajov.
- 4 Vzhľadom na komparácie sexuálnych životných štýlov z hľadiska veku sme v súlade so zisteniami ontogenetickej psychológie zatriedili ľudí do troch skupín: mladší dospelý vek, stredný dospelý vek, starší dospelý vek.
- 5 Vzhľadom na uvedené je nutné brať do úvahy toto vekové rozloženie vo vzťahu ku komparácii výsledkov z hľadiska veku, keďže dominantnou skupinou sú muži a ženy mladšieho dospelého veku.

Z hľadiska veku je rozloženie respondentov a respondentiek pomerne difúzne (graf č. 2). Najnižší zaznamenaný vek bol 18 rokov. Priemerný vek je 25,24 rokov. Najčastejšie sa vyskytujúcim bol vek 22 rokov.

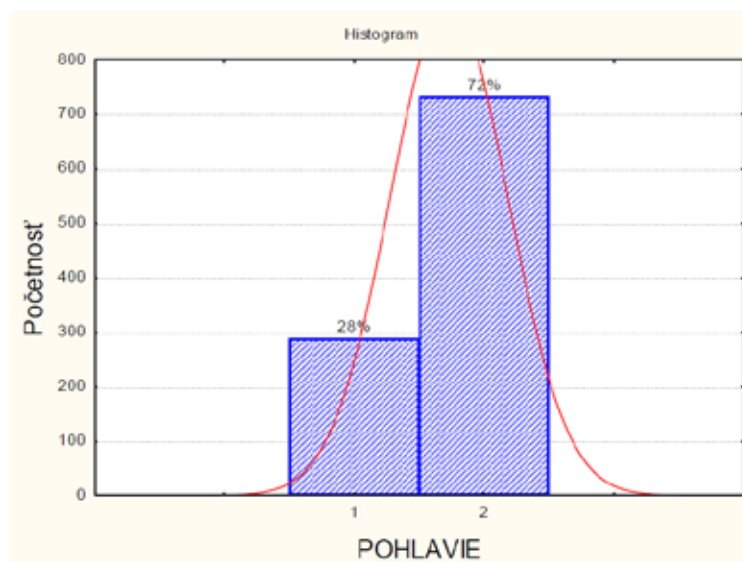
Graf 2: Účastníci a účastníčky výskumu podľa veku



Legenda: Vek: Škála od 18 po 55 rokov predstavuje vek respondentov/respondentiek.

Čo sa týka charakteristiky výskumného súboru z hľadiska pohlavia, z grafu č. 3 možno vidieť, že prevládajú ženy oproti mužom. Z celkového počtu zúčastnených participantov a participantiek bolo mužov 28% a žien 72%.

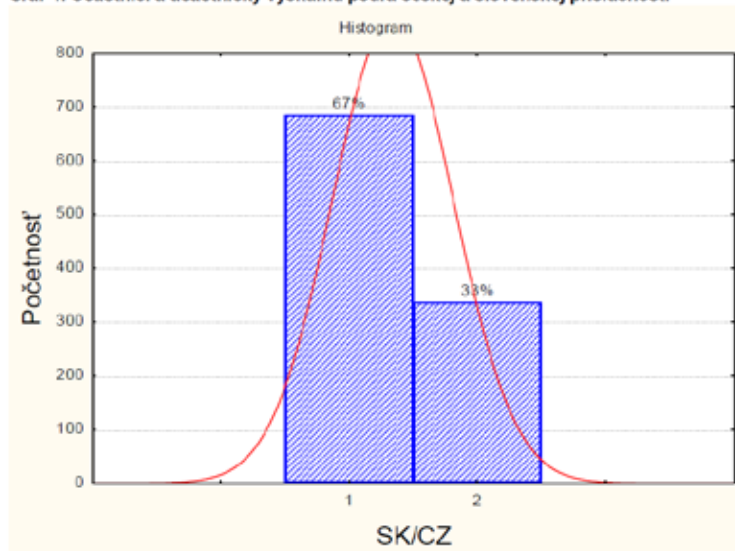
Graf 3: Účastníci a účastníčky výskumu podľa pohlavia



Legenda: Pohlavie: 1- muži, 2- ženy.

Zo Slovenskej republiky bolo zastúpených 77% opýtaných mužov a žien a z Českej republiky 33% (graf č. 4).

Graf 4: Účastníci a účastníčky výskumu podľa českej a slovenskej príslušnosti



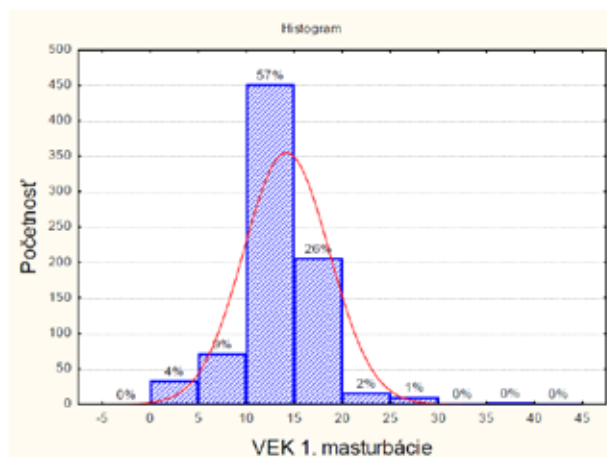
Legenda: 1 – Slovenská republika, 2 – Česká republika.

VÝSKUMNÉ ZISTENIA

Vek prvej masturbácie

Ako prvú sledovanú otázku sme zvolili vek prvej masturbácie u opýtaných mužov a žien z Česka a Slovenska. V grafe č. 5 sú uvedené odpovede len tých účastníkov a účastníčok výskumu, ktorí/é uviedli, že skúsenosť s masturbáciou majú. Priemerný vek prvej masturbácie je 14 rokov a najčastejšie uvádzaný vek prvej masturbácie je 15 rokov.

Graf 5: Vek prvej masturbácie



Legenda: Vek prvej masturbácie: Škála predstavuje vek respondentov/respondentiek pri prvej masturbácii.

Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu, ktoré sa týkajú veku prvej masturbácie z hľadiska vekových kategórií (mladší, stredný a starší dospelý vek) sa nachádzajú v tabuľke č. 1.A. Z výsledkov Kruskalovho-Wallisovho testu vyplýva, že vzhľadom na vekové kategórie mladší, stredný a starší dospelý vek bol zistený štatisticky signifikantný rozdiel na 5% hladine významnosti ($p=0,0145$). Pomocou Turkeyho metódy sme štatisticky významný rozdiel zistili medzi komparovanými vekovými kategóriami 1 a 3, t.j. mladší a starší dospelý vek (označené v tabuľke č. 1.A červenou farbou). Respondenti a respondentky, zaradení/é do vekovej kategórie mladší dospelý vek, sa odlišujú vo veku prvej masturbácie od tých, ktorí/é patria do vekovej kategórie starší dospelý vek. Možno konštatovať, že opýtané osoby mladšieho dospelého veku uvádzali nižší vek pri prvej masturbácii ako osoby staršieho dospelého veku.

Tab. 1.A: Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu – vek prvej masturbácie z hľadiska vekových kategórií

Kruskal-Wallisův test: $p = ,014$			
Závislá	1	2	3
Prom	R:387,23	R:431,70	R:481,75
1		0,35575	0,03300
2	0,35575		0,80370
3	0,03300	0,80370	

Legenda: Vekové kategórie: 1 – mladší dospelý vek, 2 – stredný dospelý vek, 3 – starší dospelý vek.

Z tabuľky č. 1.B možno vidieť, že vek respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s vekom ich prvej masturbácie. To znamená, že čím vyšší vek respondenti uvádzali, tým bol aj vek prvej masturbácie vyšší. Uvedené výsledky sú v súlade s predchádzajúcimi výskumnými zisteniami, podľa ktorých sa štatisticky signifikantne odlišujú vekové kategórie mladší a starší dospelý vek.

Tab. 1.B: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie podľa veku účastníkov a účastníčok výskumu

Spearmanovy korelácie
Označ. korelácie jsou významné na hl. $p < ,05000$
0,121357

Výsledky Mann-Whitneyovho U testu (tabuľka č. 1.C) dokladujú, že nebol zistený štatisticky signifikantný rozdiel na 5% hladine významnosti v otázke veku prvej masturbácie vzhľadom na to, či pochádzajú z Českej republiky alebo zo Slovenska.

Tab. 1.C: Výsledky Mann-Whitneyovho U testu – vek prvej masturbácie a slovenská a česká príslušnosť

	Mann-Whitneyův U test
	Označené testy jsou významné na hladině $p < ,05000$
Úroveň p	0,891818

Diferencie z hľadiska pohlavia, ktoré sa týkali veku prvej masturbácie u opýtaných mužov a žien sú uvedené v tabuľke č. 1.D – bol zistený štatisticky signifikantný rozdiel na 5% hladine významnosti prostredníctvom Mann-Whitneyovho U testu.

Tab. 1.D: Výsledky Mann-Whitneyovho U testu – vek prvej masturbácie z hľadiska pohlavia

	Mann-Whitneyův U test
	Označené testy jsou významné na hladině $p < ,05000$
Úroveň p	0,000000

Vek prvej masturbácie a vzťahové premenné

Z tabuľky č. 1.F možno vidieť korelácie medzi vekom prvej masturbácie a vekom prvého pohlavného styku. Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s vekom prvého pohlavného styku, t.j. čím vyšší vek prvého pohlavného styku respondenti a respondentky uvádzali, tým bol aj vek prvej masturbácie vyšší.

Tab. 1.F: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie a vek prvého pohlavného styku

Spearmanovy korelácie
Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05000
0,174031

Z tabuľky č. 1.G možno vidieť výsledky korelácií medzi vekom prvej masturbačnej skúsenosti a niektorými vzťahovými premennými či ukazovateľmi partnerskej a sexuálnej biografie. Štatisticky významné korelácie sú v tabuľke vyznačené červenou farbou. Výsledky možno interpretovať nasledovne:

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s:

- časom trvania všetkých sexuálnych vzťahov doteraz.

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek negatívne koreluje s:

- frekvenciou masturbácie za posledný rok
- frekvenciou pohlavného styku za posledný rok
- počtom trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali menej ako rok
- počtom sexuálnych vzťahov bez záväzkov
- počtom náhodných sexuálnych kontaktov.

Tab. 1.G: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie a vzťahové premenné

Variable	Prom234
Prom170	-0.031117
Prom171	-0.09812
Prom172	-0.19317
Prom173	-0.30487
Prom175	0.15744
Prom234	1.00000
Prom235	-0.29873
Prom236	-0.08438
Prom237	-0.01862

Legenda: 234 – vek prvej masturbácie, 235 – frekvencia masturbácie za posledný rok, 236 – frekvencia pohlavného styku za posledný rok, 237 – dosahovanie orgazmu, 170 – počet trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali viac ako rok, 171 – počet trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali menej ako rok, 172 – počet sexuálnych vzťahov bez záväzkov, 173 – počet náhodných sexuálnych kontaktov, 175 – doba trvania všetkých sexuálnych vzťahov.

Vek prvej masturbácie a preferencia morálnych hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch

Z nasledujúcich tabuliek č. 1.H a 1.I možno vidieť výsledky korelácií medzi vekom

prvej masturbačnej skúsenosti a preferenciou morálnych hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch. Výsledky je nutné interpretovať vzhľadom na použitú odpovedovú škálu v dotazníku a možno ich interpretovať nasledovne:

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v sexuálnych vzťahoch:

- osobná sloboda
- zábava
- vonkajší výzor/atraktivita.

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v partnerských vzťahoch:

- sex
- možnosť osobného rozvoja
- voľnosť.

Vzhľadom na použitú odpovedovú škálu je ale tieto výsledky nutné interpretovať tak, že čím nižší vek masturbácie dotazovaní/é muži a ženy udávali, tým viac morálne preferovali hodnoty v sexuálnych vzťahoch: osobná sloboda, zábava a vonkajší výzor/atraktivita a hodnoty v partnerských vzťahoch: sex, možnosť osobného rozvoja, voľnosť.

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek negatívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v sexuálnych vzťahoch:

- vernosť
- bezpečnosť.

Vek prvej masturbácie respondentov a respondentiek negatívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v partnerských vzťahoch:

- smerovanie k manželstvu
- dôvera.

Tab. 1.H: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie a preferencia morálnych hodnôt v sexuálnych vzťahoch

Spearman Rank Order Correlations	
Marked correlations are significant at $p < ,05000$	
Variable	Prom234
Prom31	0,003547
Prom32	0,090054
Prom33	-0,025363
Prom34	0,072180
Prom35	-0,068216
Prom36	-0,003581
Prom37	0,014643
Prom38	-0,052160
Prom39	0,002346
Prom40	-0,130558
Prom41	-0,024482
Prom42	0,061144
Prom43	-0,116065
Prom44	-0,015634
Prom45	0,100698

Legenda: Hodnoty v sexuálnych vzťahoch: 31 – tradícia; 32 – osobná sloboda; 33 – zodpovednosť; 34 – zábava; 35 – láska; 36 – vášeň; 37 – rozkoš; 38 – stálosť; 39 – intimita, blízkosť; 40 – vernosť; 41 – vzájomná dohoda; 42 – nezávislosť; 43 – bezpečnosť; 44 – fyzické uspokojenie; 45 – vonkajší výzor/atraktivita.

Tab. 1.I: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie a preferencia morálnych hodnôt v partnerských vzťahoch

Spearman Rank Order Correlations	
Marked correlations are significant at $p < ,05000$	
Variable	Prom234
Prom46	-0,103587
Prom47	0,009993
Prom48	-0,059372
Prom49	-0,177584
Prom50	0,009205
Prom51	-0,046643
Prom52	0,049336
Prom53	0,098818
Prom54	0,060964
Prom55	0,008361
Prom56	-0,033548
Prom57	0,085530
Prom58	-0,043195
Prom59	-0,021242
Prom60	-0,010143
Prom61	-0,003945
Prom62	0,191562
Prom63	-0,055435

Legenda: Hodnoty v partnerských vzťahoch: 46 – smerovanie k manželstvu; 47 – emocionálne porozumenie; 48 – plánovanie rodičovstva; 49 – dôvera; 50 – adekvátny príjem; 51 – vzájomný rešpekt a uznanie; 52 – spoločný názor na vieru; 53 – sex; 54 – rozdelenie úloh a prác; 55 – rovnaké záujmy; 56 – rovnaký vplyv na partnerské rozhodnutia; 57 – možnosť osobného rozvoja; 58 – spoločné trávenie času; 59 – otvorenosť; 60 – záväzok; 61 – vášeň; 62 – voľnosť; 63 – istota.

Analogicky vzhľadom na použitú odpovedovú škálu je tieto výsledky nutné interpretovať tak, že čím vyšší vek masturbácie dotazovaní/é muži a ženy udávali, tým viac morálne preferovali hodnoty v sexuálnych vzťahoch: vernosť a bezpečnosť a hodnoty v partnerských vzťahoch: dôvera a smerovanie k manželstvu.

Frekvencia masturbácie za posledný rok a vek prvej masturbácie

Čo sa týka vzťahu frekvencie masturbácie za posledných 12 mesiacov a veku prvej masturbácie – v tabuľke č. 2 sú uvedené výsledky korelácie. Možno uzavrieť, že medzi frekvenciou masturbácie za posledných 12 mesiacov a vekom prvej masturbácie sme zistili negatívnu koreláciu – čím nižší vek pri prvej masturbácii účastníčky a účastníci výskumu udávali, tým vyššia je frekvencia masturbácie za posledný rok.

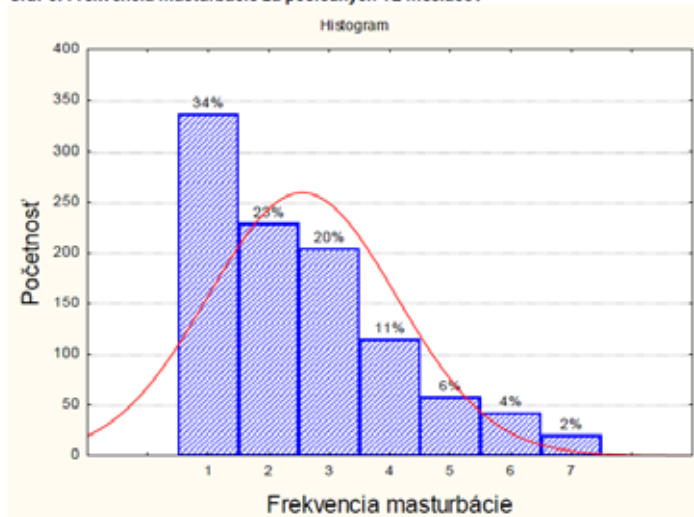
Tab. 2: Výsledky – korelácie: vek prvej masturbácie a frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov

Spearmanovy korelace
Označ. korelace jsou významné na hl. p <.05000
-0.298733

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov

Druhou sledovanou otázkou je frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov. Ako dokumentuje graf č. 6, najfrekventovanejšou odpoveďou bola odpoveď vôbec – t.j. 34% opýtaných mužov a žien uviedlo, že počas uplynulého roku vôbec nemasturbovali. Naopak, podľa očakávania najmenej častou bola odpoveď viac ako tridsaťkrát za mesiac.

Graf 6: Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov



Legenda: Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov: 1 – nikdy, 2 – menej ako raz za mesiac, 3 – dva až päťkrát za mesiac, 4 – šesť až desaťkrát za mesiac, 5 – jedenásť až pätnásťkrát za mesiac, 6 – šestnásť až tridsaťkrát za mesiac, 7 – viac ako tridsaťkrát za mesiac.

Z výsledkov Kruskalovho-Wallisovho testu vyplýva, že vzhľadom vekové kategórie mladší, stredný a starší dospelý vek bol zistený štatisticky signifikantný rozdiel na 5% hladine významnosti ($p=0,0014$). Pomocou Turkeyho metódy sme štatis-

ticky významný rozdiel zistili medzi komparovanými všetkými tromi vekovými kategóriami (označené v tabuľke č. 3.A červenou farbou). Možno konštatovať, že opýtané osoby mladšieho dospelého veku uvádzali vyššiu frekvenciu masturbácie za posledný rok ako osoby stredného a staršieho dospelého veku. Tiež osoby zaradené do vekovej kategórie stredný dospelý vek uvádzali vyššiu frekvenciu masturbácie za posledných 12 mesiacov ako osoby staršieho dospelého veku.

Tab. 3.A: Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu – frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov podľa vekových kategórií

Kruskal-Wallisův test: p = ,001			
Závislá	1	2	3
Prom	R:516,53	R:436,95	R:413,81
1		0,03265	0,02734
2	0,03265		1,00000
3	0,02734	1,00000	

Legenda: Vekové kategórie: 1 – mladší dospelý vek, 2 – stredný dospelý vek, 3 – starší dospelý vek

Z tabuľky č. 3.B možno vidieť, že vek respondentov a respondentiek negatívne koreluje s frekvenciou masturbácie za posledných 12 mesiacov. To znamená, že čím nižší vek respondenti uvádzali, tým bola frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov vyššia. Uvedené výsledky sú v súlade s predchádzajúcimi výskumnými zisteniami o frekvencii masturbácie za posledný rok z hľadiska troch vekových kategórií.

Tab. 3.B: Výsledky – korelácie: frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov podľa veku účastníkov a účastníčok výskumu

Spearmanovy korelácie
Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05000
-0,087467

Výsledky Mann-Whitneyovho U testu (tabuľka č. 3.C), ktoré sa týkajú frekvencie masturbácie za posledných 12 mesiacov vzhľadom na to, či pochádzajú z Českej republiky alebo zo Slovenska dokladujú, že nebol zistený štatisticky signifikantný rozdiel v tejto otázke na 5% hladine významnosti.

Tab. 3.C: Výsledky Mann-Whitneyovho U testu – frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov a SK/CZ

	Mann-Whitneyův U test
	Označené testy jsou významné na hladině p <,05000
Úroveň p	0,830446

Ako je uvedené v tabuľke č. 3.D, v otázke frekvencie masturbácie za posledných 12 mesiacov z hľadiska pohlavia bol zistený štatisticky signifikantný rozdiel na 5% hladine významnosti prostredníctvom Mann-Whitneyovho U testu ($p = 0,000004$). Muži uvádzali vyššiu frekvenciu masturbácie za posledný rok v porovnaní so ženami.

Tab. 3.D: Výsledky Mann-Whitneyovho U testu – frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov z hľadiska pohlavia

	Mann-Whitneyův U test Označené testy jsou významné na hladině p <.05000
Úroveň p	0,000004

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov a vzťahové premenné

Frekvencia masturbácie za posledný rok a jej súvislosti s vybranými vzťahovými premennými či ukazovateľmi sexuálnej či partnerskej biografii u opýtaných mužov a žien sú vyjadrené prostredníctvom výsledkov korelácií v tabuľke č. 3.E. Štatisticky významné korelácie sú v tabuľke vyznačené červenou farbou. Výsledky možno interpretovať nasledovne:

Frekvencia masturbácie za posledný rok respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s:

- počtom trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali menej ako rok
- počtom sexuálnych vzťahov bez záväzkov
- počtom náhodných sexuálnych kontaktov
- dosahovaním orgazmu.

Frekvencia masturbácie za posledný rok respondentov a respondentiek negatívne koreluje s:

- časom trvania všetkých sexuálnych vzťahov doteraz
- vekom prvej masturbácie (ako bolo uvedené už vyššie).

Tab. 3 E: Výsledky – korelácie: frekvencia masturbácie za posledný rok a vzťahové premenné

	Spearman Rank Order Correlations Marked correlations are significant at p <.05000	
Variable	Prom235	
Prom170	0,050020	Legenda: 234 – vek prvej masturbácie, 235 – frekvencia masturbácie za posledný rok, 236 – frekvencia pohlavného styku za posledný rok, 237 – dosahovanie orgazmu, 170 – počet trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali viac ako rok, 171 – počet trvalých sexuálnych vzťahov, ktoré trvali menej ako rok, 172 – počet sexuálnych vzťahov bez záväzkov, 173 – počet náhodných sexuálnych kontaktov, 175 – doba trvania všetkých sexuálnych vzťahov.
Prom171	0,166362	
Prom172	0,160920	
Prom173	0,156255	
Prom175	-0,158814	
Prom234	-0,298733	
Prom235	1,000000	
Prom236	0,038024	
Prom237	0,174021	

Frekvencia masturbácie za posledný rok a jej súvislosti s vybranými aspektmi sexuálnej spokojnosti u účastníkov a účastníčok výskumu sú vyjadrené prostredníctvom výsledkov korelácií v tabuľke č. 3.F. Výsledky možno interpretovať nasledovne:

Frekvencia masturbácie za posledný rok respondentov a respondentiek negatívne koreluje so:

- spokojnosťou s počtom sexuálnych partnerov/partneriek za posledný rok
- spokojnosťou s počtom sexuálnych partnerov/partneriek celkovo
- spokojnosťou s frekvenciou pohlavného styku
- spokojnosťou s kvalitou pohlavného života.

Tab. 3 F. Výsledky – korelácie: frekvencia masturbácie za posledný rok a sexuálna spokojnosť

Spearman Rank Order Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$	
Variable	Prom235
Prom245	-0,151056
Prom246	-0,070907
Prom247	-0,076684
Prom248	-0,078594

Legenda: 235 – frekvencia masturbácie za posledný rok, 245 – spokojnosť s počtom sexuálnych partnerov/partneriek za posledný rok, 246 – spokojnosť s počtom sexuálnych partnerov/partneriek celkovo, 247 – spokojnosť s frekvenciou pohlavného styku, 248 – spokojnosť s kvalitou pohlavného života.

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov a preferencia morálnych hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch

Z nasledujúcich tabuliek č. 3.G a 3.H možno vidieť výsledky korelácií medzi frekvenciou masturbácie za posledný rok a preferenciou morálnych hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch účastníkov a účastníčok výskumu. Výsledky je nutné interpretovať vzhľadom na použitú odpovedovú škálu v dotazníku a možno ich interpretovať nasledovne:

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov u respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v sexuálnych vzťahoch:

- tradícia
- zodpovednosť
- stálosť
- vernosť.

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov u respondentov a respondentiek pozitívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v partnerských vzťahoch:

- smerovanie k manželstvu
- dôvera
- vzájomný rešpekt a uznanie
- spoločný názor na vieru.

Vzhľadom na použitú odpovedovú škálu je tieto výsledky nutné interpretovať tak, že čím nižšiu frekvenciu masturbácie za posledných 12 mesiacov dotazovaní/é muži a ženy udávali, tým viac morálne preferovali hodnoty v sexuálnych vzťahoch: tradícia, zodpovednosť, stálosť a vernosť a hodnoty v partnerských vzťahoch: smerovanie k manželstvu, dôvera, vzájomný rešpekt a uznanie, spoločný názor na vieru.

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov u respondentov a respondentiek negatívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v sexuálnych vzťahoch:

- vášeň
- rozkoš
- fyzické uspokojenie
- vonkajší výzor/atraktivita.

Frekvencia masturbácie za posledných 12 mesiacov u respondentov a respondentiek negatívne koreluje s preferenciou týchto hodnôt v partnerských vzťahoch:

- sex
- možnosť osobného rozvoja
- záväzok
- vášeň
- voľnosť.

Analogicky vzhľadom na použitú odpovedovú škálu je tieto výsledky nutné interpretovať tak, že čím vyššiu frekvenciu masturbácie za posledných 12 mesiacov dotazovaní/é muži a ženy udávali, tým viac morálne preferovali hodnoty v sexuálnych vzťahoch: vášeň, rozkoš, fyzické uspokojenie, vonkajší výzor/atraktivita a hodnoty v partnerských vzťahoch: sex, možnosť osobného rozvoja, záväzok, vášeň a voľnosť.

Tab. 3 G: Výsledky – korelácie: frekvencia masturbácie za posledný rok a preferencia morálnych hodnôt v sexuálnych vzťahoch

Variable	Spearman Rank Order Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$	
	Prom235	
Prom31	0,064670	Legenda: Hodnoty v sexuálnych vzťahoch: 31 – tradícia; 32 – osobná sloboda; 33 – zodpovednosť; 34 – zábava; 35 – láska; 36 – vášeň; 37 – rozkoš; 38 – stálosť; 39 – intimita, blízkosť; 40 – vernosť; 41 – vzájomná dohoda; 42 – nezávislosť; 43 – bezpečnosť; 44 – fyzické uspokojenie; 45 – vonkajší výzor/atraktivita.
Prom32	0,027227	
Prom33	0,088543	
Prom34	-0,053945	
Prom35	0,025588	
Prom36	-0,077918	
Prom37	-0,104774	
Prom38	0,092772	
Prom39	0,006377	
Prom40	0,147035	
Prom41	0,016659	
Prom42	-0,003966	
Prom43	0,057581	
Prom44	-0,107387	
Prom45	-0,109957	

Tab. 3 H: Výsledky – korelácie: frekvencia masturbácie za posledný rok a preferencia morálnych hodnôt v partnerských vzťahoch

Variable	Spearman Rank Order Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$	
	Prom235	
Prom46	0,120486	Legenda: Hodnoty v partnerských vzťahoch: 46 – smerovanie k manželstvu; 47 – emocionálne porozumenie; 48 – plánovanie rodičovstva; 49 – dôvera; 50 – adekvátny príjem; 51 – vzájomný rešpekt a uznanie; 52 – spoločný názor na vieru; 53 – sex; 54 – rozdelenie úloh a prác; 55 – rovnaké záujmy; 56 – rovnaký vplyv na partnerské rozhodnutia; 57 – možnosť osobného rozvoja; 58 – spoločné trávenie času; 59 – otvorenosť; 60 – záväzok; 61 – vášeň; 62 – voľnosť; 63 – istota.
Prom47	0,033879	
Prom48	0,047386	
Prom49	0,120606	
Prom50	-0,037102	
Prom51	0,133084	
Prom52	0,077673	
Prom53	-0,089700	
Prom54	0,034896	
Prom55	-0,005607	
Prom56	0,015689	
Prom57	-0,080187	
Prom58	0,015448	
Prom59	0,011719	
Prom60	-0,091314	
Prom61	-0,183062	
Prom62	-0,161393	
Prom63	-0,006840	

ZÁVER

Aj keď uvedené výsledky nemožno zovšeobecňovať a sledovali sme len veľmi úzky výsek výsledkov, ktorý navyše nesledoval hĺbkovo postojové zmeny, tak naznačujú niektoré etické implikácie.

Vo vzťahu veku prvej masturbačnej skúsenosti, frekvencie masturbácie za posledný rok s preferovaním morálnych hodnôt v partnerských a sexuálnych vzťahoch naše výsledky naznačujú, že nižší vek pri prvej masturbácii a vyššia frekvencia masturbácie za posledný rok súvisí skôr s liberálnejšími morálnymi diskurzívnymi zdrojmi (zdôrazňovanie hodnôt ako: osobná sloboda, možnosť osobného rozvoja v partnerstve, voľnosť) a preferenciou hedonistických hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch (rozkoš, vášeň, fyzické uspokojenie, zábava, atraktivita, sex). Naopak, vyšší vek pri prvej masturbácii a nižšia frekvencia masturbácie za posledný rok súvisí s konzervatívnejším tradičnejším hodnotovým pozadím (zdôrazňovanie hodnôt ako: tradícia, stálosť, vernosť, smerovanie k manželstvu), s dôrazom na emocionálne aspekty vo vzťahu (dôvera, vzájomný rešpekt a uznanie), so zdôrazňovaním bezpečnosti a zodpovednosti ako aj spoločného názoru na vieru.

Uvedenému zodpovedajú aj výsledky, ktoré sa týkajú súvislostí veku prvej masturbácie s ukazovateľmi partnerskej či sexuálnej biografie, resp. so vzťahovými premennými. Ukazuje sa, že čím vyšší vek prvej masturbácie respondenti a respondentky udávali, tým vyšší bol u nich vek prvého pohlavného styku a naopak, čím nižší vek prvej masturbácie respondenti a respondentky udávali tým bola u nich vyššia frekvencia masturbácie za posledný rok a frekvencia pohlavného styku za posledný rok, ako aj vyšší počet trvalých sexuálnych vzťahov a náhodných sexuálnych kontaktov.

Čo sa týka frekvencie masturbácie za posledný rok, ukazuje sa, že čím vyššia frekvencia masturbácie za posledný rok bola u respondentov a respondentiek, tým vyšší počet trvalých sexuálnych vzťahov (ktoré trvali menej ako rok), sexuálnych vzťahov bez záväzkov a náhodných sexuálnych kontaktov udávali. Naopak, čím vyššia bola frekvencia masturbácie za posledný rok u respondentov a respondentiek, tým udávali menšiu spokojnosť: s počtom sexuálnych partnerov/partneriek za posledný rok, s počtom sexuálnych partnerov/partneriek celkovo, s frekvenciou pohlavného styku a s kvalitou pohlavného života.

Vo výskume sa na príklade analyzovaných výsledkov potvrdili aj konštatované generálne zmeny vo vzťahu k masturbačnému správaniu. Nepotvrdili sa rozdiely medzi odpoveďami českých a slovenských účastníkov a účastníčok výskumu. Naopak, potvrdili sa diferencie medzi mužmi a ženami, ktoré pripisujeme na Slovensku stále pretrvávajúcim rodovým stereotypom v oblasti sexuality. Domnievame sa, že masturbačné skúsenosti u dievčat/žien stále podliehajú silnejšiemu tabuizovaniu, ktoré súvisí s ich sexuálnou socializáciou, čo môže mať za následok napr. obavy zakusovať svoje telo ako centrum rozkoše. Na strane druhej sa v súlade so zisteniami Schmidta (2003) ukazuje, že v súčasnosti viac žien ako predtým objavuje sexuálne vzrušenie a orgazmus pre seba a so sebou, a už nie s chlapcom/mužom

alebo prostredníctvom chlapca/muža – objavujú ho aj predtým, ako vstupujú do intímnych kontaktov s chlapcom/mužom.

ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

1. Kromer, I. 2002. Jugendsexualität in der empirischen Forschung. In: Wiener Jugendgesundheitsbericht 2002. Wien: Magistrat der Stadt Wien, 2002. p. 201-237.
2. Lukšík, I. – Supeková, M. 2003. Sexualita a rodovosť v sociálnych a výchovných súvislostiach. Bratislava: Humanitas, 2003. ISBN 80-89124-0-1-1.
3. Marková, D. 2012. O sexualite, sexuálnej morálke a súčasných partnerských vzťahoch. Nitra: Garmond, 2012, 262. s. ISBN 978-80-89148-76-9.
4. <http://www.prohuman.sk/psychologia/o-sexualite-sexualnej-moralke-a-sucasnych-partnerskych-vztahoch#attachments>
5. Marková, D. – Lištiak Mandzákova, S. 2013. O aktivitách sólo sexu: eticko-deskriptívna štúdia. In: 21. celostátní kongres k sexuální výchově v České republice. Pardubice 2013. Ostrava: CAT Publishing, Společnost pro plánování rodiny a sexuální výchovu, 2013, p. 135-151. ISBN 978-80-905386-1-0.
6. Schmidt, G. 2003. Zur Sozialgeschichte der Jugendsexualität in der zweiten Hälfte 20. Jahrhunderts. In: AIDS INFOTHEK : Das Magazin der Aids Info Docu Schweiz, 2003, vol.15, p. 4-9. ISSN 1021-321X.
7. Simon, W. 1996. Postmodern Sexualities. London, New York: Routledge, 1996. ISBN 0-415-10627-3.
8. Stoller, R. J. 1975. Perversion : The Erotic Form of Hatred. New York: Pantheon, 1975. ISBN 0-946-43920-6.
9. Symons, J. 1979. The Evolution of Human Sexuality. New York: Oxford University Press, 1979.
10. Vomastek, P. 2001. Masturbační aktivita. In: 9. celostátní kongres k sexuální výchově v České republice. Pardubice 2001. Sborník referátů. Praha: Společnost pro plánování rodiny a sexuální výchovu v Praze a Nová tiskárna Pel-hřimov, 2001, s. 112-113. ISBN 80-86559-02-5.



Mária Marinicová,
Artur Brudnicki
Warsaw Management University,
Poland

Vymedzenie sociálneho manažmentu v sociálnej práci / *Definition of social management in social work*

Abstract

This work is focused on the issues of social management in the context of clarifying its place in the social work. Social management is a developing marginal science of socio-economic character with solidary elements. It tries to capture the requirements of modern times and provides modelling situations of complex management solution in the social sphere.

Key words: social management, social worker, social capital, social system, manager

ÚVOD

S kúmanie sociálnych aspektov riadenia je dlhodobý proces a vzhľadom na ich rastúci význam sa vedú o nich spoločenské úvahy, ale skutočnosť poukazuje na to, že v literatúre chýbajú koncepcné diskusie o týchto otázkach riadenia. V riadiacej praxi sa stretávame len ojedinele s aplikáciou uvedených aspektov riadenia, ale na základe teoreticko-empirických analýz je možné poznamenať, že na celosvetovej úrovni už existujú pomerne exaktné vymedzenia sociálneho manažmentu, ako špecifickej oblasti manažmentu, ktorá je prednostne zameraná najmä na sociálne otázky riadenia.

Východiskovú definíciu pre sociálny manažment poskytuje „Organizácia Global Reporting, ktorá vo svojej smernici z roku 2002 definovala sociálny manažment, ako systém riadenia slúžiaci k ovládaniu sociálnej dimenzie v podnikoch a službách. Sociálna dimenzia riadenia sa skladá z troch pilierov, a to z ekologického, ekonomického a spoločensko-solidárneho rozmeru trvalej udržateľnosti. Tieto dimenzie manažérskych aktivít sa odohrávajú vždy v interakcii so sociálnym prostredím. (GRI 2002, s. 77)

Úvodnou definíciou organizácie GRI je možné čiastočne tematizovať aj predmet záujmu sociálno-manažérskych aktivít v praxi sociálnej práce v trojdimenzionálnej špecializácii na ekosystémový, ekonomický a sociologický rozmer riadiacich aktivít.

DEFINÍCIE SOCIÁLNEHO MANAŽMENTU

Definície sociálneho manažmentu sa čiastočne líšia podľa krajín ich pôvodu a kultúrnych odlišností, ktoré sú následkom zmýšľania a spoločenskej vyspelosti sociálnych systémov a spoločenských zoskupení na určitom území.

Sociálny manažment sa v nemecky hovoriacich krajinách zaoberá organizáciou a ekonomickou kontrolou individuálnych sociálnych služieb. Sociálne služby sú predovšetkým služby definované ako sociálne právo, zahŕňajúce verejnú podporu mladých ľudí, podporu príjmov, rehabilitáciu, sociálnu starostlivosť o seniorov, alebo starostlivosť v zdravotníctve. Vzhľadom na pokračujúce obmedzovanie sociálnych služieb je stále rastúci dopyt po kvalifikovaných pracovníkoch, ktorí dokážu plánovať, riadiť a koordinovať sociálne služby zamerané na individuálne potreby klientov.

Taliansky autor Bernhart v publikácii *Inovácie v sociálnom manažmente* definuje sociálny manažment nasledovne: sociálny manažment je ekonomické chápanie sociálnej práce, pomocou ktorého dokážeme tematizovať sociálnu prácu a transformovať ju na produktívnu ponuku pomoci, ktorá je v súlade s pravidlami a požiadavkami spoločenských skupín v kontexte solidarity. Sociálny manažment je podľa autora viac než len ekonomika a vždy sa kladie dôraz aj na sociálny aspekt solidarity. V sociálnom manažmente musí existovať aj rovnováha medzi ekonomickými, spoločensko-etickými a ľudskými prvkami v sociálnej práci ako praktická forma paralely medzi efektívnosťou, trvalou udržateľnosťou a solidaritou. (Bernhart 2006, s. 17-20)

Slovenská kolegyňa považuje sociálny manažment za proces riadenia vyrovnávania sa so zmenami v zmysle rozvíjania vízie budúcnosti a inšpirácie ľudí k prekonávaniu prekážok. Používanie termínu sociálny manažment zdôvodňuje meniaci sa charakter ľudskej činnosti v kolobehu času. (Ovseník, 2000) Danou definíciou autorka poukazuje na skutočnosť, že úlohou sociálneho manažmentu je naučiť ľudí plánovať v kontexte pozitívnych vízií pre budúcnosť tak, aby následne dokázali prekonávať prekážky vo forme zmeny prístupu k vlastnej situácii.

V slovenských podmienkach sa sociálny manažment definuje ako koordinovanie činnosti ľudí pracujúcich v organizáciách, pôsobiacich predovšetkým v oblasti sociálnej pomoci, sociálnych služieb, sociálnej prevencie a sociálneho poradenstva. Dôraz sa kladie na ľudské zdroje, pričom sa pri riadení sociálneho systému berie do úvahy aj vplyv sociálnych a psychologických faktorov. (Strieženec, 1996).

Z predošlých ukážok definícií je možné konštatovať, že sociálny manažment je špecifickým odvetvím riadiacej praxe s koncepcným smerovaním na efektívne do-

sahovanie cieľov v kontexte a trvalej udržateľnosti sociálnych systémov v určitom prostredí za predpokladu existencie rovnováhy ľudských, spoločenských a ekonomických prvkov v systéme riadenia.

OBJEKT SOCIÁLNEHO MANAŽMENTU

Objektom záujmu sú zainteresované subjekty tzv. stakeholderi sociálneho manažmentu ako skupiny ľudí alebo jednotlivci, ktorí môžu ovplyvniť spoločnosť, alebo spoločnosť môže ovplyvniť ich prostredníctvom podnikových alebo spoločenských cieľov. (Freeman, 1984, s. 46) Človek alebo skupina ľudí ako objekt záujmu sociálneho manažmentu je vždy súčasťou určitého fungujúceho systému, v ktorom žije a pôsobí. Tento systém napr. spoločenský systém, podnik alebo inštitúcia ovplyvňuje kvalitu života uvedených objektov a oni v kontexte spätnej väzby ovplyvňujú efektívnosť fungovania a dosahovania cieľov v systémoch. Objekt sociálneho manažmentu tzv. zainteresovaný subjekt/stakeholder je vždy skúmaný vo vzájomnom vzťahu so svojím prostredím, v ktorom pôsobí.

V tejto súvislosti je potrebné si uvedomiť, že vo svete všeobecného manažmentu sa riadiaca prax zameriava len na efektívnosť a výnosy, ktoré sa môžu dosahovať za pomoci silných, zdravých a schopných, ktorí sú považovaní za „užitočných“ ľudí. V okamihu, keď sa človek stane dočasne neefektívnym, alebo trvalo nie je schopný pracovať, ekonomický manažment riadenia podniku kategoricky stráca záujem o týchto ľudí. Pre ekonomický manažment sa stáva takýto človek zbytočným a neefektívnym a jednoducho už nie je objektom záujmu z dôvodu zbytočných nákladov. Týmto spôsobom ekonomický manažment „zabúda“ na tzv. sociálne marginálne skupiny ľudí, čo nie je vinou týchto ľudí, ale súčasného ekonomického systému. Sociálny manažment je smerom, ktorý by sa mal starať o ľudí, ktorých odmieta ekonomický manažment riadenia podniku. (Ovsenik, 2000).

V tomto kontexte je možné konštatovať, že v sociálnom manažmente je prednostným objektom záujmu človek, alebo skupina ľudí, ktorí sú sociálne marginalizovaní a dočasne nie sú užitoční pre sociálny systém ako taký, ale sú nositeľmi predpokladov a potenciálu efektivity za určitých podmienok pomoci v klientsky orientovanej riadiacej praxi sociálnej práce.

Predmet sociálneho manažmentu

Predmetom záujmu sú v sociálnom manažmente vzťahové prvky osobnej alebo kultúrno-spoločenskej povahy, ako sú napr. udalosti, trendy, normy a hodnoty, ktoré sú existenčnou súčasťou objektu, alebo jeho obchodovateľného kapitálu, tovaru a práv iných. (Dyllick, 1990) Predmet záujmu poskytuje exaktnú odpoveď na to, čomu sa venuje sociálny manažment a načo sa prihliada v spojitosti s objektom sociálneho manažmentu. Ciele sa dosahujú vždy v určitých podmienkach, ktoré sú neoddeliteľnou súčasťou riadiacich procesov a vždy sa existenčne týkajú tak riadiacich ako aj riadených subjektov. Tieto podmienky sú určujúcim faktorom vo vzťahu k predmetom záujmu. Napr. udalosti a trendy, ako predmet záujmu určujú vo vzťahu k aktuálnemu času požiadavky, ktoré je nevyhnutné rešpektovať, resp.

aj predvídať, aby sa ciele dosiahli efektívne a aby bola zabezpečená strategická príprava na možné zmeny ešte predtým, ako nastanú nové udalosti a trendy v sociálnom systéme. Tieto udalosti a trendy, resp. normy a hodnoty vytvárajú samotní ľudia a skupiny ľudí v systéme riadenia, a preto je nevyhnutné monitorovať najmä spätno-väzbové individuálne aj kultúrno-spoločenské vzťahy v kontexte, riadený subjekt verzus riadiaci systém, aby sa tak získal odhad budúcich požiadaviek v sociálnom systéme.

Z uvedených poznatkov sa dá odvodiť, že predmetom záujmu sociálneho manažmentu sú existenčné podmienky na riadiacom procese zúčastnených subjektov v kontexte ich problémov a požiadaviek v kultúrno-spoločenskom prostredí sociálneho systému, berúc do úvahy udalosti a trendy, ktoré majú spätno-väzbový vplyv na dosahovanie cieľov v sociálnom systéme.

Ciele a úlohy sociálneho manažmentu

V predchádzajúcich statiach sa skonštatovalo, že hlavným cieľom manažmentu je dosiahnuť, aby manažér riadil čo najefektívnejšie riadeného za predpokladu zvládnutia všetkých poznatkov, zručností, princípov a metodík, a to aj v kontexte spoznávania problematík riadených subjektov. Cieľom sociálneho manažmentu je zabezpečenie a zvládnutie špecifických riadiacich procesov s koncepcným smerovaním na efektívne dosahovanie cieľov v kontexte strategickej vízie a trvalej udržateľnosti sociálnych systémov v určitom prostredí za predpokladu rovnováhy ľudských, spoločenských a ekonomických prvkov v systéme riadenia. Podľa Teuschera a jeho kolektívu sa v sociálnom manažmente prihliada najmä na nasledovné úlohy:

- identifikácia potenciálu internej sociálnej situácie v riadiacom systéme,
- monitoring potenciálu vonkajšej sociálnej situácie mimo riadiaceho systému,
- odhad budúceho vývoja situácie,
- stanovenie príslušných zainteresovaných strán – stakeholderov,
- zaznamenanie súčasných a budúcich potrieb zúčastnených strán,
- verifikácia relevantnosti sociálnych problémov a ich konfrontácia s požiadavkami zainteresovaných strán. (Teuscher et. al., 2006, s. 16).

Úlohou sociálneho manažmentu je riadiť, koordinovať a monitorovať potenciál vnútornej a vonkajšej sociálnej situácie v systéme riadenia vo vzťahu k požiadavkám a problémom stakeholderov, ktorí sa na riadiacom procese zúčastňujú. Otázka riadenia nie je izolovaný proces v zmysle existencie praktických nástrojov riadenia, monitorovania a kontroly riadiaceho procesu. V manažmente sa predpokladá potreba efektívne cieleného manažmentu, ktorý prispieva k včasnému rozpoznaní rizík a príležitostí v zmysle strategického myslenia. Cieleny spôsob riadenia vyžaduje firemnú kultúru, ktorá zahŕňa možnosť spolupráce a podpory zo strany vedenia, ako aj zo strany zamestnancov. (Röttger, 2003) Uvedená myšlienka naznačuje, že dosahovanie cieľov je podmienené tímovou spoluprácou a je založené na dynamike vzťahov so zainteresovanými stranami. Úlohou sociálneho

manažmentu je určenie problematík, ktorým je treba sa venovať v kontexte efektívneho fungovania systému a dosahovania cieľov.

Teuscher a jeho kolektív považuje za dôležité objasniť nasledovné otázky pri riešení problematík riadenia:

- Ako sa dá charakterizovať rozvojový potenciál zistených problémov ?
- Aká je možnosť ovplyvňovať zistené problémy ?
- Kde sú príležitosti a riziká v riešení zistených problémov ?
- Aká pozornosť je venovaná hodnote zistených problémov ? (Teuscher et al., 2006, s. 37)

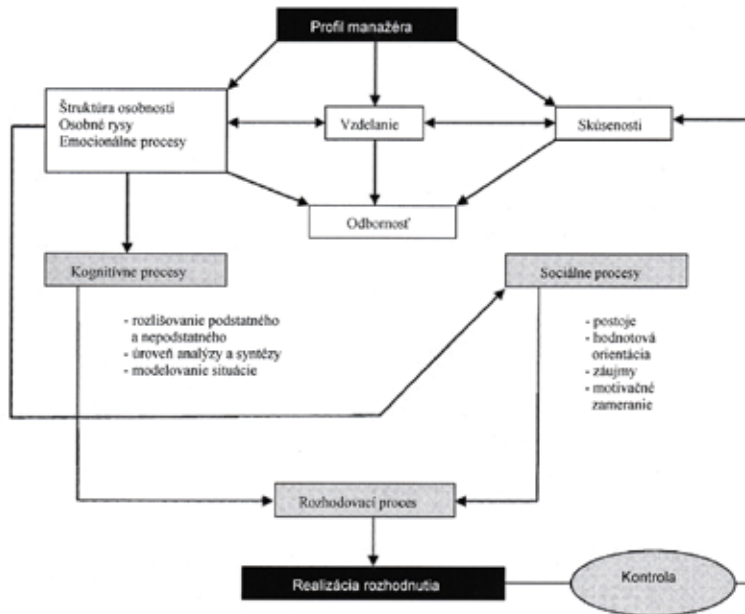
Tieto otázky a odpovede na nich určujú obsahovú náplň riadiacich procesov v sociálnom manažmente a poskytujú základné metodické usmernenie k pochopeniu a riešeniu problémov, ktoré sú určujúcim faktorom úspechu v riadiacich procesoch. Tabuľka č. 1 poukazuje na rozdiel medzi sociálnym a ľudsko-finančným kapitálom ako vymedzeným objektom záujmu, ktorý tvorí náš proces poznávania.

Tabuľka č. 1 Komparácia riadiacich nástrojov manažmentu a sociálneho manažmentu

Komparácia	Sociálny manažment	Manažment v sociálnej práci
Ciele	Cieľom sociálneho manažmentu je zabezpečiť efektívne riadenie tak, aby riadené subjekty navzájom spolupracovali, vytvárali spätno-väzbové vzťahy a zároveň boli stotožnené s cieľmi funkčného celku berúc do úvahy ekociálne, sociologické a ekonomické faktory riadenia	Manažment v sociálnej práci je vedenie a organizovanie riadených subjektov za pomoci riadiacich pracovníkov na základe presne určených plánov s následnou kontrolou efektivity a výstupov z riadiaceho procesu v zmysle trvalej udržateľnosti s prihliadnutím na potreby klientov
Objekt záujmu	Sociálny kapitál	Personálny a finančný kapitál
Predmet záujmu	Formálne a neformálne nástroje riadiacich procesov 1. riadenie vedomostí 2. riadenie zručností 3. riadenie kontaktov a vzťahov	Formálne nástroje riadiacich procesov 1. plánovanie 2. organizovanie 3. vedenie ľudí 4. kontrola

Manažér v sociálnej oblasti

Manažér v sociálnej oblasti je podľa Strieženca sociálnym manažérom, ktorý je v pozícii odborníka na riadenie sociálneho systému, ako dôsledného zástancu stratégie riadenia. (Strieženec, 1996, s. 203 – 204) Byť sociálnym manažérom si vyžaduje komplexnú prípravu, kvalitné osobnostné vlastnosti i zručnosti, ktoré sú základom k výkonom manažérskych funkcií. Osobnostné prvky a skúsenosti dávajú dobrý manažérsky základ len v prípade kvalitného vzdelania a až súhrou všetkých týchto prvkov je možné hovoriť o odbornosti, ktorou je možné dospieť k schopnosti strategického riadenia, prípadne k vodcovstvu. Obrázok č. 1 znázorňuje profil manažéra.



ZDROJ: VIŠŇOVSKÝ, J.: Manažment ľudských zdrojov, Vydavateľstvo SPU, Nitra, 2003, ISBN 80-8069-268-8, str. 91

Osobnosť sociálneho manažéra

Manažéri sú ľudia, ktorí dozerajú na premenu kapitálu, materiálu a práce na výrobu a služby, ktoré ovplyvňujú našu životnú úroveň. (Filo, 1991, s. 7)

Za osobnostne dobre vybavených manažérov považujeme tých, ktorí majú súbor právomocí a predpokladov na úspešné riadenie organizácie. Osobnostné kompetencie manažéra sú súborom znalostí, schopností, zručností, skúseností ako aj fyzickej a psychickej pripravenosti, tieto kvality využiť na efektívne vykonávanie úloh v súlade s pridelenou právomocou a očakávaniami.

V bežnom živote sa o osobnosti hovorí vtedy, keď jednotlivec v niektorej oblasti ľudskej činnosti dosiahne nezvyčajné, mimoriadne výkony, pričom má výrazne vyvinutý sebaregulujúci systém s kvalitnou kombináciou psychických charakteristík a zdedených vlastností. Niektorí autori charakterizujú osobnosť ako súhrn psychických vlastností, ktoré ukazujú, aký je jedinec ako človek vo svojej podstate. Rozhodujúci význam pre úspešnú prácu sociálneho manažéra má jeho schopnosť rozvinúť zdedené vlastnosti v spojení so schopnosťou a ochotou získavať ďalšie nevyhnutné skúsenosti, znalosti a zručnosti.

Osobnosť sociálneho manažéra môžeme posúdiť nasledujúcim členením štruktúry osobnosti:

- aktivačno-motivačné vlastnosti – hodnoty, postoje, záujmy,
- sebaregulačné vlastnosti – svedomie, disciplinovanosť, vôľa,

- výkonové vlastnosti – inteligencia, odborné znalosti, fyzické vlastnosti a riadiace schopnosti,
- sociálno-vzťahové vlastnosti – potreba a schopnosť spolupráce, potreba mať vplyv, sociálne kompetencie, komunikačné schopnosti.

Uvedená štruktúra osobnosti dáva predpoklad k úspešnému výkonu riadenia v sociálnej práci za predpokladu určitej dávky kreativity, flexibility a pohotovosti. Osobnostné kvality manažéra sú podstatným typologickým faktorom určujúcim špecifickosť vykonávania riadiacej praxe.

Funkcie, úlohy, typológia a roly sociálnych manažérov sú rôznorodé a vždy závisia od samotného manažéra a súhry okolností, aký typ prístupu sa zvolí v priamej riadiacej praxi sociálnej práce. Popri typológii a riadiacich štýloch je potrebné spomenúť aj ďalšie riadiace faktory ovplyvňujúce manažérsku prax. *Vedenie* je definované ako proces ovplyvňovania ľudí smerom k dosahovaniu skupinových a podnikových cieľov. Ťažisko kvalifikácie vedúceho spočíva v schopnostiach, povahových črtách a osobitne v umení viesť ľudí. Na vykonávanie manažérskej funkcie je nevyhnutná osobitná teoretická príprava, dlhoročná prax, ako aj určité charakterové vlastnosti človeka. (Sedlák, 1998, s. 410)

Z predošlých poznatkov je možné konštatovať, že vedenie je výsledkom komplexného súboru riadiacich mechanizmov s prepojením na štruktúru vlastností riadiacich pracovníkov. Na efektivitu vedenia vplyva aj vodcovská osobnostná črta v riadiacej praxi. Túto vlastnostnú črtu nie je možné získať, je to osobnostný predpoklad manažéra, ktorý má základ v dedičnosti. Je to vlastnosť, ktorá umožňuje získavať ľudí pre svoje záujmy. Byť manažérom a vodcom znamená byť prirodzenou autoritou, ktorého nasledujú ostatní. Vodca má vždy jasnú predstavu o tom, ako dosiahnuť cieľ. Vodca je takmer vždy považovaný za výnimočného, presvedčivého človeka obdareného charizmou, ktorý má víziu a odhodlanie ísť za ňou. (Šulík et. al, 2008)

Vodcovstvo je najdôležitejšia vlastnosť pre potreby riadenia a štýl vodcovstva určuje aj účinnosť riadenia. Úspech či neúspech riadiaceho pracovníka závisí predovšetkým od štýlu práce s ľuďmi, pričom vodcovstvo býva vymedzené ako vykonávanie autority a sociálneho vplyvu v skupine. (Reber, 1985, s. 395) Ďalší názor na faktor vodcovstva poskytuje R. M. Stogdill, ktorý tvrdí, že osoba sa nestáva vodcom na základe toho, že vykazuje istú kombináciu črt, ale schéma jeho osobných charakteristík musí byť vo vzťahu s charakteristikami, aktivitami a cieľmi nasledovníkov. Tvrdí, že vodcovstvo je „pracovný vzťah“ medzi členmi skupiny, v ktorom vodca získava status prostredníctvom aktívnej účasti a prejavovania schopnosti doviest' kooperatívne úlohy do konca. (Stogdill, 1969, s. 91-133)

Z uvedených poznatkov je možné konštatovať, že efektívnym manažérom a vodcom je ten, kto presvedčí riadené subjekty, že je živou súčasťou sociálnej skupiny riadených subjektov a jeho ciele sú zhodné s cieľmi a aktivitami, ktoré vedú k dosiahnutiu spoločných cieľov. Hlavným cieľom manažmentu zo všeobecného hľadiska je dosiahnuť, aby manažér dokázal čo najefektívnejšie riadiť riadeného za

predpokladu zvládnutia všetkých poznatkov, zručností, princípov a metódik, a to aj v kontexte spoznávania problematík riadených subjektov.

ZÁVER

Manažment je komplexnou a obsiahlou vednou disciplínou, a preto nie je možné aplikovať ho v plnom rozsahu do vedeckého systému sociálnej práce. Ak chceme priblížiť manažment a jeho využitie v sociálnej práci, treba sa zamerať najmä na hlavný cieľ sociálnej práce, ktorým je zvyšovanie kvality života ľudí eliminovaním, riešením a zmierňovaním životných problémov. Z pohľadu sociálnej práce by teda malo ísť prednostne o manažovanie tých aktivít a činností, ktoré smerujú k zvýšeniu kvality života ľudí, ktorí sa ocitli v problémoch.

ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

1. BERNHART, J. et al.: *Innovazioni nel management sociale*. Milano : Franco Angeli, 2006. 442. ISBN 3-7065-4190-4.
2. DYLLICK, T. *Management der Umweltbeziehungen. Öffentliche Auseinandersetzungen als Herausforderung*. Wiesbaden : Gabler, 1990, 67 s. ISBN 978-3-905745-05-4.
3. FILO, L. a kol.: *Sám sebe manažérom*. City University, 1991.
4. FREEMAN, R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman, 1984. ISBN 9780273019138.
5. OVSENIK, M. *Social management in Slovenia – transitional problems, or towards a new social work theory ?* *Drustvena istrazivanja: Journal for General Social Issues*, ISSN: 1330-0288, 2000, Vol. 9 No. 1 (45)
6. REBER, A.S. *The Penguin Dictionary of Psychology*. London : Penguin Books, 1985. 896 s. ISBN-10: 0670801364.
7. ROTTGER, U. „Issues Management – Mode, Mythos oder Managementfunktion? Begriffs-klärungen und Forschungsfragen – eine Einleitung“, In : Rottger, U. (Hrsg.): *Issues Management. Theoretische Konzepte und praktische Umsetzung. Eine Bestandsaufnahme*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 2003. ISBN (13): 978-3-531-13688-2.
8. SEDLÁK, M. *Manažment*. Bratislava: Elita, 1998. 456 s. ISBN 80-8044-015-8.
9. STODGILL, R.M.: *Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of the Literature*. *Journal of Psychology*, Vol 25, 1948. In : Gibb, C.A. (Ed.): *Leadership*. Harmondsworth, Middlesex, Penguin Books, 1969.
10. STRIEŽENEC, Š. *Slovník sociálneho pracovníka*. Trnava. AD, 1996, 255 s. ISBN 80-96775589-0-X.
11. STRIEŽENEC, Š. *Úvod do sociálnej práce*. Trnava: AD, 1999, s. 192. ISBN 80-8068-087-6.
12. ŠULÍK, I.- HYBSKÁ, E.: *Vhodným typom líderstva možno čeliť ťažkým časom*. Bratislava. AMROPHEVER Slovakia, 2008.
13. VIŠŇOVSKÝ, J.: *Manažment ľudských zdrojov*, Nitra: Vydavateľstvo SPU, 2003. 170 s. ISBN 80-8069-268-8.
14. TEUSCHER, P., STAHELI, M., FURRER, B.: *Bestimmung relevanter social Themen – Diskussionpapier zum Socialmanagement*. Winterthur: Institut für Nachhaltige Entwicklung, 2006.



Milan Tasić

Université à Niš, la Serbie

Review: Vers une origine ultime de la philosophie et de la science

Kiyokazu Nakatomi: *New Horizon of Sciences by the Principle of Nothingness and Love*. LAP LAMBERT Academic Publishing, Sarrebruck 2012 (Allemagne).

L'ouvrage *Un horizon nouveau des sciences grâce au principe du néant et de l'amour* ("New Horizon of sciences by the principle of Nothingness and Love") comprend des travaux de l'auteur, publiés, au cours de ces dernières années, ou bien exposés lors des conférences scientifiques (même dans seize pays du monde), et auquel précède son livre *Philosophy of Nothingness and Love* ("La philosophie du Néant et de l'Amour"), éditée par Hokujo Company (Tokyo 2002). L'auteur y trouve qu'au fond ultime de nombreux des courants et des opinions, à l'est qu'à l'ouest – à partir de la religion ou bien la philosophie jusqu'à la science – on reconnaît deux concepts du "néant" et de "l'amour", ce qu'elle aurait à prendre en compte, toute opinion future du tout. C'est évident aussi des titres eux-mêmes des chapitres de ce livre, tels que: "Une synthèse philosophique du christianisme, du Bouddhisme et de l'Islam", "Sur la synthèse de la théorie de la relativité et de la théorie quantique", "Métaphysique d'Aristote et la philosophie asiatique" etc.

Leurs lieux de naissance Nakatomi reconnaît déjà dans les principes fondamentaux de la philosophie de Lao Tseu (*méditation*), de Tchouang Tseu (*tao*), jusqu'à Heidegger (*Zein-in-der- Welt*) et Bergson (*l'intuition*) et d'autres. Dans l'Ancien Testament, c'est ce "rien" duquel Dieu a créé le monde, ce qui précède aussi à l'apparition du Big Bang en cosmologie, ou bien se trouve au fond de la théorie de la relativité d'Einstein, c'est-à-dire, du principe d'incertitude de Heisenberg en mécanique quantique ... Et en physique – c'est le domaine des micro grandeurs inférieure à la constante de Planck, d'une part, ou bien des macro grandeurs, hors d'une certaine "limite du cosmos", de l'autre etc. Toutefois, si pour "néant", dans cette utilisation de mots, on peut dire d'être une désignation transcendante de l'étant, ou de ce qui lui précède, pourtant on y peut s'initier à partir d'une de ses "répliques" subjectives, que possède, par exemple, l'illumination (*kuu*) dans le bouddhisme.

Par conséquent, la base la plus éloignée de cette philosophie est plutôt irrationnelle, différemment déterminée par la tradition philosophique: comme un monde des *noèmes* (Platon), *die Idee an sich* (Hegel), *l'être-en-soi* (Sartre), etc., pour être "élaborée" ici à partir de la métaphysique et d'autres disciplines philosophiques, jusqu'aux sciences les plus exactes, telles que les mathématiques et la logique. En physique, par exemple, quand il parle sur la notion de l'énergie chez Einstein et Bergson, ou bien en biologie, ayant en vue l'évolution des êtres vivants, jusqu'à, par exemple, l'éthique, où un chapitre du livre porte le titre: "La bienveillance de Confucius et de la *philia* d'Aristote". De même que dans le cas des problèmes, presque triviales, comme c'est "la recherche d'un directeur idéal", ce qu'il relie avec la philosophie de Platon et Confucius.

Ensuite, en s'exprimant sur la complexité ou sur la profondeur de ce terme, il le compare avec ce que Bergson va dire en parlant sur l'espace à quatre dimensions d'Einstein, à savoir, que cet notion n'est qu'une ombre d'une vraie réalité de l'être du monde. Et lorsque le concept du "néant" s'éloigne de sa définition d'une façon qui connaît, disons, les sciences naturelles, c'est le cas ici aussi avec un groupe des concepts proche de lui tels que "l'énergie", "le flux de la vie" (*stream of life*), "la conscience" et d'autres, ce que Nakatomi englobe par le principe de "l'amour". En tant qu'un principe créateur, on lui doit toute génération et développement de l'univers, alors qu'un certain trait synthétique d'elle serait, par exemple, en cela que la notion d'énergie en physique diffère de la notion de l'énergie mentale, comme celle-ci est différente de la notion de l'énergie spirituelle, qui devraient être traduits alors sous un dénominateur commun. Ce qu'il est vu dans la philosophie indienne et chinoise, par exemple, comme une unité (*prana*, etc.), alors qu'une manifestation partielle de ce principe aurait été *élan vital* de Bergson, ayant pour son attribut principal *la durée*. Dans cette même clé Nakatomi regarde l'expansion de l'univers aussi, ce que la théorie du Big Bang a apporté.

Ou bien, quant aux autres particularités, il trouve que, même les théories déjà confirmées, comme celle de Darwin, ne parviennent pas à expliquer ce qu'on appelle "mutation des gènes", de même que des "sauts évolutifs" (*explosion cambrienne*), ou le phénomène d'organes si complexes comme ce sont les yeux.

Le livre *Un nouvel horizon de sciences basé sur le principe du néant et de l'amour* de Nakatomi, que l'on a en vue, attire l'attention tant par les domaines de sciences qu'il touche, que par la diversité d'aspects de problèmes comme inexplorés - si bien quand il s'agit de la première philosophie (métaphysique), ou les sciences exactes (mathématiques, physique), que de la philosophie morale (le phénomène des samourais) et autres.

Ce que nous trouvons, dans la perspective de cette pensée, comme nécessaire d'être fait, c'est de construire un système nouveau de concepts, qui aurait fait un certain ordre dans la hiérarchie au sein du système entier. Car des notions inférieures, même s'ils partagent un contenu avec une notion supérieure et la plus haute - lesquelles y sont "néant" et "l'amour" - ont une extension différente, qui doit être déterminée, ainsi que l'ensemble de relations entre eux, que nous dési-

gnons comme vrais ou faux. Ce qu'il aurait imposé davantage le choix des critères de sélection quand quelque chose est autorisé en tant que tel, et une autre rejetée – ce qu'autrement est suivis par tous les systèmes rationalistes. Même si l'aspect de la philosophie de cet auteur soit plutôt phénoménaliste, il aurait été en tant que tel déterminé-décrite.

Enfin, quand il s'agit de la sphère de l'humanité, il faut élaborer, par exemple, comment ce néant initial, en tant que chaotique et vague, "sort" de la nuit de son début, en "se levant" jusqu'à à la conscience humaine. Puisque, sans aucune doute, nous "suivons" pas mal nos capacités rationnelles, par rapport à la nature qui nous entoure, en construisant des systèmes de valeurs que nous respectons sans exception, à la recherche du sens de notre vie ou bien en satisfaisant à notre curiosité inépuisable.

Pour cette raison, nous croyons bien que repenser la philosophie et la science de cette façon originale, aurait été "prolongé" jusqu'un système plus complet et plus cohérent de concepts de la part de l'auteur.

Informacja dla Autorów

Redakcja „Humanum” zaprasza do współpracy Autorów, którzy chcieliby publikować swoje teksty na łamach naszego pisma. Uprzejmie informujemy, że przyjmujemy do publikacji artykuły nie dłuższe niż 20 stron znormalizowanego maszynopisu (1800 znaków ze spacjami na stronę), a w przypadku recenzji – niż 8 stron. Do artykułów prosimy dołączyć streszczenie w języku polskim i angielskim (wraz z angielskim tytułem artykułu) o objętości do 200 słów. Prosimy o niewprowadzanie do manuskryptów zbędnego formatowania (np. nie należy wyrównywać tekstu spacjami czy stosować zróżnicowanych uwypukleń, wycień itp.). Sugerowany format: czcionka Arial, 12 pkt., interlinia 1,5. Piśmiennictwo zawarte w artykule należy sformatować zgodnie z tzw. zapisem harwardzkim, zgodnie z którym lista publikacji istotnych dla artykułu ma być zamieszczona na jego końcu i ułożona w porządku alfabetyczny. Publikacje książkowe należy zapisywać:

Fijałkowska B., Madziarski E., van Tocken T.L. jr., Kamilska T. (2014). Tamizdat i jego rola w kulturze radzieckiej. Warszawa: Wydawnictwo WSM.

Rozdziały w publikacjach zwartych należy zapisywać:

Bojan A., Figurski S. (2014). Nienowoczesność – plewić czy grabić. W.S. Białokozowicz (red.), Nasze czasy – próba syntezy. Warszawa: Wydawnictwo WSM.

Artykuły w czasopismach należy zapisywać:

Bobrzyński T.A. (2009). Depression, stress and immunological activation. British Medical Journal 34 (4): 345-356.

Materiały elektroniczne należy zapisywać:

Zientkiewicz K. Analiza porównawcza egocentryka i hipochondryka. Żart czy parodia wiedzy? Portal Naukowy „Endo”. www.endo.polska-nauka.pl (data dostępu: 2014.07.31).

W tekście artykułu cytowaną publikację należy zaznaczyć wprowadzając odnośnik (nazwisko data publikacji: strony) lub – gdy przywołane jest nazwisko autora/nazwiska autorów w tekście – (data publikacji: strony), np.: Radzieckie władze „[...] podjęły walkę z tamizdaten na dwóch płaszczyznach: ideologicznej i materialnej” (Fijałkowski i wsp. 2014: 23). lub: Radziecka prasa, jak stwierdzają Fijałkowski i wspólnicy, „lżyła autorów druków bezdebitowych” (2014: 45). W przypadku przywoływanych tekstów, gdy nie ma bezpośredniego cytowania, należy jedynie podać nazwisko i rok publikacji (bądź sam rok, jeśli nazwisko autora pada w tekście głównym). W odnośnikach w tekście głównym należy w przypadku więcej niż dwóch autorów wprowadzić „i wsp.”, np. (Fijałkowski i wsp. 2014). W tekście piśmiennictwa (tj. alfabetycznie ułożonej literaturze) prosimy wymienić wszystkich autorów danej publikacji. Więcej o zasadach stylu harwardzkiego m.in. na Wikipedii (http://pl.wikipedia.org/wiki/Przypisy_harwardzkie). Uwaga, przypisy krytyczne, inaczej tzw. aparat krytyczny, prosimy w miarę możliwości zredukować do minimum i wprowadzać do głównego tekstu manuskryptu.

Zaznaczamy, że Redakcja nie płaci honorariów, nie zwraca tekstów niezamówionych oraz rezerwuje sobie prawo do skracania tekstów.

Texty prosimy przesyłać drogą elektroniczną za pomocą formularza na stronie WWW: <http://humanum.org.pl/czasopisma/humanum/o-czasopiśmie> lub na adres e-mailowy: biuro@humanum.org.pl

Do tekstu należy dołączyć informację o aktualnym miejscu zamieszkania, nazwie i adresie zakładu pracy, tytule naukowym, stanowisku i pełnionych funkcjach. Każdy tekst przesłany pod adres Redakcji z prośbą o druk na łamach czasopisma podlega ocenie. Proces recenzji przebiega zgodnie z założeniami „double blind” peer review (tzw. podwójnie ślepej recenzji). Do oceny tekstu powołuje się co najmniej dwóch niezależnych recenzentów (tzn. recenzent i autor tekstu nie są ze sobą spokrewni, nie występują pomiędzy nimi związki prawne, konflikty, relacje podległości służbowej, czy bezpośrednia współpraca naukowa w ciągu ostatnich 5 lat). Recenzja ma formę pisemną i kończy się stwierdzeniem o dopuszczeniu lub niedopuszczeniu tekstu do druku.

W związku z przypadkami łamania prawa autorskiego oraz dobrego obyczaju w nauce, mając na celu dobro Czytelników, uprasza się, aby Autorzy publikacji w sposób przejrzysty, rzetelny i uczciwy prezentowali rezultaty swojej pracy, niezależnie od tego, czy są jej bezpośrednimi autorami, czy też korzystali z pomocy wyspecjalizowanego podmiotu (osoby fizycznej lub prawnej).

Wszystkie przejawy nierzetelności naukowej będą demaskowane, włącznie z powiadomieniem odpowiednich podmiotów (instytucje zatrudniające Autorów, towarzystwa naukowe itp.).

Do przedłożonych tekstów z prośbą o druk, Autor tekstu jest zobowiązany dołączyć:

1. Informację mówiącą o wkładzie poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kontrybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod, protokołu itp. wykorzystywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt.
2. Informację o źródłach finansowania publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów.