

Instytut Studiów Międzynarodowych i Edukacji Humanum
Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove
Київський національний університет культури і мистецтв

S P O Ł E C Z E Ń S T W O I E D U K A C J A
Międzynarodowe Studia Humanistyczne

Nr 2/2013

International Humanist Studies

No. 2/2013

Czasopismo punktowane
Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w Polsce. Lista B, 6 pkt, poz. 2062

The magazine scored by
Ministry of Science and Higher Education in Poland. List B, 6 points, pos. 2062

ISSN 1898-0171

Warszawa 2013

Lista recenzentów | List of reviewers:

Lista recenzentów znajduje się na stronie www.studiahumanistyczne.pl oraz na końcu numeru.

Redaktorzy tematyczni | Section Editors:

Jerzy Chorażuk, Dariusz Pater, Anna Wawrzonkiewicz-Słomska,
Edyta Łyszowska, Maria Marinicova, Marek Żukowski

Rada Naukowa | Scientific Council:

Henryk Bednarski – **Przewodniczący / Chairman**
Paweł Czarnecki – **wiceprzewodniczący / vice-chairman**
Wojciech Słomski – **wiceprzewodniczący / vice-chairman**
Bazyli Nazaruk – **sekretarz naukowy / scientific secretary**

Członkowie | Members:

Jewgenij Babosov, Bronisław Burlikowski, Zbigniew Bereza, Józef Bryll, Pavol Dancak, Kazimierz Doktor,
Anatolij Drabowski, Rudolf Dupkala, Józef Frańś, Sergiej Gawrow, Michał Gogoś, Vasilii Gricenko, Tomasz
Jablonski, Mariusz Jędrzejko, Zygmunt Kazimierski, Jurij Kariagin, Natalia Kutuzowa, Ella Libanova,
Mariola Lemounier, Ramiro Delio Borges de Meneses, Ireneusz Michałków, František Mihina, Andrzej
Misiołek, Zdzisław Nowakowski, Walery Nowikow, Henryk Piliś, Michajło Popławskij, Olena Pierełomova,
Jan Puchalski, Jurij Reznik, Kirił Rozłogow, Wanda Rusiecka, Janusz Soboń, Aleksandr Stiepanow, Stanislav
Stolarik, Marek Storoška, Ireneusz Świtła, Maciej Tanaś, Walentyn Wandyszew, Anna Wawrzonkiewicz-
Słomska, Nonna Zinowiewa, Josef Suvada, Ivica Gulasova, Vladimir Krcmery.

Kolegium Redakcyjne | Editorial boards:

Paweł Stanisław Czarnecki – **Redaktor Naczelny / Editor**
Andrzej Goworski – **Sekretarz redakcji / Assistant editor**

Redaktorzy / Editors:

Ivan Balaž, Jerzy Chorażuk
Artur Brudnicki, Dariusz Pater, Adam Polkowski, Marek Żukowski

Redaktorzy językowi | Language Editors:

Tamara Yakovuk – język rosyjski, tiyakovuk@yandex.ru
Ivan Balaž – język czeski i słowacki, balaz@ismpo.sk
Ramiro Delio Borges de Meneses - język, angielski, hiszpański i portugalski, borges272@gmail.com
Marcin Shaviel – język polski, marcin.szawiel@wp.pl
Martin Laczek – język angielski, martin.laczek@yahoo.co.uk
Jurij Kariagin – język ukraiński, yuriy.karyagin@gmail.com

Redaktor statystyczny i techniczny | Statistical Editor:

Adam Polkowski, apolkowski@vp.pl

Opracowanie graficzne, skład i łamanie | Graphic design:

Adam Polkowski

Adres redakcji i wydawcy | Publisher:

**Instytut Studiów Międzynarodowych i Edukacji Humanum,
ul. Ziota 61, lok. 101, 00-819 Warszawa
www.humanum.org.pl**

Printed in Poland © Copyright by The authors of individual texts

Wersja wydania papierowego

*Społeczeństwa i Edukacja – Międzynarodowe Studia Humanistyczne jest wersją główną
www.studiahumanistyczne.pl*

Spis treści

Spis treści	3
E.C. Бабосова	7
Социально-философские проблемы адаптации молодых специалистов в научно-исследовательском коллективе	
<i>Social and philosophical problems of adaptation of young professionals in research groups</i>	
Jana Cocuľová.....	23
Analytical view of the relation between training & development and organizational performance	
Małgorzata Dobrowolska	35
Psychological analysis of assertiveness level in various occupations representatives	
Kamil Dyrtekowski	59
Zrównoważony rozwój edukacji na przykładzie rozwoju uniwersytetów	
<i>Sustainable development education for example the development of universities</i>	
Ivica Gulášová, Lenka Gornerová, Ján Breza ml., Ján Breza	71
Etické aspekty ošetrovateľské péče u akutních stavů z pohledu Etických a právních	
<i>Ethical aspects of nursing care for acute conditions from the perspective of ethical and legal standards.</i>	
Marta Hamala.....	81
Technologia informacyjna jako nowoczesne narzędzie komunikacji z otoczeniem	
<i>Information technology as a modern tool of communication with the environment</i>	
V.P. Harchenko	95
Syndrom des emotionalen Ausgebranntseins. Philosoph-psychologischer Aspekt	
<i>Syndrome of emotional burned out. Philosopher-psychological aspect</i>	
Eva Hvizdová.....	107
Religious marketing and its impact on the development of business activities in tourism	
Miroslav Kmec	119
Post-modern society and the potential consequences of globalisation on the young generation	
Jiří Koleňák, Lucie Koleňáková	131
Management of Companies in Conditions of Eastern Europe Countries and Russia - Barriers and Challenges	

Henryk Andrzej Kretek	151
Źródła, przyczyny, przebieg i skutki występowania konfliktów w obszarze polityki	
<i>Sources, causes, course and consequences of conflicts in the area of policy</i>	
Martin Kakalej	169
Pápeži a neplatnosť manželstva z dôvodu psychickej prirodzenosti	
<i>Popes and nullity of marriage because of the psychological nature</i>	
Viera Kuzmišinová, Galyna Kish, Viktoriya Gotra	187
Substantiation of geotourism development strategy in Ukraine	
Mária Marinicová	207
Values and current human value system	
Joanna Mendela	217
Pokolenie młodych bez pracy jako wyzwanie dla integracji międzypokoleniowej w Unii Europejskiej	
<i>Youth unemployment as a challenge to the intergenerational integration in European Union</i>	
Dagmar Marková-Stanislava, Lištiak Mandzáková	233
Reprodukcia, morálka a láska: Eticko-deskriptívna sonda do vybraných aspektov reprodukčných ašpirácií	
<i>Reproduction, Morality and Love: Ethic-descriptive research of selected aspects of reproductive aspirations</i>	
Mária Marinicová	261
The issue of elderly abuse	
Ramiro Délio Borges De Meneses	271
A hospitalidade entre a ascese e a mística segundo derrida	
<i>Hospitality between asceticism and mystique by derrida</i>	
Viera Mokrišová	289
Implementation of marketing in catering services through gastro tickets	
Ергун Михайло Олексійович	299
Методи підвищення ефективності процесів реалізації інвестиційного потенціалу ВНЗ	
<i>Methods improvements in of Investment Potential Universities</i>	
Zhizhko Olena	309
Administration of professional education of marginalized in Mexico	
K. Teresa Panas	317
Psychology of volunteering	
Irena Piskořová	335
Reklama jako moderní jazyk pro předávání informací	
<i>Advertising as a modern language for transmitting information</i>	

Iryna Reheilo	347
Тенденции подготовки специалистов высшей квалификации в украине в 1919-1929 гг.	
<i>Trends of specialists of higher qualification training in Ukraine in 1919-1929</i>	
Aleksandra Agnieszka Rutkowska	367
Finansowanie innowacji warunkiem zrównoważonego rozwoju	
<i>Financing of innovations as a condition for sustained development</i>	
Michał Staniszewski, Andrzej Polański	383
Metody przetwarzania spektroskopii rezonansu magnetycznego skutecznym narzędziem diagnostycznym	
<i>Preprocessing techniques of magnetic resonance spectroscopy as a effective diagnostic tool</i>	
Iveta Sedláková, Jozef Polačko	395
Die Rolle des Krisenmanagements bei einer Prädiktion von Betriebskrisen	
<i>The role of crisis management in a prediction of operational crises</i>	
Karina Żukowska – Nawrot.....	413
Kynotherapy as the innovative form of supporting disabled children	
Kuzmišinová Viera.....	417
Income inequality as part of new economic and social conditions of business	
RECENZJA	
Iryna Mikheyeva	431
Европейский союз: проблемы и перспективы партнерства/ А.А. Коваленя [и др.]; под ред. Л.Ф. Евменова; Нац. Акад. наук Беларуси, Ин-т философии. - Минск: Беларус. навука, 2013. - 527 с.	
Lista recenzentów	437

Е.С. Бабосова

National Academy of Sciences of Belarus

***Социально-философские проблемы адаптации
молодых специалистов
в научно-исследовательском коллективе***

***Social and philosophical problems of adaptation
of young professionals in research groups***

Key words: *Social, philosophical, young professionals*

Важнейшим компонентом включения молодежи в сферу науки является процесс ее адаптации к работе в научно-исследовательских коллективах. Как сообщество, обладающее определенным творческим потенциалом, он имеет свою специфическую структуру и особенности, которые в значительной мере отличают его от любого другого коллектива. Научно-исследовательский коллектив можно определить как «группу лиц, которые подготовлены использовать определенные исследовательские средства, методики и концепции, составляют... специальное подразделение, сгруппированное вокруг определенной проблемы... каждый член группы использует методы и знания, поддерживая постоянную связь с другими членами группы и подвергая непрерывной проверке свои постулаты, в силу ограничений, налагаемых на них работой коллег... группа несет

коллективную ответственность за конечный продукт» [Лавриненко, Осипенко; 2010: 33-34].

Современные исследовательские проекты требуют привлечения специалистов из самых различных научных дисциплин и являются междисциплинарными. Это обусловлено тем, что в настоящее время ученый, а в особенности в области естественных и технических наук, не может работать в одиночку: ему необходима дорогостоящая аппаратура, оборудование и материалы для проведения тех или иных исследований. Кроме того, сами научные проблемы стали столь сложны, что не могут быть решены усилиями отдельного ученого. Например, ракетно-космическая программа не может быть реализована без тесного взаимодействия специалистов разного профиля – физиков, математиков, компьютерщиков, физиологов и психологов. Многие проекты, реализуемые специалистами, представляющими одну науку, так называемые монодисциплинарные, также предполагают разделение функций внутри них. Положительным фактором является то, что научная продуктивность каждого члена исследовательского коллектива возрастает с увеличением числа функций и специальностей всего коллектива, так как «объединение ученых в коллектив порождает нелинейное взаимодействие между ними и, как следствие, не аддитивное, а более резкое возрастание зависимости коллективного результата от усилий отдельных ученых» [Яблонский, 2001: 226].

Создание продуктивного коллектива с благоприятной трудовой атмосферой, взаимной симпатией, взаимопомощью и поддержкой является важной задачей. Адаптация в коллективе выступает как необходимое условие продуктивной научно-исследовательской деятельности, а такая деятельность, в свою очередь, не может существовать без адаптации личности в данной социальной среде. В своей сущности адаптация есть увеличение степени «свободы личности в социуме» [Анохин, 2009: 219-241]. Ее предметное

содержание составляет приспособление человека как личности к определенным нормам, правилам, условиям, принципам социальной среды, одним из важнейших компонентов которой выступает коллектив, в том числе и научный. Адаптационное состояние молодого человека, включающегося в научно-исследовательскую деятельность, представляет собой более или менее быструю ориентацию в специфической динамической социальной системе, каковой является научный коллектив, приводящую к приобретению дополнительной степени уверенности и свободы в общении адаптанта со своими более опытными коллегами по исследовательской деятельности.

Большая значимость успешности данного процесса предопределяется тем, что у молодежи часто возникает резкое несоответствие между представлением о содержании и характере труда, которое сложилось у них во время обучения в вузе, и тем, которое стало формироваться в процессе включения в профессиональную деятельность в научно-исследовательском коллективе. «Данное противоречие приводит к тому, что большинство молодых специалистов чувствуют себя не на своем месте, а это, в свою очередь, способствует текучести молодых кадров» [Русецкая, 1992: 149]. Чем быстрее молодой специалист сумеет преодолеть такое противоречие, тем успешнее завершится процесс адаптации. Имея ряд общих черт с адаптационным процессом, в который включаются молодые люди, приходя в производственный, учебный и другие коллективы, адаптация в научно-исследовательском коллективе обладает рядом специфических особенностей.

Во-первых, эти особенности обусловлены спецификой научной деятельности. К процессу и результатам исследовательского труда наряду с общими требованиями, присущими любому виду трудовой деятельности (эффективность, качество, организованность и так далее), также предъявляются совершенно уникальные, свойственные

только для научно-исследовательской работы, - наличие оригинальности, новизны, эвристичности. Поэтому адаптация молодого исследователя неизбежно должна в той или иной степени воплощать в себе специфику самой науки как особого вида деятельности. Здесь на первый план выдвигаются не усвоение и воспроизводство уже известных идей, норм, принципов, что характерно, например, для области материального производства, а применение оригинальных подходов, генерирование инновационных идей, знаний, получение новых экспериментальных данных.

Во-вторых, включаясь в сферу научной деятельности, молодой человек адаптируется не просто к науке как таковой, а к специфическому виду исследовательской деятельности в определенной области знаний или в научной дисциплине. Поэтому адаптационный процесс здесь в решающей степени предопределяется тем, насколько органично молодой человек включается в конкретную исследовательскую программу, выполняемую тем или иным научно-исследовательским коллективом.

В-третьих, молодой специалист осуществляет процесс вхождения в новую для себя социальную среду деятельности и общения как индивид, обладающий совершенно определенными личностными качествами, ценностными ориентациями, мотивационной структурой, которые приобретаются им в определенных видах деятельности и системах общения и с которыми он включается в данный научный коллектив, стремясь приспособиться к сложившейся в нем системе социальных, в том числе межличностных, отношений, к ролевой структуре, способам и нормам общения, оценок и так далее.

Все эти причины в некоторых случаях действуют одновременно, усиливая друг друга, а это еще больше затрудняет процесс адаптации новичка к деятельности научно-исследовательского коллектива. Это

может привести к ситуации, при которой происходит постепенное угасание интереса к научно-исследовательской деятельности, и молодой ученый предпочтет выбрать другую сферу профессиональной деятельности. Так, согласно данным социологического исследования, проведенного сотрудниками ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» в 2012 г., 18,2% опрошенных молодых научных сотрудников планируют уйти из науки в другую сферу деятельности. Собираются дальше заниматься научной деятельностью в своей научной организации более трети респондентов - 38,7%. Хотят и дальше заниматься научной деятельностью, но сменить место работы 5,8%. Особенно настораживает тот факт, что более трети (33,5%) молодых ученых затруднились однозначно ответить на вопрос о планах профессиональной деятельности на ближайшую перспективу.

По данным опроса, важным фактором, который способствует адаптации молодежи в научно-исследовательском коллективе, служит уровень материально-технического обеспечения научных исследований, в которых принимается участие. Так, 16,1% опрошенных молодых научных сотрудников хотят сменить место работы из-за невозможности вести полноценные научные исследования ввиду отсутствия современной материально-технической базы.

Еще одним серьезным фактором, оказывающим негативное влияние на адаптацию молодежи в сфере научно-исследовательской деятельности, является невостребованность результатов научных исследований – планируют оставить науку из-за этого 13,9% респондентов. К сожалению, до сих пор результаты многих уникальных научных исследований остаются невостребованными. Одной из причин является отсутствие связующих звеньев в цепи наука-технология-производство.

Следующим негативным фактором является недостаточный уровень бюджетного финансирования научных исследований –

предпочитают из-за этого сменить работу 13,1% респондентов. Низкий уровень бюджетного финансирования научных исследований, в свою очередь, приводит к снижению количества специалистов, занимающихся научно-исследовательской деятельностью.

Немаловажным фактором, негативно влияющим на адаптацию молодежи в сфере научно-исследовательской деятельности и приводящим к миграции молодых ученых в другую сферу профессиональной деятельности, является неопределенность будущего своей лаборатории (отдела, сектора) – так считают 12,4% респондентов.

Наиболее острой проблемой, негативно влияющей на планы профессиональной научной деятельности молодых научных сотрудников, является заработная плата. Ее среднемесячный размер остается невысоким, в то время как в среднем по отрасли он гораздо выше. В результате это приводит к недостаточному притоку талантливой молодежи в науку и ее оттоку в другие сферы профессиональной деятельности – 38,7% планируют уйти из науки по этой причине.

Сильно действующим мотивирующим фактором активного исследовательского труда, в первую очередь для молодых научных сотрудников, является наличие перспектив карьерного роста. Среди респондентов, входящих в состав возрастной когорты до 29 лет, 11,7% намерены уйти из сферы научно-исследовательской деятельности ввиду отсутствия перспектив успешной научной карьеры.

Отметили, что планируют уйти из науки и сменить сферу профессиональной деятельности, поскольку поняли, что наука не является их призванием 6,6% молодых научных сотрудников.

И все же далеко не всё в процессе приспособления молодежи к научному коллективу вызывает в ее среде негативную оценку и

приводит к исследовательской дезадаптации. Несомненно, благоприятной для адаптации молодежи к научной деятельности является ситуация, в которой, несмотря на большое количество проблем, связанных с адаптацией в сфере научно-исследовательской деятельности, для 60,6% респондентов научная деятельность является призванием (да – 21,9%, скорее да – 38,7%).

Включаясь в новое для себя социальное пространство науки, молодой человек в процессе адаптации к исследовательской деятельности начинает усваивать основную особенность этой деятельности – органическую взаимосвязь индивидуального и коллективного творчества. Как правило, включаясь в выполнение исследовательского проекта, сотрудники, в том числе и молодые, знают в общих чертах основные очертания исследуемой проблемы и ее программные контуры и сознательно, чаще всего творчески вносят свой индивидуальный вклад в коллективную исследовательскую деятельность. Поэтому важную мотивационную роль в активной научной работе играет наличие в исследовательском коллективе благоприятного социально-психологического климата, создающего хорошие условия для того, чтобы индивидуальные творческие усилия молодых сотрудников получили объективную оценку и своевременное признание.

Важную роль научный коллектив выполняет в формулировании у молодых ученых в процессе их адаптации к исследовательской работе образцов научного поведения, санкционируемого и одобряемого данным исследовательским сообществом, а также присущих науке идеалов, ценностей и норм. Эти образцы, нормы и ценности обычно не декларируются в явной форме, а формируются у молодого человека, включенного в научно-исследовательскую деятельность, путем следования и подражания более опытным научным сотрудникам (не только научному руководителю) в процессе повсеместного общения с ними, совместной исследовательской работы, когда постоянно и ненавязчиво такие

стандарты в процессе повседневного взаимодействия с более умудренными жизнью коллегами становятся неотъемлемыми социально-психологическими качествами личности, включающейся в научную деятельность. В этом процессе существенное значение имеет и поддержка, и порицание, и похвала старших коллег, получивших признание в определенной сфере научно-исследовательского труда.

С учетом этих важных обстоятельств, отражающих социально-психологическую неудовлетворенность адаптанта сложным процессом его вхождения в научный коллектив, следует не пропускать не замеченным его любой, даже незначительный успех. По-видимому, первыми обратили на это внимание американские социологи Д. Пельц и Ф. Эндрюс, подчеркнувшие важность того, чтобы в течение первых пяти - десяти лет работы молодого ученого в исследовательском коллективе его успехи не оставались не замеченными. Отмечая эти успехи, следует одновременно проявлять заботу о том, чтобы у молодого специалиста была возможность браться за более увлекательные задачи, когда он созрел для их выполнения, и чтобы «он всегда имел возможность учиться, пополнять арсенал своих знаний и навыков в исследовательской деятельности, что очень существенно для его самовыражения» [Маслоу, 1999: 335].

На адаптацию молодых научных сотрудников к исследовательской работе оказывает существенное влияние современное состояние белорусской науки в целом и академической в частности. Результаты социологического опроса свидетельствуют о том, что молодые ученые неоднозначно оценивают современное положение дел в научной сфере республики.

Только 11,8% респондентов оценивают ситуацию в белорусской науке как стабильную и с хорошими перспективами дальнейшего развития; 59,4% – оценивают положение в науке как неустойчивое;

16,6% – как кризисное, без достаточных гарантий и перспектив развития; 12,2% – затруднились высказать свою точку зрения.

Оценка молодыми научными сотрудниками современного положения НАН Беларуси в целом схожа с оценкой, данной респондентами в отношении белорусской науки в целом. Только 8,0% респондентов оценивают ситуацию в академической науке как стабильную и с хорошими перспективами дальнейшего развития; 49,6% – оценивают положение в академической науке как неустойчивое и отмечают, что перспективы дальнейшего развития НАН Беларуси неоднозначны; 29,9% – характеризуют его как кризисное, без достаточных гарантий и перспектив развития; 12,4% – затруднились с оценкой.

Положение своих институтов респонденты оценивают по сравнению с наукой в целом немного выше, но и эта оценка достаточно низкая. Так, только 16,8% респондентов оценили положение своих институтов как стабильное. Как неустойчивое и неоднозначное определяют его 52,6%; как кризисное, без достаточных гарантий и перспектив развития – 19,7%.

Для молодого человека, включающегося в сферу научной деятельности, весьма важным является осознание им своего положения в науке. Только 15,3% молодых научных сотрудников оценивают личностную ситуацию в исследовательском коллективе как стабильную и с хорошими перспективами; 51,1% – оценивают свое положение в академической науке как неустойчивое и неоднозначное, 8,8% – как кризисное без достаточных гарантий и перспектив.

На такое восприятие ситуации, сложившейся в ряде академических организаций и институтов в настоящее время, оказывает влияние ряд причин. Прежде всего, респонденты отмечают сложную кадровую ситуацию, создавшуюся в их научных организациях. Проблема с кадрами обусловлена, по мнению молодых научных сотрудников, недостаточной мотивированностью перспективных

молодых ученых на эффективную деятельность ввиду низкого уровня их заработной платы - так считает 68,6% респондентов. Проблема заработной платы в науке приводит к недостаточному притоку талантливой молодежи в исследовательские научные коллективы и уходу перспективных научных работников в другие сферы деятельности (это отметили 27,0% респондентов). В результате происходит распад уже сложившихся научных школ - так считает 7,0% респондентов. Кроме того, негативно влияют на ситуацию и другие причины: низкий уровень материально-технического обеспечения исследований (38,7%), невостребованность результатов научных исследований (31,4%), недостаточный приток талантливой молодежи (20,4%), закрытие перспективных научных исследований из-за недостатка финансирования (17,5%). Также многие молодые исследователи отмечают низкий уровень деловых качеств руководителей и их компетентности в области инновационного менеджмента (13,1%), низкий уровень научных исследований и разработок (12,4%), ограниченные возможности для научно-инновационной деятельности (13,1%).

Положение молодых научных сотрудников и их социальное самочувствие, сложившееся в научных организациях НАН Беларуси, помимо отмеченных выше факторов, определяют, по мнению опрошенных научных работников, и другие факторы. Респонденты отнесли к ним: низкий уровень финансирования науки и недостаточное материально-техническое обеспечение исследований (каждую из позиций отметили 67,2% респондентов), крайнюю степень бюрократизированности науки на всех уровнях (так считает 56,9% респондентов); продолжающееся снижение престижа профессии ученого в белорусском обществе (36,5%); недостаточно эффективное управление наукой в Беларуси (31,4%); отсутствие объективных критериев оценки научного труда (16,8%).

Конечно в развитии науки в Беларуси, в частности академической, существует немало положительных тенденций. Обращает на себя внимание тот отрядный факт, что согласно данным социологического исследования среди положительных изменений, которые произошли за последние три года в их структурном подразделении, респонденты отметили три важных направления научной деятельности: приток молодежи (46,0%), повышение квалификации и профессионализма научных работников (27,7%) и повышение уровня научных исследований (23,4%). Кроме того, респонденты считают, что значительно вырос уровень международных связей (13,9%) и улучшилась материально-техническое обеспечение научных исследований (13,9%).

Как было отмечено выше, респонденты отметили ряд положительных изменений в кадровом составе академических институтов: идет процесс омоложения научных коллективов. Вместе с тем большинство научных сотрудников, в том числе молодых, считают, что есть нерешенные кадровые проблемы. Несмотря на предпринимаемые усилия, заработная плата в науке остается недостаточной для повышения престижа научного труда, стабилизации кадровой ситуации и притока молодежи в сферу науки. Увеличение разрыва между минимальным и максимальным уровнем оплаты затронуло именно те категории научных работников и специалистов, проблема дефицита которых в научных структурах сегодня стоит особенно остро.

Произведенный теоретический анализ, а также обобщение результатов эмпирических социологических исследований дают основания для вывода, согласно которому исследовательский коллектив оказывает существенное, подчас очень значительное влияние на адаптацию и включенность молодежи в научное творчество. Важную роль в данном процессе играют также высокий уровень удовлетворенности содержанием проводимых исследований, наличие перспектив карьерного роста, уровень

удовлетворенности заработной платой, материально-техническая обеспеченность научных исследований. Существенное значение в развертывании этого процесса имеет также включение молодых исследователей во взаимосвязь индивидуального и коллективного научного творчества, объективность оценок, даваемых коллективом и его руководителем, результатов исследовательского труда, наличие в коллективе благоприятного социально-психологического климата.

На основе анализа приведенных данных о состоянии и тенденциях развития адаптации молодежи к исследовательской деятельности и роли в этом процессе научного коллектива следует сделать вывод, согласно которому социальная адаптация отражает стадийный характер процесса приспособления молодого научного сотрудника к условиям, нормам, характеру и принципам деятельности конкретного научного коллектива. На первом этапе развертывания данного процесса происходит усвоение действующих в научном сообществе норм, ценностей и принципов общения и взаимодействия в научном коллективе. Следующий этап включает в себя формирование и реализацию навыков экспериментальной и теоретической деятельности в избранной отрасли научного знания. Затем происходит поиск молодым научным сотрудником способов самореализации себя в научно-исследовательской деятельности. Еще один важный этап этого многокомпонентного процесса проявляется в способности молодого научного сотрудника не только удовлетворять требованиям своей социальной среды (коллектива), но и проявлять черты креативности мышления и действия, то есть реализовать в своей деятельности качества подлинного научного сотрудника, способного генерировать новые знания и находить им практическое применение. Наконец, завершающий этап адаптационного процесса включения молодого сотрудника в активную исследовательскую деятельность состоит в том, чтобы

сформировать во внутреннем мире его личности то, что выдающийся американский социолог Т. Парсонс называл «индивидуально-креативным фокусом интересов», причем таким образом, чтобы этот центр мотивации был ориентирован не только на свои личностные интересы, но и на интересы коллектива [Парсонс, 2009: 117, 143].

Все вышеизложенное позволяет сформулировать несколько возможных путей оптимизации процесса адаптации молодого специалиста в научном коллективе и связанного с этим повышения его эффективности.

Во-первых, представляется необходимым перестроить организационные формы, в которых осуществляется адаптация молодых специалистов в исследовательском коллективе. Имеется в виду в первую очередь изменение научно-коммуникационных связей и активизация включения в них начинающих сотрудников. Здесь особенно важно предоставить молодым специалистам значительно больше самостоятельности в разработке коллективной исследовательской программы, в определении того ее фрагмента, который будет выполняться каждым из них лично.

Во-вторых, необходимо более серьезное и вдумчивое изучение персональных качеств молодых специалистов, что дает возможность активизировать воздействие на мотивационную структуру личности, выявляя и развивая у молодого специалиста преобладание внутренней мотивации к научному творчеству над внешней мотивацией. Все это поможет молодой научной смене быстрее, активнее, а главное, эффективнее включаться в научное творчество.

В-третьих, следует индивидуализировать процесс адаптации молодого специалиста, влияя на него с учетом его склонностей, задатков, проявляющихся ролевых функций, а также в зависимости от этапа, стадии и темпов адаптационного процесса, которые у каждого человека проявляются по-разному.

В-четвертых, следует существенно улучшить научное руководство процессом адаптации молодых специалистов в исследовательских

коллективах. Во многих из них эта сфера деятельности не относится к числу приоритетных, что совершенно ошибочно. Важно, чтобы руководители отделов, лабораторий не полагались на других, а лично изучали адаптационные возможности каждого молодого специалиста. С учетом всего этого надлежит определять стратегию руководителя в организации адаптационного процесса и тактику ее осуществления применительно к каждому молодому специалисту.

В-пятых, представляется правомочным для оптимизации данного процесса и повышения его эффективности привлекать специалистов в области социологии и психологии науки, что дает возможность найти пути улучшения социально-психологического климата в коллективе, повышения степени включенности молодых сотрудников в социальные, в том числе межличностные, отношения, упрочения в нем атмосферы творчества, взаимопомощи, заботы о молодежи, что очень важно как для воспроизводства самого коллектива, так и успешного решения той исследовательской программы, над которой он работает.

Summary

Philosophical and sociological analysis of the role of the research collectives in the process of adaptation of young scientists to research activity is carried out in the article. The features encountered by young scientists in the process of adapting to research are characterized. The factors that have the negative impact on this process are revealed. Recommendations for optimization of the adaptation of young professionals in the scientific collective are elaborated.

Литература

- [1] Лавриненко, А.В., Осипенко, Л.Е. 2010. Организация исследовательской деятельности учащихся с учетом специфики научного исследовательского коллектива / А.В. Лавриненко, Л.Е. Осипенко // Проблемы преподавания. - № 6.

-
- [2] Яблонский, А.И. 2001. *Модели и методы исследования науки*. М.
- [3] Анохин, А.М. 2009. *Креативная составляющая адаптации личности в открытой динамической социальной системе // Проблемы теоретической социологии*. – Вып. 7. – Отв. ред. А.О. Бороноев. – Спб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та.
- [4] Русецкая, В.И. 1992. *Социодинамика научного коллектива* / В.И. Русецкая. – Минск: Навука.
- [5] Маслоу, А. 1999. *Новые рубежи человеческой природы* / А. Маслоу. — М.: Смысл.
- [6] Парсонс, Т. 2009. *О социальных системах* / Т. Парсонс. – М., Академический проект.

Jana Cocuľová

University of Prešov

Analytical view of the relation between training & development and organizational performance

Key words: *human resource management; human resource practice; training and development; organizational performance.*

In 2013 the author has received a PhD. degree in the field of Management in Tertiary Sector in the Faculty of Management, University of Prešov in Prešov. Currently, she works as an assistant lecturer at the Department of Management, Faculty of Management, University of Prešov in Prešov. She currently teaches courses in Management and Human Resource Management. Her major research interests are selected issues in human resource management and international human resource management.

Introduction

At present, human capital is considered to be the main premise of the performance and competitiveness of organizations. Increased attention to HRM has been reflected in the number of different empirical research studies aimed to study the impact of various HRM practices on organizational performance [Theriou & Chatzoglou 2009: 614-646]. One reason for implementation of the research in this area is the assumption that HRM practices can create a source of sustainable competitive advantage, especially when they are in line with the competitive strategy of the organization. When a HRM strategy is properly configured, it brings visible and econom-

ically significant contribution to organizational performance [Wang & Shyu 2008: 92-110]. A growing number of studies suggest that HRM practices, such as performance-based remuneration, training & development (T&D), may be associated with higher financial performance of the organization [Huselid 2005: 635-672, in Cehlárová, Svetozárovová & Vavrek 2012: 119]. Some authors point to the HRM practices that can support certain inimitable attributes in human resources, such as those that can help an organization to gain competitive advantage and increase its performance [Huselid 2005: 635-672, MacDuffie 2005: 197-221, Ahmad & Schroeder 2003: 19-43]. Katou [2008, in Yazam & Aqeel 2011: 11] states that HRM practices have a direct effect or impact on attributes such as human skills, attitudes and behavior, the so-called HRM outcomes, which affect the performance of the organization. Also Pfeffer [1998: 96-124] states that the field of HRM is essential for the maintenance of organizational performance.

One of the HRM practices frequently discussed in terms of impact on organizational performance is training & development (T&D). Skilled workforce with the necessary supply of knowledge, abilities, skills, talents and creativity is becoming a major source of success of organizations [Ali Taha & Sirková 2011: 15-27]. Education can and should be a powerful means to facilitate the expansion of the company and its development capabilities, thereby increasing profitability [Cosh et al. 1998, in Huang 2001: 132-151]. There is no doubt that very knowledgeable and experienced employees increase productivity, improve quality of goods and services, bring positive changes in processes and help create high-quality services for clients. It can be assumed that T&D is one way to increase the competitiveness of the organization and its performance. T&D brings tangible results, such as increased productivity, quality of products and services. It also generates intangible results, such as high self-esteem, increased morale and satisfaction of employees, which are due to other skills and knowledge acquired during T&D programs. Given the importance of T&D, the company should invest in training of its employees on the effective implementation of customer-oriented strategy. Similarly, Blair & Sisakhti [2007, in Yazam & Aqeel 2011: 11] argue that investment in training produces huge benefits.

Zeithmal & Bitner [2004, in Yazam & Aqeel 2011: 11] confirm, that spending on development and training provides a strategic competitive advantage of organizations. A dynamic environment requires that organizations invest heavily in training of its employees because it helps to develop organizational skills that allow them to respond positively to new challenges. Other studies have also found that comprehensive T&D programs correlate positively with staff retention, productivity and organizational effectiveness. Delaney & Huselid [1996: 949-969] have confirmed the positive relationship between T&D and organizational performance.

Although it was generally accepted that HRM is positively related to organizational performance, there is still a need for further research.

Material and Methods

The literary review of previous research has created the background for carrying out the research in Slovakia. The aim of the research is to verify a correlation between the T&D – as one of the important HRM practices and the organizational performance measured by company's financial situation and labor productivity.

Data collection was conducted by using a questionnaire. 180 companies operating in Slovakia were questioned by e-mail and in person in January 2014. The questionnaires were answered by 45 respondents (HR and financial managers of companies), the response rate is thus 25%.

Data on T&D in the sample of Slovak companies were taken on 3 items in which we investigated:

1. Whether there are some differences in the number of employees participating in T&D in 2012 and 2013.
2. What percentage of employees participated in T&D in 2013.
3. Whether the effectiveness of T&D is evaluated by companies.

These items of questionnaire were designated for HR managers of Slovak companies.

Measurement of the real performance of the organization is very difficult for several reasons. The first reason is that there is a wide range of performance indicators and the other is that companies are reluctant to provide specific internal data that would allow determination of selected

performance indicators. Therefore, data on organizational performance was assessed through a five-point Likert-type scale and the performance was monitored through the following indicators:

1. **Labor productivity** (defined as total output divided by labor inputs). We focused on labor productivity because connections between human capital and productivity, especially labor productivity, were relatively direct, the face validity of this measure of firm success was also relatively high [Dyer & Reeves 1995: 656-670]. Finally, productivity has been the most frequently used outcome variable in a large body of work in the HRM literature [Wang & Shyu 2008: 92-110].

2. **Overall financial situation of the company.** Due to the very large number of different indicators of financial performance and, as mentioned above, due to the unwillingness of respondents to provide the specific internal data, we aimed to determine the overall financial situation through evaluation of respondents (financial managers of Slovak companies).

To verify the relation between performing of T&D and organizational performance, five hypotheses were tested, using the Spearman correlation coefficient.

Results

In the first part of the research we focused on the relation between performing of T&D and financial situation of Slovak companies.

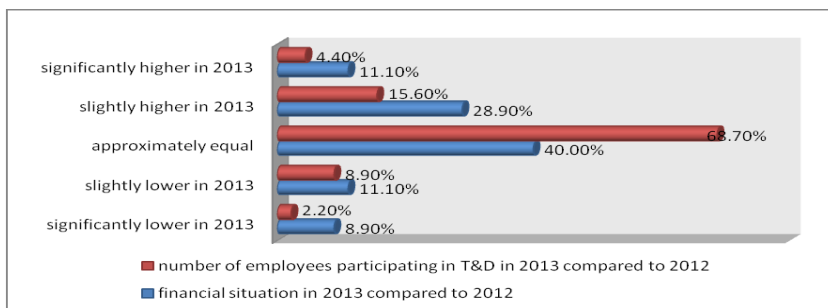
H1: It can be assumed that growth in the number of employees participating in T&D positively correlates to the financial growth.

First, we focused on comparing the two monitored periods, namely years 2013 and 2012. The aim was to determine how the examined variables (the number of employees participating in T&D and the financial situation) differ in the two studied years and whether a change in one variable is associated with a change in the second variable. According to the research results, in most of the cases the number of employees participating in training activities was unchanged in 2013 compared to 2012, based on the numbers of 68.7% of respondents remaining the same. A positive find-

ing is that only 11.11% of Slovak companies reported a lower proportion of employees in education in 2013 compared to 2012. In regards to the second variable, the financial situation of companies, results of research are favorable, as only 20% of Slovak companies confirmed the deterioration of the financial situation in 2013 compared to 2012. A relatively high proportion of respondents (40%) confirmed, that the financial situation is more or less unchanged when comparing the two years, and exactly 40% of companies reported improvement in their financial situation since 2012. When comparing the two variables in the two years, it can be argued that their value remain mostly stable, as shown in Graph 1.

To verify the H1 hypothesis, the Spearman correlation coefficient was used. According to the results of correlation $p = 0.049$, respecting $p < 0.05$, thus hypothesis H1 was accepted. The research results confirmed that the growth of employees participating in T&D is in a positive correlation with the growth of the financial situation of the company.

Graph 1. Comparison of the number of employees participating in T&D and the financial situation in 2013 compared to 2012



Source: own research.

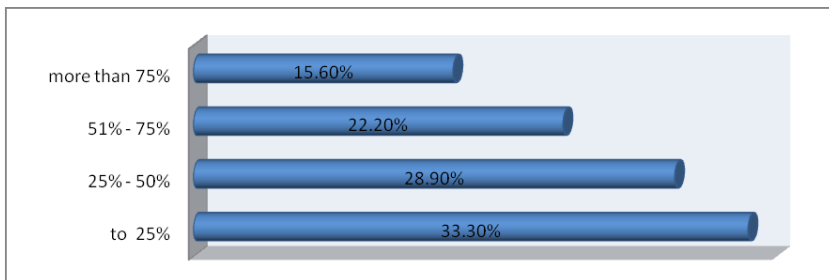
However it can be assumed that just financial situation is the factor which determines how many employees are involved in T&D, because if a company is in a better financial situation, it is usually more willing to invest in the education of employees. Therefore, even if we can talk about the correlation between the changes in the workforce participating in T&D and the financial situation, we cannot unequivocally confirm that a higher

number of employees participating in T&D lead to the better financial situation. The correlation coefficient $r = 0.295$ shows a low correlation.

The relation between the T&D and the financial situation was also examined through another hypothesis H2, when we worked with the variable of the percentage of employees participating in T&D in 2013 and the variable of the financial situation of the company in 2013.

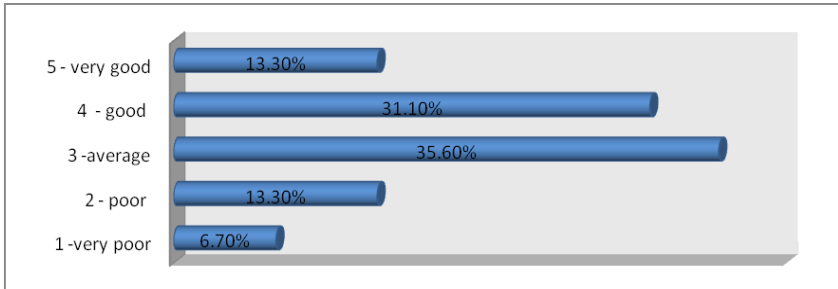
H2: It can be assumed that there is a correlation between the share of employees participating in T&D and the financial situation. One goal of the research was also to investigate the approximate proportion of employees participating in training in Slovak companies in 2013. As Graph 2 shows, the results are not very positive, since more than 60% of Slovak companies involved have less than half of their staff enrolled in educational activities in 2013.

Graph 2. Share of employees participating in T&D in 2013



Source: own research.

In the validation of the H2 hypothesis, the variable financial situation was investigated through the Likert scale on which the respondents (financial managers of Slovak companies) rated the financial situation for the year 2013 on the scale from value 1 – very poor to value 5 – very good.

Graph 3. Ratings the financial situation for the year 2013

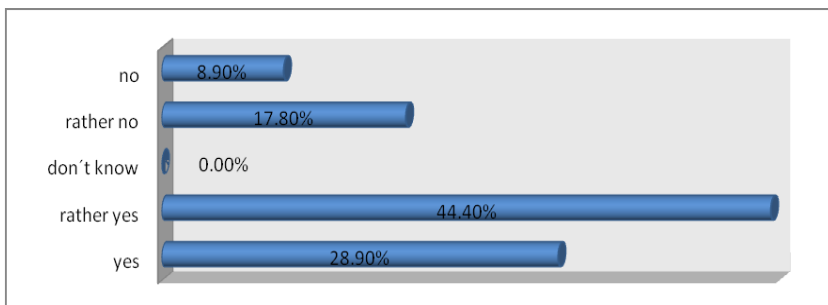
Source: own research.

As Graph 3 shows, most of the financial managers evaluate the financial situation of their company in 2013 as average. What is positive is the fact that 44.40% of respondents rated the financial situation positively. In the H2, it was assumed that companies with a higher number of employees participating in T&D have a better financial situation. The assumption was verified by using the Spearman correlation coefficient. The resulting p-value was 0.175, the hypothesis H2 was thus rejected. In this case, there is no statistically significant relationship between performing of T&D and financial situation.

One of the prerequisites for the effective implementation of T&D is the evaluation of this HRM activity's effectiveness. If the company does not evaluate the efficiency, it cannot determine whether T&D has served its purpose and whether the sources spent on this activity are not in vain. The evaluation of the effectiveness of education has been also considered as a variable that is in correlation to the financial situation.

H3: It can be assumed that there exists a statistically significant correlation between the evaluation of the effectiveness of T&D and financial situation.

According to the results, the vast majority of Slovak companies sampled evaluates the effectiveness of staff training, see Graph 4.

Graph 4. Evaluating the T&D effectiveness

Source: own research.

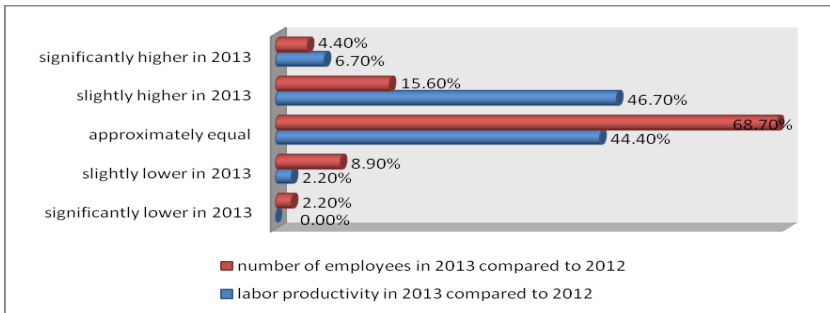
The relation between evaluation of the effectiveness of T&D and financial situation was investigated by the correlation analysis, which did not confirm the hypothesis H3 ($p = 0.184$). Therefore, the evaluation of the effectiveness of T&D cannot be considered as a factor affecting organizational performance, as measured by the financial situation of the company.

In the first part of the research, we verified the relations between T&D and the financial situation, as one of the indicators of organizational performance. In the second part of the research we focused on the detection of statistical significance of T&D and labor productivity, considered as another component of organizational performance. Reasons for the use of this indicator are given in the text above. Similarly to the first part of the research, the T&D was expressed by two variables, namely the number of employees participating in T&D in 2013 compared to 2012 and the percentage of employees participating in T&D in 2013.

H4: It can be assumed that the growth in the number of employees participating in T&D positively correlates to the growth of labor productivity.

As seen in Graph 5, labor productivity was rated very positively on the basis of comparison years 2013 and 2012, since more than 50% of respondents reported labor productivity growth, while its reduction was confirmed only by 2.20% of respondents.

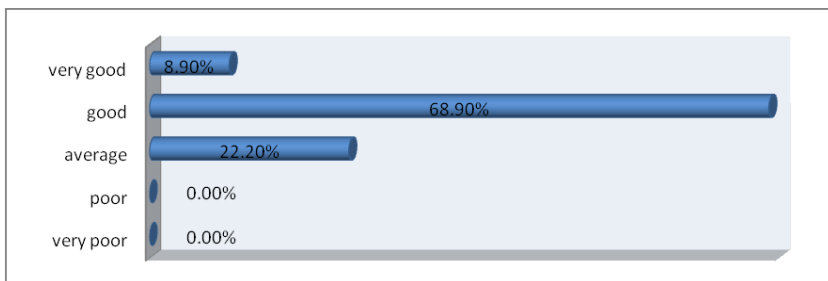
Graph 5. Comparison of the number of employees participating in T&D and labor productivity in 2013 compared to 2012



Source: own research.

In H4, we assumed that growth in the number of employees participating in T&D leads to growth of labor productivity. The correlation coefficient confirmed the H4 hypothesis ($p = 0.028$). The correlation coefficient ($r = 0.327$) shows medium statistical dependence between variables. We have found that with the growth of the number of employees participating in T&D, the labor productivity grows.

To verify the relation between T&D and labor productivity, we decided to use additional types of variables, namely the share of employees participating in training activities in 2013 and the labor productivity in the same year. Similarly to the case which investigated the financial situation, respondents evaluated labor productivity by using the Likert scale. The results of labor productivity evaluation are shown in Graph 6.

Graph 6. Ratings of the labor productivity for the year 2013

Source: own research.

Correlation analysis did not confirm the assumption about a correlation between the percentage share of employees participating in T&D and labor productivity ($p = 0.082$), thus H5 was rejected.

Summary

Training and development of workers is one of the most important HRM practices, it allows to increase the quality of human resources in an organization and that presents an opportunity to increase organizational performance. Therefore, this HRM practice was selected as the subject of the research, which aimed to verify the possible statistical relationship between T&D and the organizational performance expressed by the financial situation and the labor productivity. To achieve the objective, five statistic hypotheses were investigated, but only two hypotheses were confirmed. The research results are thus ambiguous.

In the first case, it can be stated that the growth in the number of employees participating in T&D positively affects organizational performance, because the staff growth is related to the growth of the financial situation and also with the growth of labor productivity. However different results have been found for the other variable relating to T&D – the percentage of employees participating in T&D in 2013. The results show that Slovak companies still involve a relatively small number of employees in training

activities. However, according to the results of the correlation analysis, the share of employees participating in T&D is unrelated to the financial situation and to the labor productivity. However it is important to point out certain limits of the research, since organizational performance was evaluated only on the basis of the perception of the respondents (financial managers), for reasons of protection of the internal data by companies.

Although the research has not confirmed expressly that T&D affects the organizational performance, it has pointed out certain issues in the research area and it has created the preconditions for further research, which may be beneficial for the field of HRM.

Summary

At present, human resources are considered the most valuable corporate resource, which help to achieve corporate objectives. Many employers are aware that only an employee who has the necessary skills and knowledge is a real asset to the company. This leads organizations to implement training & development activities for their staff. The paper deals with training & development as one of the important HRM activities that may affect the performance of the organization. It introduces the results of research conducted in Slovakia, aimed to verify the statistical relationship between training & development and organizational performance, as expressed by financial situation and labor productivity.

- [1] Ahmad, S., Schroeder, R.G.. 2003. *The impact of human resource management practices on operational performance: recognizing country and industry differences*, in: *Journal of Operations Management*, Vol. 21 No. 1.
- [2] Ali, Taha V., Sirková, M. 2011. *Vzdelávanie a rozvoj zamestnancov*, in: *Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO*.
- [3] Cehlárová, M., Svetozárovová, N., Vavrek, R. 2012. *Strategické riadenie ľudských zdrojov*, in: *Manažment podnikania a vecí verejných – zborník vedeckých prác*, Bratislava: Slovenská akadémia manažmentu, Vol. 2. No. 2.

- [4] Delaney, J.T., Huselid, M.A. 1996. *The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance*, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 39 No. 4.
- [5] Dyer, L., Reeves, T. 1995. *Human resource strategies and firm performance: what do we know and where to we need to go?* in: *International Journal of Human Resource Management*, Vol. 6 No. 3.
- [6] Huang, T.C. 2001. *The effects of linkage between business and human resource management strategies*, in: *Personnel Review*, Vol. 30 No. 2.
- [7] Huselid, M.A. 2005. *The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance*, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 38 No. 3.
- [8] MacDuffie, J.P. 2005. *Human resource bundles and manufacturing performance: flexible production systems in the world auto industry*, in: *Industrial Relations and Labour Review*, Vol. 48.
- [9] Pfeffer J. 1998. *Seven practices of successful organizations*, in: *California Management Review*, Vol. 40 No. 2.
- [10] Theriou, G.N., Chatzoglou, P.D. 2009. *Exploring the best HRM practices-performance relationship: an empirical approach*, in: *Journal of Workplace Learning*, Vol. 21 No. 8.
- [11] Wang, D.S., Shyu, Ch.-L. 2008. *Will the strategic fit between business and HRM strategy influence HRM effectiveness and organizational performance?*, in: *International Journal of Manpower*, Vol. 29 Iss. 2.
- [12] Yazam, S.M., Aqeel, A., *A Comparative Study on the Effectiveness of Human Resource Professionals in Pakistan and Malaysia*, in: *IBIMA Business Review*, 2011, <<http://www.pulib.sk:2088/docview/1437170684?accountid=164160>>, 12.01.2014.

The paper has been realized within the project VEGA /1/0513/14 Research of measurement and assessment of impact of HRM practices on organizational performance.

Małgorzata Dobrowolska

Uniwersytet Śląski

***Psychological analysis of assertiveness level
in various occupations representatives***

Key words: *assertiveness; occupational activities*

Introduction

In facing the challenges of the 21st century, one is forced to acquire more and more abilities that allow one to function effectively. The importance of adequate interpersonal relations is one of the most basic issues of an individual's functioning. Although the educational system has worked out many advanced ways of teaching specific work related skills, international social skills have rarely been taught. Yet, the ability of an individual to behave adequately in various social situations is one of the most important factors determining mood and mental health. [Becker, Haimberg, 1988].

Assertiveness is considered to be a key ability of the so-called social skills. Not possessing it may cause an individual to lose many opportunities and force him/her to tolerate events and situations he/she finds unpleasant. Taking into account the importance of assertiveness in effective social functioning and in being satisfied with one's own behaviour, the concept deserves a deeper analysis and more empirical research.

The existing discrepancies in thinking about assertiveness and the attempts to describe the phenomenon, as well as the problems and contro-

versies stemming mainly from the way it is defined, mostly lead to a reductionism and biased way of perceiving and assessing the issue.

Addressing the above concerns, the author of this article proposes the following definition of assertiveness: it is a desired self-confidence in social situations. By desired, it is meant accepted by the community, which defines the norms and external limits of assertive behaviours, whilst at the same time allowing for a freedom of expression of one's self. The factor that determines what is and what isn't assertive is the anxiety the individual may feel in a certain situation. In other words, whenever a feeling of anxiety and the violation of norms accepted in a certain society accompany the behaviour of an individual, the behaviour isn't going to be considered assertive.

This kind of approach suggests placing assertiveness on a bipolar continuum between the two extremes: anxiety and impudence, where one can hypothesize the existence of a dependent type of assertiveness, related to individual differences and personality correlates of this phenomenon.

The main idea of assertiveness training is to defend one's own rights, whilst at the same time respecting the rights of others, and to respect one's own and others' dignity. This allows for the isolation of two types of assertiveness: type A assertiveness and type I assertiveness. The first one, closer to anxiety, on the bipolar scale, represents people who are overly concerned with respecting other people's rights. The second one, on the contrary, is characteristic of people who are mainly interested in asserting their own rights, and who show little or no consideration for the rights of others.

The point of such a differentiation, among others, has to do with the effectiveness of assertiveness training. As it turns out, type A assertiveness individuals acquire this psychological ability in a different way from type I assertiveness people. The bipolar model of assertiveness plays a role in proper assertiveness training, appropriate for specific assertiveness training participants. It also allows people who are shy, or have deficits in the area of social skills, to function effectively in interpersonal relations, whilst

at the same time “taming” those who are overconfident, overassertive, or overtrained; thus giving both the chance to acquire appropriate social skills and so to be satisfied with their behaviour.

A survey of assertiveness research, the wide repertoire of assertiveness training courses, and the ever-growing number of participants, as well as the vast diversity of behaviours, which are considered assertive, aggressive, and submissive, have led the author of this article to study occupational roles.

The empirical questions, which have led to the conclusions, are as follows:

Is there a correlation between occupation and assertiveness level, and is there a global, general assertiveness, or are there specific assertiveness types for each profession? In other words, is there a specific profile of the assertiveness components, unique for each profession or group of professions?

The reason for a comparative study of the chosen occupational groups is the fact, that there exist a number of different difficult situations associated with each profession, which require that the individual acquire specific social skills necessary to cope with each particular situation. Thus, it seems wrong to apply universal assertiveness training, scenarios independent of the type of participant.

In addition to the above hypothesis of differences in assertiveness level and the typical layout of this variable for each occupation, it is worth to noting that the research has an explorative aspect to it.

One of the aims of the study is to find particular profession-specific situations in which individuals find it difficult to behave assertively, thus signifying pathology. Another is to isolate those work-related assertiveness skills, which seem necessary for work. There exist no detailed hypotheses, but a general direction for further research can be pinpointed.

Method

An assertiveness-measuring tool has been constructed based on the bipolar theoretical construct:

The Bipolar Assertiveness Map. This tool consists of 48 test items, divided into 8 assertiveness components: defending one's rights, initiative and social contacts, giving and accepting criticism, making requests and expressing one's expectations, expressing positive emotions, expressing negative emotions, expressing one's opinions, public speeches.

A 7-degree scale, on which the subject determines to what degree a specific reaction is true of him/her, accompanies each question in the questionnaire.

Among the qualities, which make this method of study useful, are: the possibility to obtain a numerical index of the phenomenon, the possibility to make inter-individual and intra-individual, as well as group comparisons; it can also be used for diagnostic purposes in counseling practice.

The questionnaire was constructed in three stages. The first stage was stage was comprised of nine two-day assertiveness training courses. One hundred seventeen participants, aged 17-51 years, and ranging in education from primary school to university graduates, were given a full definition of assertive skills and asked to provide as many definitions as possible which signify both high and low levels of assertiveness.

Using the "Golden Thought" exercise based on standard assertiveness training scenarios adapted to Polish conditions by Maria Król-Fijewska (1997), 250 statements were obtained. They were then analyzed for grammatical and logical validity.

These statements, as well as the "Assertiveness Map" [Król-Fijewska 2000] have become the basis for constructing the method.

Second, a 56-item questionnaire was constructed. The items were divided into groups of 7, each testing one of the eight components of assertiveness, with a 7-point response scale.

This questionnaire was later used as a selection tool. Upon statistical analysis, based on preliminary research on a sample of 30 subjects, some errors have been eliminated and statements, which had negatively affected the value of the reliability coefficient, have been rejected.

Third, a final version of the method was prepared, based on validation procedure and the general standards for construction of psychological tests. Three hundreds subjects were then tested. The assertiveness measuring method comes with detailed instructions, a response sheet and an evaluation key. It is a standardized and objective tool. The high reliability of the test (Cronbach: 0.908) and of each test item allows for interpretation of test results obtained using this method. Positive results have also been obtained in a construct validity test, which was done by checking for between-group differences. As had been predicted, and in accordance with theoretical assumptions (classification of assertive behaviours based on the Association for Advancement of Behaviour Therapy, adapted to Polish standards by Maria Król-Fijewska, differences between men's and women's behavioural patterns have been found using the questionnaire.

The results obtained with the Bipolar Assertiveness Map allow for many interpretations, both quantitative and qualitative. The research has resulted in a profile of eight assertiveness components and the general assertiveness level. The standard ten and an analysis of particular profile results tell us which assertive skills of an individual are at a satisfactory level, and which need correcting. In other words, we find out which situations make assertive behaviour difficult, in which situations these behaviours are pathological, and in which situations assertive behaviour is expressed correctly.

Subjects

The comparative psychological analysis of assertiveness level in representatives of various occupational groups is based on the Social Classification of Vocations from 1978, which divides all occupations into ten large groups according to vertical criteria of social diversity, such as the level of

qualifications, socio-economic status, prestige, power etc.: a) Government officials, company directors and managers, b) University graduates, c) Technicians, d) Office workers, e) Blue and white collar workers, f) Qualified labourers, g) Semi-qualified labourers and general labourers, h) Farm workers, i) Small business owners, j) Army, police.

This classification is used as an operational tool to differentiate between the social divisions present within the various social structures in Poland. It is a fundamental instrument of employment politics, vocational counselling, and employment agencies. It allows for a coupling of the employment and education systems, educational planning, and making use of the employee lists and staff records. It also makes it possible to make analyses and predictions about work market by determining its basic structure.

The research sample consisted of representatives of the above occupational groups. They were further selected based on an additional category of "face to face" type contact with the client, as this type of direct contact requires special formal and psychological qualities. In other words, the occupations selected were those in which there is a high probability of assertive behaviours.

The representatives of the above mentioned samples were, respectively, company directors (group1), teachers (group2), computer scientists (group3), secretaries (group4), shop assistants (group5), nurses (group 6), polltakers (group 7), farm workers (group 8), craftsmen (group 9), and police officers (group 10). Farm workers were the only sample, which did not meet the direct contact criterion, however, they were included in the research for lack of any previous assertiveness level research in that population.

The research sample consisted of 300 people, 30 in each vocational group. There were 155 women and 145 men, with a mean age of 35 years, and a mean work seniority of 13 years. All subjects worked in the province of Silesia. The first subject group, the company directors, consisted mainly of higher government officials, governors, managers of large companies, chairmen of steel works and mines, hospital and clinic directors. The sec-

ond subject group consisted of kindergarten and primary school teachers, secondary schoolteachers, special needs school teachers, and college and university teachers. The third subject group was made up of computer scientists, working for large companies, as well as computer system analysts and designers. Secretaries, middle office staff and office assistants made up the fourth subject group. The shop assistant group consisted of sales representatives, tradesmen, shop assistants, and street vendors. The sixth group of subjects, the middle medical personnel, consisted of nurses, midwives, dental technicians, and hygienists. The polltaker group was made up of people employed by institutions for market and public opinion research. The craftsmen and small business owners group was represented by people with own businesses, such as shoe repairers, jewelers, confectioners, hairdressers, renovation and construction business owners, garage owners, tailors, and other industrialists. The police officers group consisted of police officers from various sections. The farm workers group included landowners, as well as family members helping out on farms.

Procedure

The research procedure was comprised of the following stages:

1. Subjects were asked to fill out the "Bipolar Map of Assertiveness". The procedure was anonymous. Subjects were asked to disclose only the most essential information, and no details were asked for. This was to instil a sense of security, which renders more reliable results, and also to ensure that this part of the research takes as little time as possible. A typical, randomly selected, occupational group included subjects, who differed from one another in many respects, such as the socio-economic status, etc. This type of information, had it been asked for, would have allowed for a wider range of interpretations, specifically, one could draw some conclusions regarding the correlation between assertiveness and the socio-demographic variables. However, that was not the aim of this research program, which was directed at comparing assertiveness levels in representatives of ten different vocations.

2. Having filled out the “Bipolar assertiveness Map”, subjects were asked about the profile of their work, the specific question being: a) what situations are difficult for them at work? This information was received during a casual conversation; it wasn’t, however, put into an empirical procedure. Subjects’ statements regarding their behaviour at work have led to some conclusions about what happens in their work environments. The conclusions were used to prepare scenarios for assertiveness training courses. They have inspired training sessions, and have become the basis for examples included in individual work.

The author of the questionnaire was present during the study, thus giving the subjects a chance to ask questions, whenever they had problems understanding, what was asked of them. It is worth noting, that subjects eagerly filled out the questionnaire, and most questionnaire sheets were rendered useful.

Results

Having verified random sample selection, and having made sure that the empirical function fit a Bell curve, and that the variances were homogeneous, the ANOVA was used to test the hypothesis that there are statistically significant differences between the mean levels of assertiveness of the ten occupational groups.

The directors’ group scored the highest on assertiveness, followed by the police officers’ group, and then the teachers’ group. Next, came the secretaries, the craftsmen, computer scientists, shop assistants, polltakers, nurses, and farm workers, respectively. However, Tukey’s post hoc test (45 combinations) indicates that the only vocational group significantly different from the others is the farm workers’ group. All other vocational groups scored between 6 and 7 on the standard ten, which is in accordance with the assumption that assertiveness skills are essential in these vocations, and that the profile of eight assertiveness dimensions is specific for each occupation.

Some practical implications arise from an analysis of the above function of assertiveness. Namely, in order for assertiveness training to be effective, the specified vocational groups should be trained using different, specific to their needs, training scenarios.

An analysis of the particular assertiveness dimensions has shown that there are no statistically significant differences in the expression of negative emotions. All occupational groups have a well-developed ability to assertively express anger, discontent, and other negative emotions. The reverse has been found to be true of expressing positive emotions. This dimension of assertiveness seems to be equally difficult for all occupational groups. This indicates clear deficits in the expression of feelings of friendship, warmth, affinity, contentment, and joy.

When it comes to defending one's rights, refusing unfounded requests, taking up behaviours which lead to satisfying one's needs and realizing one's goals, the vocational groups which have no problems in this area, are the company directors, the police officers, and computer scientists. Those scoring low in this area of assertiveness are secretaries, polltakers, and farm workers. These results probably reflect the type of work these subjects do, as well as education and gender differences, as men have been found to be more assertive than women [see Hops, 1983; Jones, Meredith, 1996].

Initiative and social contact, which is the disposition and ability to make contact with others, the ability to initiate, continue and conclude a conversation, as well as another dimension, the expressing of opinions, are the best developed assertiveness components in all vocational groups (does not apply to farm workers). It may be that type of work, which involves direct contact with clients, causes individuals to acquire abilities that have to do with initiative and interpersonal contact, and expressing one's opinions and beliefs.

On the dimension of expressing and accepting criticism, both positive and negative, the occupational groups that have scored fairly high are teachers, craftsmen, secretaries, and shop assistants. This quality is rather

poorly developed in nurses, computer scientists, and farm workers. Similar results were obtained for the dimension of expressing one's expectations and making requests. All the other subject groups hadn't classified making requests, and expressing one's wishes or expectations as difficult situations at work. The same is true for the component which deals with public speeches and contact with authorities. It wasn't considered problematic.

Within-group analysis, which allows for isolation of a specific profile of the assertiveness components, deserves special attention, because of its importance to psychologists practitioners – assertiveness trainers.

The company directors' group exhibits a relatively even level of assertiveness in each of the assertiveness components. This signifies a harmonious development of assertiveness skills. The abilities, which relate to initiative and social contacts, are the most highly developed in this vocational group. This may be due to the type of work they do, and the specific demands of their position, such as human resources management. However, the fact that the most common value on the response scale of the questionnaire is 6, calls for concern. According to the bipolar model of assertiveness, this value is near the type I assertiveness dimension, which is characteristic of who are mainly interested in asserting their own rights, paying little attention to the rights of others. This means, that what seems like a well-developed skill, in fact needs correcting. Most likely, this state of being has been caused by the power these individuals possess, assuming superiority and an acceptance of the manager's actions by his subordinates, a kind of consent on their part for his task allotment and exacting demands.

The police officers present a similar profile of scores to the one above. This is related to gender, among others, as both, the company directors' and the police officers' groups mainly consist of men. This was to be expected, as previous research has shown a correlation between assertiveness and gender. Strictly speaking, men have been shown to be more assertive than women, for instance in nonverbal communication. Furthermore, these two subject groups are similar in that they both possess a cer-

tain amount of power, giving them the opportunity to use coercion towards their clients.

This group of subjects has scored most highly on the 2nd and 7th dimensions, as can be seen in the figure below. Thus, it is likely that what seems like a well-developed skill in the case of police officers, in practice also needs correcting, which should be taken into account during assertiveness training.

The teachers' group also seems to present a relatively even layout of assertiveness components.

It is worth noting that $\frac{3}{4}$ of the group were teachers who work mainly with children and adolescents, which may be the reason for these high scores.

Their most highly developed assertive skills include initiative and social contacts (with students, co-workers, parents, and superiors), and expression of opinions (convictions and beliefs regarding the subject they teach), which may also be related to the amount of power they possess, like in the case of company directors and police officers.

They are good public speakers. Acquiring this ability is no doubt related to their occupation. Similarly, in the case of expressing and accepting criticism and praise, they are fairly good in situations which require assessing others, however, they seem to be having problems when they themselves are being assessed.

In the group of computer scientists, assertiveness scores were very high, which may stem from the fact that it was a typical "male" group. The layout of assertiveness components is even, signifying a harmonious development of assertiveness skills.

Among their most highly developed assertiveness components are initiative and social contacts, expressing one's opinions and defending one's rights. This corresponds to the type of work they do, which, as they have noted in the interview, has to do with incorporating new computer systems. In doing that, they must inform workers, teach others how to use

these systems, present their own opinions and be able to deny unfounded requests.

The polltakers' group's most highly developed assertiveness components are initiative and social contacts. As they had mentioned during the interview session, the work they do is based on acquiring precisely these skills. Expressing one's opinions, expectations, and making requests, are skills, which make it easier for them to effectively complete their work tasks. These three dimensions are included in the so-called basic polltaker training. In the interviews, the polltakers had described situations, which require of them expressing negative feelings, as difficult. Their results don't show any deficits in that area, however, as this occupational group experiences many negative emotions, they should be able to express them adequately. This calls for type A assertiveness training, so as not have a negative influence on their work effectiveness.

In the case of craftsmen, initiative and social contacts, expressing negative feelings, expressing one's opinions, making requests and expressing expectations are the assertiveness components, which they have almost perfected. Using the theoretical construct, these results signify an assumed ideal assertiveness between type A and type I assertiveness, where defending one's rights, self-efficacy, and respecting others' dignity are essential with the type of clients they deal with. Taking into account that craftsmen are business owners, and as such also act as managers, secretaries, polltakers, shop assistants etc. their assertiveness training should reflect the many roles, tasks, and duties they perform.

Nurses presented a surprising layout of assertiveness components. They scored low on expressing positive emotions, and making requests and expressing expectations, which seems to clash with their occupational profile. They also received low scores on the dimension of expressing criticism and praise. The specificity of this profession and the frustration voiced by the nurses during the interview session, which has to do with the lack of opportunity for promotion and interpersonal tension at work, especially when dealing with doctors, suggest that the main technique taught to

them during assertiveness training should be “internal monologue” relating to their dysfunctional assumptions and beliefs.

They scored high on defending one’s rights and expressing one’s opinions. This may be related to the current socio-economic conditions. Nurses have also received high scores on expressing negative emotions, such as anger and discontent.

There was a large internal differentiation in the assertiveness scores of secretaries. They have been found to do well in situations demanding the expression of one’s opinions and on the dimension of initiative and social contacts. However, they show large deficits in all the other assertiveness skills.

The duties, tasks, and demands of secretaries are very diverse [see Bańka, 1994: 151]. Therefore, their assertiveness training should involve work on all assertiveness components. As secretaries had indicated contact with authorities, and making requests and expressing expectations, to present the most difficulty for them, special emphasis should be placed on teaching these assertiveness skills.

The assertiveness layout for shop assistants is typical for the formal demands for that type of work [see Bańka, 1994: 154]. They received high scores on initiative and social contacts, and expressing one’s opinions. Both, initiating conversation with a client, and expressing one’s opinions and beliefs about the goods they sell, are particularly important in their line of work. They had also stressed this in the interviews.

The lowest assertiveness scores and a large internal differentiation of their assertiveness profile characterized farm workers. This may be due to the type of work they do, which does not require of them the acquiring of assertiveness skills, or it may be a sign that they should undergo assertiveness training.

The information gathered in the interviews isn’t clear-cut. On the one hand, farm workers seem to notice their own lack of assertiveness skills needed in their work, yet this was only indicated by self-standing farm workers, who live off their own land. They had often emphasized their

frequent contacts with institutions and individuals buying their goods. This seems to coincide with the assertiveness profile of shop assistants. On the other hand, family members helping out on the farm, and farm workers mainly working the land, had all agreed that the only assertiveness skill necessary to them in performing their duties in the defending of one's own rights.

Farm workers scored relatively high on expressing and accepting evaluations. As the method doesn't allow for a thorough discussion of this component of assertiveness, one should take a closer look during assertiveness training to see whether the high scores reflect an actual ability to express both praise and criticism, or just criticism.

Discussion

When analyzing the results for general assertiveness level in subjects of all occupational groups, it becomes clear that only farm workers received scores, which are significantly different from those of the other occupational groups. This suggests that the vocational groups isolated by using the criterion of face to face type contact with the client are characterized by possessing assertiveness skills (the general level of assertiveness being between 6 and 7 on the standard ten, which indicates relatively high scores), and by a need for assertive behaviours in the work place.

However, concentrating on the global level of assertiveness can lead to misinterpretations. Although the subject groups (except for farm workers) are homogeneous as regards the global assertiveness level, it is not the same assertiveness in each group. A proper diagnosis of the actual assertiveness skills can only be made upon looking at the profiles of assertiveness components. Such a conclusion is especially important for assertiveness trainers, as it indicates that universal assertiveness training scenarios shouldn't be used, but that the type of training participant, and work-specific difficult situations, which demand specific social skills, should be taken into account.

The question remains whether assertiveness training ought to concentrate on deficits of assertiveness skills or whether it should deal mainly with perfecting the skills, which participants are actually in need of, for instance skills that are useful to them in the work place.

Special attention should be devoted to the results of the analysis of particular assertiveness components. No statistically significant differences have been found in expressing negative emotions. All subject groups have a well-developed ability to express anger, discontent, and other negative emotions. It is very likely that the high scores in this area are related to Polish mentality, and a noticeable tendency to complain deeply rooted in the Polish culture.

The opposite is true when considering the expressing of positive emotions. All subject groups have obvious deficits in expressing feelings of friendship and warmth, affinity, contentment and joy, and using affirmations.

Therefore, the hypothesis that postulates a correlation between the global assertiveness level and the component, which deals with expressing positive emotions, is justified. It may be, that emphasis placed on acquiring mainly skills, which can be described as negative assertion, such as refusal and expression of negative emotions, leads to a negative correlation between the global assertiveness level and expression of positive emotions. Thus, the greater the general assertiveness level, the lesser the ability to express positive feelings.

A gender-specific difference has also been observed. Professions considered feminine, such as nursing and secretarial work, show lower scores on making requests and expressing expectations, expressing one's opinions, and asserting one's rights. Significantly higher scores on the above assertiveness components, as well as on expressing negative emotions have been found in typical male professions, such as that of a police officer or a computer scientist. This allows for isolation of an assertive behaviour profile for men and women in their work place.

It is all the more interesting considering the fact that, as research indicates, assertiveness, measured with the Q-sort in an adult population, is stable and does not change during the course of life, even though various other personality and behaviour characteristics change over time [Jones, Meredith, 1996]. Developmental and cultural aspects also play a role in gender differences in assertiveness across its various components. As has been previously mentioned, men score higher on assertiveness. Furthermore, social approval has been found to correlate with assertiveness in men, and with submissiveness in women. Moreover, the standard socially accepted behaviours, which are considered assertive, are different for men and women [see Johnson et al. 1997].

Thus, when preparing assertiveness training, one should take into account not only the type of difficult situations an individual is faced with at work and the type of work he/she does, but also the gender and predisposition of the participant to acquire assertive behaviours, in accordance with the bipolar assertiveness model.

The above results are not completely devoid of problems typical for questionnaire type research. Assertiveness, here, was assessed based on cognitive reactions, not actual behaviours. The question remains, to what degree do subjects who give assertive answers to test questions behave assertively in real life situations [see Brenard, 1980]. This is partly answered by the verification of the validity of this method, its high reliability coefficient, and structure. To elaborate on the last, test items were divided into three main types, behavioural questions, which dealt with specific assertive behaviours, cognitive questions, relating to opinions, convictions, beliefs, and affective questions, which were phenomenological statements containing feelings.

Furthermore, assertiveness is the type of variable, which is influenced by social approval. Thus, when assessing assertiveness, social approval should be controlled for [see Furnham, Rawles, 1994], which was not the case in the present study, partly because the questionnaire lacks a scale of lying.

As previously noted, the relation between occupation and a specific assertiveness profile, and the postulated correlation between general assertiveness level and expression of positive emotions need further study. It is also worth testing the hypothesis that training negative assertion blocks, or significantly influences the acquiring of positive assertion skills.

Having isolated significantly different assertiveness profiles for each of the ten occupational groups, one can expect that similarly, specific assertiveness profiles exist for all existing professions. This is strictly related to teaching assertiveness training courses, in which universal, independent of the target group, assertiveness training is wrong.

Research on the correlation between assertiveness and profession should include assertiveness personality traits, temperamental traits in particular. The hypothesis of dependent assertiveness type, related to individual differences and the personality correlates of this phenomenon, in relation to the bipolar assertiveness model, should also be tested.

Another aspect worth studying would be the potential relation between the lack of assertiveness and disturbances in mental and social functioning in the work place. In particular, it is worth seeing whether there exists a relation between deficits in social skills, mainly assertiveness, and professional burnout, depression, mobbing, and other forms of pathology in the work place. This leads to more detailed issues, such as the relation between assertiveness and coping with employment loss, success at work, and work overload.

Among the factors, which influence the occurrence of assertive and non-assertive behaviours, is the individual's belief regarding the effectiveness and value of various ways of behaving. The significance of these beliefs and values for assertive behaviour in the work place also deserves looking into.

As the cognitive assessment of behaviour probably depends on socio-cultural factors [Lefevre, West, 1981; Eskin, 1995], it would be worth doing this research on Polish ground. It would also be a good idea to conduct a comparative cross-cultural study of each profession. It may be that a particular profession requires acquiring specific assertiveness skills, and

that the assertiveness profile is specific for each particular profession, regardless of nationality. This is especially important in the face of socio-economic changes across the world, such as globalisation. Determining the standard of essential formal skills, education, qualifications, etc. and the psychological abilities, will make it easier for workers to migrate in search of work, and will order employers' demands workers in Europe, and in the world in general. This would also make it easier to create a rating scale in order to plan career paths and create a workers' assessment system.

Considering the methodological aspect, it would be well to use a combination of methods in future studies of assertiveness, such as a questionnaire and assessment by co-workers, employees, clients, in order to avoid possible errors, typical for methods of one type [Van Hasselt et al. 1979]. Furthermore, the combining of self-test and observational methods may lead to obtaining knowledge of the situational specificity of assertiveness and its verbal and nonverbal aspects. This, in turn, can be used in assertiveness training courses for participants of different professions. The bipolar assertiveness model allows determining, which assertiveness skills need correcting, and it is in opposition to teaching the same assertiveness skills to all course participants, using the same teaching methods. The model does not assume the leveling out of assertiveness level across its particular components, rather, it proposes teaching only those assertiveness skills, which the participants of assertiveness training courses actually need.

Summary

The aim of this article is to present the main approaches to assertiveness training, which is an effective behavioural and cognitive intervention procedure in modeling the ability to behave assertively in diverse social situations (especially in work environment). For this purpose I would like to present a psychological comparative analysis of global and specific assertiveness in representatives of various Polish occupations. This project compares ten different groups of employers constituted by The Polish Social Occupations

Classification. The research done showed that there is a characteristic profile of assertiveness for each profession.

Bibliography

- [1] Alberti R.E., Emmons M.L. (1988). *Your perfect right. A guide to assertive behavior*. San Luis Obispo: Impact Press.
- [2] Argyle M. (1984). Some new developments in social skill training. *Bulletin of the British Psychological Society*, 37, 405-410.
- [3] Argyle M. (1994). Social skills. W: *Companion Encyclopedia of Psychology* (t.1). London: Routledge, s. 454-481.
- [4] Argyle M., Henderson M., Furnham A. (1985). The rules of social relationships. *British Journal of Social Psychology*, 24, 125-129.
- [5] Argyle M., Lu L. (1990). The happiness of extraverts. *Personality and Individual Differences*, 11, 1011-1017.
- [6] Arrindell W.A., Sanderman R., Hageman W.J., Pickersgill M.J., Kwee M.G., Van der Molen H.T., Lingsma M.M. (1990). Correlates of assertiveness in normal and clinical samples: A multidimensional approach. *Advances in Behaviour Research and Therapy*, 12, 153-282.
- [7] Arrindell W.A., Sanderman R., Van der Molen H.T., Van der Ende J., Mersch P.P. (1988). The structure of assertiveness: A confirmatory approach. *Behavior Research and Therapy*, 26, 337-339.
- [8] Arrindell W.A., Vergara A.I., Torres B., Caballo V.E., Sanderman R., Calvo M.G., Van der Ende J., Oosterhof L., Castro J., Palenzuela D.L., Zaldivar F., Simon M.A. (1997). Gender roles in relation to assertiveness and Eysenckian personality dimensions: replication with a Spanish population sample. *Sex roles*. 36, 79-92.
- [9] Averett M., McManis D.L. (1977). Relationship between extraversion and related personality characteristics. *Psychological Reports*, 41, 1187-1193.
- [10] Bandura A., Walters R.H. (1963). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart, Winston.
- [11] Bańka A., Chirkowska-Smolak T. (1994). *Charakterystyki zawodów i ofert pracy [Characterization of professions and job offers]*. Poznań. Wydawnictwo Imput.
- [12] Bates H., Zimmerman S. (1971). Towards the development of a screening scale for assertive training. *Psychological Reports*, 28, 99-107.
- [13] Beck J.G., Heimberg R.G. (1983). Self-report assessment of assertive behavior: A critical analysis. *Behavior Modification*, 7, 451-487.

- [14] Becker R.E., Heimberg R.G. (1988). Assessment of social skills. W: A.S. Bellack, H. Hersen (Eds.), *Behavioral assessment. A practical handbook*. New York: Pergamon Press, s. 365-395.
- [15] Beisert M., Pasikowski T., sęk H. (1990). Konstrukcja kwestionariusza do badania asertywności [The construction of an assertiveness measuring questionnaire]. *Przegląd Psychologiczny*, 33, 815-829.
- [16] Bernard J.M. (1980). Assertiveness in children. *Psychological Reports*, 46, 935-938.
- [17] Bordewick M.C., Bornstein P.H. (1980). Examination of multiple cognitive response dimensions among differentially assertive individuals. *Behavior Therapy*, 11, 440-448.
- [18] Bornstein M.R., Bellack a.S., Hersen M. (1977). Social-skills training for unassertive children: A multiple-baseline analysis. *Journal of Applied behavioral Analysts*, 10, 183-195.
- [19] Bruch M.A., Hamer R.J., Kaflowitz-Linder N.G. (1992). Cognitive balance and assertiveness: Testing the construct validity of the states of mind categories. *Cognitive Therapy and Research*, 16, 653-667.
- [20] Connor J.M., Dann L.N., Twentyman C.T. (1982). A Self-report measure of assertiveness in young adolescents. *Journal of Clinical Psychology*, 38, 101-105.
- [21] Deluty R.H. (1979). Children's Action Tendency scale: A self-report measure of aggressiveness, assertiveness, and submissiveness in children. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 1061-1071.
- [22] Deluty R.H. (1981a). Alternative-thinking ability of aggressive, and submissive children. *Cognitive Therapy and Research*, 5, 309-312.
- [23] Deluty R.H. (1981b). Assertiveness in children: Some research considerations. *Journal of Clinical Child Psychology*, 10, 149-155.
- [24] Deluty R.H. (1981c). Adaptiveness of aggressive, assertive, and submissive behavior for children. *Journal of Clinical Child Psychology*, 10, 155-158.
- [25] Dreger J. (red.) (1995). Klasyfikacja zawodów i specjalności [The classification of occupations and specialists]. Warszawa. Wydawnictwo ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej.
- [26] Eisler R.M., Hersen M., Miller P.M., Blanchard E.B. (1975). Situational determinants of assertive behaviors. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 330-340.
- [27] Eisler R.M., Miller P.M., Hersen M. (1973). Components of assertive behavior. *Journal of Clinical Psychology*, 29, 295-299.

- [28] Epstein N. (1980). social consequences of assertion, aggression, passive aggression, and submission: Situational and dispositional determinants. *Behavior Therapy*, 11, 662-669.
- [29] Eskin M. (1995). Suicidal behavior as related to social support and assertiveness among Swedish and Turkish high school students: A cross cultural investigation *Journal of Clinical Psychology*, 51, 158-172.
- [30] Fensterheim H. (1972). Behavior therapy: Assertive training in groups. W: C.J. Sager, H.S. Kaplan (Eds.), *Progress in group and family therapy*. New York: Bruner, Mazel.
- [31] Fensterheim H., Bear J. (1975). *Don't say yes when you want say no*. New York: Dell Publishing.
- [32] Fiedler D., Beach L.R. (1978). On the decision to be assertive. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 46, 537-546.
- [33] Furnham A., Rawles R. (1994). Interpersonal influence and coping strategies. *Personality and Individual Differences*, 16, 357-361.
- [34] Galassi I.P., Galassi M.D., Litz M.C. (1974). *Assertive training in groups using video feedback*. *Journal of Counseling Psychology*, 21, 390-394.
- [35] Galassi J.P., Galassi M.D., Fulkerson K. (1984). Assertion training in theory and practice: An update. W: C.M. Franks (Ed.), *New developments in behavior therapy: From research to clinical application*. New York: Haworth Press, s. 3, 19-376.
- [36] Galassi J.P., Galassi M.D., Vedder M.J. (1981). Perspectives on assertion as a social skill model. W: J.D. Wine, M.D. Smye (Eds.), *Social competence*. New York: Guilford Press, s. 287-345.
- [37] Gaś Z.B. (1984). Treningi asertywności i agresywności [Assertiveness and aggressiveness training]. *Psychologia Wychowawcza*, 27, 433-439.
- [38] Gebert K. (1979). Trening asertywności [Assertiveness training]. W: M. Lis-Turlejska (red.), *Nowe kierunki w psychoterapii*. Warszawa: Wydawnictwa UW, s. 81-93.
- [39] Gilbert P. Allan S. (1994). Assertiveness, submissive behaviour and social comparison. *British Journal of Clinical Psychology*, 33, 295-306.
- [40] Hamid P.N. (1994). Assertiveness and personality dimensions in Chinese students. *Psychological Reports*, 75, 127-130.
- [41] Henderson M., Furnham A. (1983). Dimensions of assertiveness: Factor analysis of five assertion inventories. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 14, 223-231.

- [42] Hops H. (1983). Children's social competence and skill: Current research practices and future directions. *Behavior Therapy*, 14, 3-18.
- [43] Hull D.B., Schroeder H.E. (1979). Some interpersonal effects of assertion, nonassertion, and aggression. *Behavior Therapy*, 10, 20-28.
- [44] Jakubowski-Spector P. (1973). Facilitating the growth of women through assertive training. *The Counseling Psychologist*, 4, 75-86.
- [45] Johnson C.C., Myers L., Webber L.S., Greenlund K.J., Berenson G.S. (1997). Assertiveness and Cardiovascular Disease Risk Factors In Children and Adolescents: The Bogalusa Heart Study. *Journal of Social Behavior and Personality*, 12(1), 243-255.
- [46] Jones C.J., Meredith W. (1996). Patterns of personality change across the life span. *Psychology and Aging*, 11(1), 57-65.
- [47] Kazdin A.E. (1982). The separate and combined effects of covert and overt rehearsal in developing assertive behavior. *Behaviour Research and Therapy*, 20, 17-25.
- [48] Król-Fijewska M. (1991). *Trening asertywności [Assertiveness training]*. Warszawa: Instytut Psychologii Zdrowia i Trzeźwości PTP.
- [49] Król-Fijewska M. (1997). *Stanowczo, łagodnie, bez lęku [Firmly, gently, without anxiety]*. Warszawa: INTRA.
- [50] Król-Fijewska M., Fijewski P. (2000). *Asertywność menadżerska [Manager's assertiveness]*. Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- [51] Lange A., Jakubowski P. (1976). *Responsible assertive behavior*. Champaign; Research Press.
- [52] Lange A., Jakubowski P. (1977). *A cognitive-behavioral approach to assertiveness training*. Champaign: Research Press.
- [53] Lawrence J.S., Hansen D.J., Cutts T.F., Tisdelle D.A., Irish J.D. (1985). Situational Context: Effects on Perceptions of Assertive and Unassertive Behavior. *Behavior Therapy*, 16, 51-62.
- [54] Lazarus A.A. (1973). On assertive behavior: A brief note. *Behavior Therapy*, 4, 697-699.
- [55] Lefevre E.R., West M.L. (1981). Assertiveness: Correlations with self-esteem, locus of control, interpersonal anxiety, fear of disapproval, and depression. *The Psychiatric Journal of the University of Ottawa*, 6, 247-251.
- [56] Lopresto Ch.t., Deluty R. (1988). Consistency of aggressive, assertive, and submissive behavior in male adolescents. *The Journal of Social Psychology*, 128, 619-632.
- [57] Lorr M., More W.W. (1980). Four dimensions of assertiveness. *Multivariate Behavioral Research*, 2, 127-138.

- [58] Mączyński J. (1991). Behawioralny, kognitywny i behawioralno-kognitywny trening asertywności [Behavioural, cognitive, and behavioural-cognitive assertiveness training]. *Przeгляд Psychologiczny*, 4, 619-629.
- [59] Marshall P.G., Keltner A.A., Marshall W.L. (1981). Anxiety reduction, assertive treating, and enactment of consequences: A comparative treatment study in the modification of nonassertion and social fear. *Behavior Modification*, 5, 85-102.
- [60] McLain W., Lewis E. (1994). Anger management and assertiveness skills: An instructional package for persons with developmental disabilities. W: M. Furlong, D. Smith (Eds.), *Anger, hostility and aggression. Assessment, prevention, and intervention strategies for youth*. Brandon: Clinical Psychology Publ. Co. Inc., s. 473-510.
- [61] Michelson L., Wood R. (1982). Development and psychometric properties of the Children's Assertive Behavior Scale. *Journal of Behavioral Assessment*, 4, 3-13.
- [62] Oleś M. (1998). Asertywność u dzieci w okresie wczesnej adolescencji [Assertiveness in children during early adolescence]. Lublin. Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- [63] Olweus D. (1980). Familial and temperamental determinants of aggressive behavior in adolescent boys: A causal analysis. *Developmental Psychology*, 16, 644-660.
- [64] Ornstein P.H., Ornstein A. (1997). Assertiveness, anger, and destructive aggression: A perspective from the treatment process. *Psyche-Zeitschrift fur Psychoanalyse und Ihre Anwendungen*, 51, 289-310.
- [65] Ramanaiah N., Deniston W. (1993). NEO Personality Inventory profiles of assertive and nonassertive persons. *Psychological Reports*, 73, 336-338.
- [66] Rathus S.A. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. *Behavior Therapy*, 4, 398-406.
- [67] Rich R.A., Schroeder H.E. (1976). Research issues in assertiveness training. *Psychological Bulletin*, 83, 1081-1096.
- [68] Schwartz R.M., Gottman J.M. (1976). Toward a task analysis of assertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 44, 910-920.
- [69] Sęk H. (1988). Rola asertywności w kształtowaniu zdrowia psychicznego. Ustalenia teoretyczne i metodologiczne [The role of assertiveness in the shaping of mental health. Theoretical and methodological findings]. *Przeгляд Psychologiczny*, 3, 787-808.

- [70] Talbert E.E., Lowrence P.S., Nelson R.O. (1980). The relationship between positive and negative assertive behavior. *Behavioral Analysis and Modification*, 1, 36-27.
- [71] Van Hasselt V.B., Hersen M., Whitehill M.B., Bellack A.S. (1979). Social skill assessment and training for children: An evaluative review. *Behaviour Research and Therapy*, 17, 413-437.
- [72] Wall J.E., Holden E.W. (1994). Aggressive, assertive, and submissive behaviors in disadvantaged, inner-city preschool children. *Journal of Clinical Child Psychology*, 23, 382-390.
- [73] Wills T., Baker E., Botvin G. (1989). Dimensions of assertiveness: differential relationships to substance use in early adolescence. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57, 473-478.
- [74] Wolpe J., Lazarus A. (1966). *Behaviour therapy techniques: A guide to the treatment of neurosis*. New York: Permon Press.
- [75] Zigler E., Phillips L. (1962). Social competence and the process-reactive distinction in psychopathology. *Journal of Abnormal and Social psychology*, 65, 215-222.

Kamil Dyrtkowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

***Zrównoważony rozwój edukacji
na przykładzie rozwoju uniwersytetów***

***Sustainable development education for example the
development of universities***

Key words: *education; labor market; the evolution of universities; professional practice; employment*

Nota o autorze tekstu:

Kamil Dyrtkowski ukończył studia pierwszego stopnia w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej w Kaliszu. Trzy i pół-letni okres nauki zaowocował uzyskaniem tytułu licencjata. Drugi stopień studiów rozpoczął na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Po jego ukończeniu rozpoczął edukację na studiach doktoranckich. Jego zainteresowania to problematyka etyki gospodarczej oraz systemów ekonomicznych i rynek pracy. Obecnie rozwija się naukowo publikując artykuły naukowe.

Wstęp

Świat w obszarze makro i mikro nieustannie się zmienia. Przez to że kraje dążą do ciągłego rozwoju, wzrostu gospodarki i doskonalenia swoich obywateli, czasami lecz nie zauważają dziedzin życia których rozwój został

na chwilę spowolniony. Jedną z nich niewątpliwie jest system szkolnictwa wyższego w Polsce. Według Tadeusza Pomianka „zarówno szkolnictwo wyższe jak i sektor nauki są najważniejszym czynnikiem uzyskiwania przez państwo przewagi konkurencyjnej” [www.pzppe.org.pl, 20.10.2013 r.]. Autor artykułu pragnie podjąć rozważania na temat rozwoju uniwersytetów oraz wskazać formy przekształceń i drogi rozwoju, które mogą stać się realne w przyszłości. Impulsem do rozważań jest program zrównoważonego rozwoju zapoczątkowany przez jednostki Unii Europejskiej. Przekształcenie uczelni pod kątem jego założeń spowoduje pozytywne zmiany zarówno w kapitale ludzkim kraju a także dobrze wpłynie na gospodarkę.

System edukacji uniwersyteckiej

Rozważania na temat przyszłości i rozwoju Uniwersytetów w Polsce warto rozpocząć od nakreślenia zasad do których Polska jako kraj musi się stosować aby rozwój edukacji był przemyślaną inwestycją. Myślenie o przyszłym rozwoju musi być warunkiem tworzenia i trwania każdej instytucji, w tym także uniwersytetu. Musi się ono przełożyć na opracowanie strategii długookresowej wyznaczającej główne kierunki działania na najbliższe lata. W celu przygotowania jak najlepszej strategii niezbędna jest ocena stanu faktycznego uczelni, rozpoznanie jej silnych i słabych stron, wykrycie uwarunkowań w jakich uczelni przyjdzie funkcjonować. Powinna być modyfikowalna, lecz jej główny rdzeń musi być na tyle trwały, aby kolejne rządy mogły posługiwać się nią dla dalszego rozwoju ich myśli edukacyjnej. Komisja Europejska dała wyraźny znak państwom członkowskim w Unii Europejskiej wydając dziesięć lat temu komunikat „Rola uniwersytetów w Europie opartej na wiedzy”. Nakreśla on rolę Uczelni w kreowaniu Europy opartej na wiedzy. Publikacja prezentuje formy rozwoju i przedstawia jasny plan konkurowania Uniwersytetów europejskich z największymi uczelniami świata. Zdaniem Komisji, uczelnie powinny przyciągać i pielęgnować talenty naukowe w taki sposób aby przyczyniały się one do zwiększenia jakości życia w Unii. Niestety na dzień dzisiejszy zarówno pod kątem zasobów ludzkich jak i środków finanso-

wych uniwersytety polskie dalece odbiegają od Uczelni z USA [Komunikat: *Rola uniwersytetów w Europie opartej na wiedzy* COM 2003: 4-5]. Ponadto wskazano, że wspólne cele mogą być realizowane wyłącznie poprzez cztery czynniki: tworzenia wiedzy (uzyskanie osiągnięć naukowych na drodze badań), przekazywania wiedzy (za pomocą systemu edukacji), popularyzacji wiedzy (także za pomocą nowych urządzeń i kanałów informatyczno-technicznych), zastosowania wiedzy (transfer wiedzy) [Komunikat Komisji Europejskiej, „*Nauka i Szkolnictwo Wyższe*” 2004: 166-168].

Uniwersytet zrównoważony

Rozwój odpowiednich dróg będzie jednym z czynników dążenia do rozwoju zarówno polskiego jak i europejskiego zrównoważonego uniwersytetu przyszłości. Nie możemy być obojętni wobec tezy, że Stary Kontynent, kiedyś uznany na świecie jako kolebka postępu i rozwoju gospodarczego, wyraźnie utracił swoją pozycję na rzecz chociażby Stanów Zjednoczonych. Dotyczy to w dużej mierze badań naukowych i innowacyjności. Jednak, jak zauważa Okoń-Horodyńska, utwierdzamy się w hipotezie postawionej w Strategii Lizbońskiej, iż badania, innowacje i edukacja są sercem gospodarki opartej na wiedzy [E. Okoń-Horodyńska, 2003: 13-14]. Autorka trafnie dostrzega, że wzrost konkurencyjności gospodarek Europy może dokonać się wyłącznie przez badania, innowacje oraz inwestowanie w zasoby ludzkie. Podobnie uważa Kraśniewski, który podkreśla, że zrównoważony rozwój Europy winien opierać się przede wszystkim na wiedzy, skutkując m.in. harmonią społeczną i poprawą warunków zatrudnienia [Kraśniewski, 2005:28].

Ku jakiej formie prowadzi nas koncepcja rozwoju uniwersytetu i zarządzania szkołą wyższą? Czy będzie to, jak pisze Zeller, zarządzanie uniwersytetem przedsiębiorczym, lub zarządzanie marketingowe. Nie można lekceważyć analizy studiów przypadków Clarka, gdzie zwraca on uwagę m. in. na: dywersyfikację źródeł finansowania, rozszerzanie przestrzeni rozwoju Woźnicki wymienia wśród nich z kolei następujące zasady: twórczość, etykę i wartości moralne, powszechności nauk.

Aby odpowiedzieć na pytanie czym powinien być uniwersytet zrównoważony warto podjąć rozważaniom tezy, czym mogą być studia zrównoważone. Zdaniem brytyjskiego departamentu szkolnictwa, Uczelnia to nie tylko instytucja, gdzie uczy się myśleć o aktualnych wydarzeniach w różnych skalach czasowych oraz o wpływie, jaki ludzkość ma na środowisko, ale także miejsce, gdzie młodzież dodatkowo poznaje wzory dobrych zachowań i może osobiście doświadczyć zrównoważonego stylu życia. Szkoła zrównoważona ma za zadanie przygotować swoich podopiecznych do życia zgodnie z zasadami rozwoju zrównoważonego poprzez etos, nauczanie oraz praktyczne zastosowanie zasad rozwoju zrównoważonego [www.education.gov.uk, 29.10.2013].

Realia polskiego systemu

W Polsce brak jest jednolitego i oficjalnego (zatwierdzonego przez ministerstwo) dokumentu określającego kierunki rozwoju szkolnictwa wyższego. Zapewniania o priorytetowym traktowaniu edukacji przez kolejne rządy w kraju pozostają niestety tylko w sferze deklaratywnej i nie przekładają się na czytelną, a przede wszystkim na przewidzianą i długookresową politykę w tej kluczowej nie tylko dla Polski ale i dla Europy dziedzinie. W takiej sytuacji uczelnie wyższe zmuszone są do opracowywania własnych strategii rozwoju nawiązujących do trendów światowych. Bardzo często jednak jest tak że te dokumenty stworzone na poziomie jednostki są tak innowacyjne, że nie wymagają zmian przez kilka lat. Uczelnie mają potencjał a przede wszystkim ekspertów, którzy swoją wizję rozwoju potrafią przelać na papier i wydać w postaci oficjalnej strategii rozwoju. Pytanie brzmi: Dlaczego nie utworzyć jednego rdzenia ogólnopolskiego który byłby przekładnią dla reszty uczelni? Byłby on wielkim udogodnieniem dla jednostek i przyczyniłby się do szybszego przystosowania uniwersytetów do rozwoju zrównoważonego.

Stan obecny

Istnieje wiele sposobów i wiele kryteriów oceny aktualnej kondycji uczelni. Ocena powinna także uwzględniać porównanie z innymi uniwersytetami. Rada Główna Szkolnictwa Wyższego bierze pod uwagę między innymi potencjał badawczy danych uczelni, istniejące i kształtowane "szkoły badawcze", koszty badań a także liczbę zakończonych przewodów doktorskich i habilitacyjnych. Lecz w Polsce spotykamy się z sytuacją, w której: maleją nakłady na naukę a szkolnictwo wyższe jest „ubezwłasnowolnione” w wyniku restrykcyjnego stosowania ustaw: „o finansach publicznych” a także „o zamówieniach publicznych” [Woźnicki, 1999: 20-30]. Ostatnie protesty rektorów zarówno indywidualne jak i gremialne (Konferencja Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Konferencja Rektorów Uczelni Technicznych) wskazują, że osiągnięto stan krytyczny grozący paraliżem państwowego szkolnictwa wyższego na skutek dokuczliwości owych ustaw i nieustających drobiazgowych kontroli NIK i obu ministerstw. Jak możemy w tym przypadku mówić o zrównoważonym rozwoju, skoro organy Państwa uniemożliwiają nawet normalny rozwój tych jednostek?

Osoby odpowiadające za rozwój edukacji w Polsce muszą zdać sobie sprawę z tego czym jest Uniwersytet europejski i że podstawowymi dokumentami określającymi kierunki ich rozwoju są Deklaracja Bolońska i Konwencja z Salamanki. W licznych opracowaniach dotyczących polityki unijnej w zakresie edukacji wyższej określono priorytety dla uniwersytetów europejskich w najbliższej przyszłości, także w kontekście konkurencji z uczelniami amerykańskimi.

Odrębnym uwarunkowaniem, które ku któremu można zmierzać jest działanie w warunkach konkurencji ze strony zarówno niepaństwowych jak i państwowych szkół wyższych. Ma ono oczywiście swoje dobre i złe strony. Może przyczynić się do zmniejszenia dostępności uniwersytetów dla biedniejszych klas społeczeństwa, lecz jednocześnie podwyższy poziom edukacji w kraju.

Podstawa badawcza

Podstawą oceny jakości kształcenia i zadowolenia z obecnej sytuacji na uczelniach są wyniki badania empirycznego, którym objęto konsultantów społecznych. Byli nimi (przedstawiciele uczelni, niezależni eksperci, organizacji zrzeszających firmy oraz sami przedstawiciele firm. Prezentowane badanie przeprowadzono w ramach projektu: „Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego: 2010–2020”, koordynowanego przez Konsorcjum utworzone przez Konfederację Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Fundację Rektorów Polskich, Konferencję Rektorów Zawodowych Szkół Polskich oraz Konfederację Rektorów Publicznych Szkół Zawodowych [Matysiak, 2009: 40-46].

Wyniki badania zmuszają do refleksji. Przedstawiciele środowiska akademickiego, system szkolnictwa wyższego oceniają na poziomie dostatecznym plus (3+), i jest to ocena wyraźnie poniżej poziomu dobrego (59% respondentów). W tej ocenie główną miarą były subiektywne odczucia i doświadczenia respondentów (aż 96% z nich tak odpowiedziało). Na drugim miejscu brano pod uwagę sytuację absolwentów uczelni wyższych na rynku pracy (43% badanych wybrało także tą cechę). Na dalszych miejscach uplasowały się takie czynniki jak: opinie wyrażane w środowisku (42% respondentów), głosy absolwentów (35% badanych), rankingi zagraniczne i krajowe (31% badanych) [Matysiak, 2009: 44-58].

Tak więc nawet przeprowadzone badania wśród osób, które mają bezpośrednią styczność z uczelniami potwierdzają tezy i założenia prezentowane na początku artykułu. Zdaniem ankietowanych jakość polskich uczelni jest na niskim poziomie (dostateczny plus) i tak ocenia ją zdecydowana większość pod kątem swoich odczuć. Innymi znaczącymi czynnikami były: sytuacja absolwentów na rynku pracy, opinie i same głosy absolwentów.

Warto przejść do czynników mających wpływ na negatywne postrzeganie systemu szkolnictwa uniwersyteckiego. Zdaniem badanych na niezadowolającą ocenę stanu polskiego szkolnictwa wyższego w największym

stopniu wpływają rozwiązania systemowe określające nieadekwatne finansowanie ze środków publicznych (aż 63% ankietowanych opowiedziało się za tym argumentem) a także brak strategii rozwoju szkolnictwa wyższego (58% respondentów). W negatywnych czynnikach znalazły się także takie odpowiedzi jak niegospodarność zasobami intelektualnymi (za wieloletowością pracowników uczelni opowiedziało się 47% osób) oraz brak konsekwentnej polityki rządów inwestowania w kapitał ludzki (43% badanych). W mniejszym stopniu za czynniki mające wpływ na negatywną ocenę uznano niedostateczny stopień internacjonalizacji uczelni w Polsce (34%) a także zbyt niskie wynagrodzenia kadry (31%).

Czynniki jakie mają wpływ na system szkolnictwa to według ankietowanych głównie: zły system finansowania uczelni a także zły system zarządzania szkolnictwem wyższym przez ministerstwo, brak jednolitych strategii rozwoju. Te czynniki także wcześniej zostały wymienione przez autora jako te na które należy zwrócić największą uwagę.

Nowoczesne szanse dla edukacji uniwersyteckiej

Zasadniczą kwestią rozważań jest kwestia zaprezentowania dróg rozwoju uniwersytetu, dzięki którym nieważne staną się niedociągnięcia opisane wcześniej. Zapewne dążenie do realizacji zrównoważonego rozwoju uczelni jest trudnym procesem i wymaga wiele regulacji administracyjnych a także prawnych lecz autor odnalazł w polskiej rzeczywistości możliwości do rozwoju i poprawienia jakości kształcenia. Według niego zrównoważonemu rozwojowi uniwersytetów może sprzyjać przekształcenie ich w uczelnie nowoczesne, które są chociażby po części zasymilowane z otaczającym je środowiskiem. Niezbędne będzie skomercjalizowanie badań naukowych wykonywanych głównie pod zlecenia konkretnych podmiotów życia społecznego. Student przyszłości musi przyjmować edukację zarówno ze strony teoretyków jak i praktyków. Można to osiągnąć organizując w odpowiedni sposób harmonogramy uczelni i współpracy z przedsiębiorcami. W przyszłości nie może występować powszechne już określenie

„produkowanie magistrów”. Zdaniem autora rozwoju można tego dokonać w dwojaki sposób.

W pierwszym przypadku za przykład podaje on system edukacji dualnej (rozpowszechnionej w Niemczech). Zakłada on połączenie nauki teoretycznej z praktyczną nauką zawodu. Osoby zdobywające wykształcenie zawodowe w drodze kształcenia dualnego przechodzą na ogół trzyletnią naukę zawodu w szkole i w zakładzie pracy zgodnie z wybranym zawodem lub też w specjalistycznych szkołach zawodowych podlegających wyłącznemu nadzorowi państwa. Uczniowie oraz studenci z góry kształcą się w kierunku przeznaczonym dla konkretnego przedsiębiorstwa, przez co w momencie zatrudnienia mają szerszą wiedzę i wymagana praktykę w zawodzie [Wissem, 2009: 22-50]. Podobny system w Polsce wprowadza Uniwersytet Technologiczno - Przyrodniczego w Bydgoszczy [Horskotte, 2000: 15-30]. W ten sposób uczelnie będą w stanie sprostać rozwijającym się wymaganiom rynku, a także wpłyną na obniżenie bezrobocia wśród absolwentów uczelni. W czasach obecnych wynosi ono nawet do 30%.

W przypadku drugim, system jaki promuje autor to kursy firmy Asbiro połączonej z Uniwersytetem Łazarzkiego w Warszawie. Informacja na jej stronie w pełni wyjaśnia charakter działalności: „Naszym celem jest stworzenie przestrzeni dla osób, które prowadzą własną firmę, lub właśnie chcą ją założyć. Wychodzimy z założenia, że uczyć biznesu powinni Ci, którzy sami zbudowali własne przedsiębiorstwa”. Asbiro jako jedyną uczelnią w Polsce, której wykładowcami są wyłącznie przedsiębiorcy. Na zajęciach przeważają wiadomości praktyczne a nie teoretyczne. Zagłębiając się dalej w tekst strony internetowej czytelnik dowiaduje się, że kryterium doboru kadry nie są dyplomy ani tytuły naukowe, lecz doświadczenie w realnym biznesie. Nauczają tam prezesi firm, dyrektorzy, właściciele oraz trenerzy z całej Polski. Uczestnicy kursów mają przekazywaną wiedzę z pierwszej ręki od przedsiębiorców a nie od teoretyków w danej dziedzinie (Asbiro w roku akademickim 2013/2014 przyjęła na swój kurs pod-

stawowy 3 razy więcej osób niż w roku poprzednim. Zapotrzebowanie na tego typu formę edukacji niezmiennie rośnie).

W tego rodzaju rozwiązaniach jest sposób aby uczelnia mogła się rozwijać pod kątem zrównoważonym. Z jednej strony mamy sprawdzony sposób nauki, dzięki której studenci po ukończeniu kierunku otrzymują bezpośrednie zatrudnienie. Ten system nauki jest ważnym elementem zwiększenia efektywności kształcenia z punktu widzenia potrzeb rynku. Współpraca pracodawców z jednostkami kształcenia zawodowego daje bodziec dla lokalnego rynku pracy, gdyż kreowane są zawody pożądane. Wpływ pracodawców na system nauki powoduje natomiast, że w świetle pożądanych zawodów kreowane są odpowiednie kwalifikacje i kompetencje [Jeruszka. 2002: 55-60]. Z drugiej strony zaś mamy uczelnię, która skupia się na kształceniu przedsiębiorców a nie pracowników. Poprzez styczność studentów z praktykami ci pierwsi nabywają odpowiedniego nastawienia oraz przejmują sposób myślenia tych drugich, przez co przejmowane są niezbędne nawyki oraz nastawienie potrzebne do otwarcia i prowadzenia własnej firmy. Przyszłość pokaże jakie pozytywy tego typu rozwiązania wniosą w rozwój polskiego szkolnictwa i gospodarki.

Zakończenie

Zrównoważony rozwój to przede wszystkim kooperacja. Współistnienie kilku ważnych czynników jako przestrzeń do rozwoju. Dla uniwersytetów ważną kwestią jest zintensyfikowanie dialogu pomiędzy uczelniami a przedstawicielami biznesu. Na szczególną uwagę zasługują tutaj sektory przemysłowe, przy czym obecnie podjęte działania koncentrują się przede wszystkim na tworzeniu sprzyjających warunków do podejmowania dobrowolnych zobowiązań na rzecz zrównoważonego rozwoju i tworzenia najlepszych w Europie warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Autor w artykule nakreśla bolączki polskiego systemu edukacji, ujawnia badania pokazujące opinie samych zainteresowanych problemem oraz w konstruktywny sposób nakreśla możliwe ścieżki ewolucji uniwersytetu.

Summary

Because of globalization, countries are seeking for continuous development of economy and improvement of its citizens. An example of such a country is Poland, which is trying to modify its system of higher education. The author embarked on the development of universities and indicates the form of transformation and roads that could become reality in the future. Impulse for discussion is a sustainable development program initiated by the European Union units. Future universities need to focus more on the practical aspects of education, because education focused on the present theory is not effective.

Literatura

- [1] Clark, B., *Creating Entrepreneurial University: Organizational pathways of transition*, International Association of Universities.
- [2] Goćkowski J., Machowska K.M., *Wiedza i informacja w nowoczesnym społeczeństwie – przyczynek do dyskusji o społeczeństwie wiedzy, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”*.
- [3] Horskotte, H. 2000. *Kariera dzięki nauce zawodu. Niemiecki system szkolenia w trakcie zmian*, Basis- Info, 24-2001 Gospodarka, Warszawa.
- [4] <http://www.education.gov.uk>, 29 X 2013.
- [5] <http://www.pzppe.org.pl>.
- [6] Jeruszka, U. 2002. *Optymalizacja kształcenia zawodowego z punktu widzenia rynku pracy*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- [7] Komisja Europejska, *Komunikat: Rola uniwersytetów w Europie opartej na wiedzy*, COM 2003, 58 final, Bruksela, 05.02.2003.
- [8] Kraśniewski, A., *Proces Boloński: dokąd zmierza europejskie szkolnictwo wyższe?*
- [9] Okoń-Horodyńska, E., *Strategia Lizbońska – założenia i szanse w Unii Europejskiej* (cz. I), „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”.
- [10] „Przegląd Pedagogiczny” nr 1/2011, red. R. Leppert, R. Borzyszkowska, Bydgoszcz 2011.
- [11] *Rola uniwersytetów w Europie wiedzy*. Komunikat Komisji Europejskiej, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” 2004, nr 1 (23).
- [12] *Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego: 2010-2020*, red. A. Matysiak, Warszawa 2009.

-
- [13] Wissema, J. G. 2009. *Towards the Third Generation University*, Edward Elgar Publishing Limited.
- [14] Woźnicki, J., *Założenia ustrojowe publicznej instytucji akademickiej*, [w:] *Model zarządzania publiczną instytucją akademicką*, (red.) J. Woźnicki, Instytut Spraw Publicznych.
- [15] www.unic.un.org.pl/edukacja_rozwoj.
- [16] Zeller, P., *Dorobek teoretyczny w zakresie zarządzania szkołami wyższymi w Polsce i na świecie*, [w:] *Model projektowania i wdrażania strategii rozwoju w publicznych szkołach wyższych w Polsce*, red. nauk. C. Kochalski.

Ivica Gulášová

Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety, n.o.,
Bratislava, Vysoká škola polytechnická, Jihlava, Katedra ošetrovatelství

Lenka Gornerová

Vysoká škola Polytechnická, Jihlava

Ján Breza ml.

Urologická klinika s Centrom pre transplantácie obličiek, FNŠP Kramáre,
Bratislava, LFUK, Bratislava,

Ján Breza

Urologická klinika s Centrom pre transplantácie obličiek, FNŠP Kramáre,
Bratislava, LFUK Bratislava, SZU Bratislava

Etické aspekty ošetrovateľskej péče u akutných stavů z pohledu Etických a právnických

Ethical aspects of nursing care for acute conditions from the perspective of ethical and legal standards.

Key words: *nursing care for acute conditions, ethical norms, legal norms, the role of nurse, emergency medicine*

Úvod

Člověk je bytost mající právo na život již od chvíle zplazení praktický až do smrti. Na první pohled je tedy zřejmé, že život zahrnuje značně důležitá období, která každého z nás významně ovlivňují. V první řadě se jedná o vliv rodičů v dětském věku a s tím související mnohé rozhodnutí vedoucí k budoucnosti. Budoucnosti, která se v nejlepším případě pozitivně odrazí v další budoucnosti jiných osudů a to až do jejich smrti. Proto by se člověk neměl pozastavovat a nadále znehodnocovat jakýkoliv věk a životní etapu.

Dnešní doba již myslí na tuto problematiku prostřednictvím různých schémat, nařízení, norem a kodexů. Daná problematika je tedy velmi blízká a dá se říci každodenně připomínaná v léčebné a ošetrovatelské sféře. Dává nám možnost zkvalitňovat život svůj i život pacienta a to ve chvílích chronických, ale také i akutních potíží. Jejich perspektiva se tedy odráží v uspokojování základních potřeb. Vzhledem k tomu, že se důležitost potřeb během života, ale i nemoci mění, nedá se přesně určit jejich pořadí. Navíc záleží na jednotlivci, jak je vnímá. Myslím si, že každý vzdělaný lékař či sestra by měl dané disciplíně rozumět a případné potřeby detekovat a v první řadě uspokojit. Všeobecně tedy platí rozpoznat individualitu osobnosti, tak, aby byl člověk schopný obnovit rovnováhu organismu.

Urgentní medicína v dnešní moderní době posunuje hranice terapie. Směřuje i k holistickému přístupu. Z tohoto hlediska vyplývá nejen respektování práv kritiky nemocného pacienta a jejich implementace do intenzivní péče. Je to navzdory úsilí a nutnosti neustálé profesionality i podmínkách dostupných metod a postup.

Etika

Na etiku se můžeme dívat různými směry, můžeme jí také chápat v různých souvislostech, ale vždy vede k jednotnému cíli. Cíli chápání toho co je správné tedy mravní a morální. Velkou roli zde samozřejmě hraje svobodná vůle a rozum. Člověk musí být morálně odpovědný [Anzenbacher, 1994]. Jinými slovy konat dobro je nedílnou součástí každodenního

života což je společností podporováno a tolerováno a naopak konat zlo je odsuzováno a případně i náležitě potrestáno. V současné době se bere na zřetel i kultura společnosti. To udává sdílené hodnoty a zvyklosti skupin ukazující odlišnost právě ve vnímání morálky. To tedy znamená, že hodnoty co jsou mravní pro jednoho nemusí být pro druhého. Dá se tedy říci, že se jedná o individualizovanou záležitost, která člověka pozitivně posunuje ke vzdělání a tedy i lidskosti.

Jeden z hlavních oborů, kterých se etika týká je ošetřovatelství. Zde díky každodenní práci s lidmi musí fungovat morálka ku prospěchu. Všechny aktivity, které ošetřovatelství nabízí, jsou na hranici možnosti neúspěchu. V nejhorším případě se může jednat o poškození zdraví nemocného s následkem smrti. Akutní obory jako je urgentní medicína to přímo definovaly. Je tedy nutný racionální přístup a respektování jednotlivce.

Etický kodex sester v ošetřovatelství

Etický kodex udává a upravuje určitá pravidla v konkrétních oborech. Ty určují nebo doporučují určité vzorce chování [Kolektiv autoru, 2007]. Pro sestru tento směr udává mezinárodní rada sester. Zde je popisováno, že sestra má povinnost pečovat o zdraví, zmírnit utrpení, předcházet nemocem a navracet zdraví. Přitom by měla respektovat práva. Tento etický kodex má čtyři hlavní články.

- Sestra a spoluobčan

Zde se říká, že sestra je povinná poskytnout profesionální péči bez ohledů na věk, pohlaví či barvu pleti. Přitom je povinna zachovávat mlčenlivost. Při promítnutí této normy do urgentní medicíny choulostivé podávání informací. Zde musí každý zvážit na co má právo a komu a jak může informace poskytnout. O to více je to komplikované, pokud je pacient v bezvědomí. Proto je s tím spjato nepřetržité vzdělávání sester.

- Sestra a jejich ošetrovatelská péče

Sestra je povinná neustále se vzdělávat a tím přispívat ke kvalitní a profesionální péči za kterou je pak odpovědná. U sester v akutních oborech se jedná o různé specializace. U všeho se prezentuje profesionálně a tím popisuje image sestry ve veřejné sféře.

- Sestra a profese

Zdravotní sestra dbá na vytvoření důstojných pracovních podmínek s čímž umožňuje i kvalitní realizaci ošetrovatelské péče. Realizuje se i ve výzkumu a řízení. Efektivita v praxi je pak znatelná při určení a rozdělení si činností – zvláště důležitá je organizovanost při akutních příjmech

- Sestra a jejich spolupracovníci

Spolupráce sestry a jejich spolupracovníků je v této normě prioritou. Dále musí myslet na to, že pokud je pacient ohrožen jiným pracovníkem je povinná zasáhnout. Zásah by měl být včasný. Tento bod se velice významně odráží v akutním oboru. Zde je spolupráce velice nutná. Vede totiž k dobrání se cíle, ať už z hlediska zjištění příčiny vyšetřením nebo terapeutickými schopnostmi, které sestra vykonává [Kutnohorská, 2007].

Akutní stavy

Urgentní stav neboli náhlý akutní se v lékařském oboru se zabývá neodkladnou péčí u života ohrožujících stavů. Tyto stavy jsou nenadálé a pokud nedojde k včasnému zásahu může dojít k nenávratnému poškození až smrti postiženého. Akutní medicína je obor zabývající se neodkladnou resuscitací a první pomocí všech klinických oborů. Musí definovat problém a akutně se jim zabývat a to již před během i po transportu do zařízení. Zde je vhodně umístěn podle charakteru stavu. Zajišťuje tedy intenzivní a resuscitační péči bez ohledu na věk. Jako jediný obor se zabývá péčí o pacienty při mimořádných událostech a hromadných neštěstích [Munzarová, 2005]. Do akutních stavů akutní postižení oběhového ústrojí, postižení centrálního nervového systému, dýchacího systému, intoxikace, akutní

poškození endokrinního systému, selhání jater a ledvin či vybrané závažné stavy jako například popáleniny, úrazy.

Postižení oběhového systému

Zde stojí za zmínku šokový stav. Šok je hemodynamická porucha způsobující nedostatečnou tkáňovou perfúzi s následkem hypoxie a postupnou poruchou metabolismu vedoucí k poruchám orgánových funkcí. Šok může být vyvolán z mnoha příčin.

Dále se může jednat o závažné arytmie což je abnormální zrychlení nebo zpomalení srdeční činnosti, porucha vedení vzruchu v srdci či libovolná frekvence s nepravidelností. **Plicní embolizace** či **edémy různých příčin**, ale také ponejvíc diskutovaný akutní infarkt myokardu. V jeho případě se jedná o nekrózu myokardu způsobenou částečným nebo úplným závěrem tepny.

Postižení CNS

K nim řadíme bezvědomí různé etiologie, poranění lebky a mozku, křečové stavy, cévní příhody neúrazového charakteru. Bezvědomí je porucha mozkových funkcí s obrazem různých hloubek, kdy nejhlubší je kóma. To svědčí o selhání centrálního nervového systému. Většinou provází jako příznak všechny poruchy v souvislosti s CNS. Jednou z nejčastějších poruch jsou úrazy lebky a mozku. Jejich výskyt se znásobuje u dětí a u lidí v produktivním věku. Mohou mít různý projev a různý charakter. K dalším patří již zmíněné křečové stavy. Ty obvykle doprovází opakované série křečí menšího až velmi znatelného charakteru [Dobiáš et al., 2007]. V neposlední řadě jsou to cévní příhody. Ty jsou význačné pro starší věkovou kategorii a jedná se o náhle vzniklé výpadky způsobené poruchou mozkové cirkulace.

Dýchací ústrojí

Zde můžeme zmínit akutní respirační insuficience, aspirace, status astmatikus, úrazové poruchy a další. Status astmatikus může být projevem

vyvrcholeného astmatického záchvatu Je to stav, kdy terapie začíná být rezistentní na bronchospazmus [Šimko, Babík, 1997].

Intoxikace

V tomto případě může být život ohrožen působením návykových látek, léků, hub nebo působení chemikálií a některých plynů.

Postižení endokrinního systému

K nejznámějším patří diabetická krize. V rámci diabetu se jedná o život ohrožující stav vznikající z metabolického rozvratu způsobeného nesprávnou produkcí inzulínu, kdy je narušena funkce buněk Langerhansových ostrůvků. Příčiny mohou být opět různé [Adams, Herold, 1999].

Selhání jater a ledvin

Průběh akutního selhávání může vést k zániku funkce orgánů. Prostřednictvím těchto poruch můžeme reprezentovat pokročilou terapii, která postiženému umožňuje prodloužit život i když v určitém nekonfortu nebo mu umožní transplantaci za určitých podmínek.

Vybrané závažné stavy

V tomto případě nejde nezmínit popáleniny. Ovšem za závažné se považuje vyšší procentuální poškození tkáně, na kterou působí vysoká teplota. Úrazy jsou specifické ve výskytu. Jejich zastoupení v rámci akutních stavů je na předních příčkách. Jsou často spojeny s masivním krvácením, které je na první pohled znatelné nebo naopak zrádně skryté. U poranění mozku a míchy mohou být ohroženy důležité životní orgány. Je to v souvislosti s uložením důležitých cente [Šimko, Babík, 1997].

Akutní stav je tedy určitý diskomfort provázen různým omezením. Lékaři i sestry se snaží tento stav co nejvíce zmírnit. Snaží se o vyřešení problémů nebo alespoň o zmírnění utrpení. Ovšem při tom všem vyvstává otázka do jaké míry je morální uměle prodlužovat utrpení lidí ve chvílích, kdy jejich stav jasně vede ke smrti. Pro nás jako pro profesionály jsou man-

tinely díky vyšetřením jasně dané, ale z pohledu příbuzného, který je do situace zainteresovaný cizí otázka smrti nepřipadá v úvahu. Musíme tedy velice vhodně volit slova a přístup – pro nás i pro ně mravně akceptovatelný.

Práva pacientů a etika

Právo je souhrn právních norem stanovených státem. Každý občan je musí respektovat a dodržovat. V opačném případě je osoba mocensky trestána. Jsou to tedy dané postupy. Naopak etika počítá s individualitou a vymezené hranice nemá. Etika nemůže být vynucená [Gulášová, 2008]. Podle ní se jedná o rámec zásad přesahující povinnosti zákona. Zákon i etika jsou ve vzájemném vztahu úzce propojeny z čehož pro zdravotníky vyplývá jejich znalost pro následné uplatnění v praxi [Gulášová, 2008].

Důležitá práva pacientů

Pacient má právo na profesionální zdravotní péči a na svobodné rozhodnutí o svém osudu.

Pacient má právo na informovaný souhlas. To znamená, že pacient je informován o všech možnostech vyšetřovacích postupů a terapeutických aktivitách a s tím spojených rizicích. Pokud je pacient hospitalizován na akutních lůžkách a je v bezvědomí toto právo není schopen využít. Je tedy soudem na žádost lékaře převeden do takzvaného detenčního řízení. To přetrvává po celou dobu poruchy vědomí.

Právo na odmítnutí zdravotních výkonů. Pacient po zvážení může odmítnout zdravotní výkony nebo i celou terapii. To je podmíněné stvrzením takzvaného negativního reverzu [Kvasová, Chalupová, 2001].

Právo na informace. V případě nejasností má pacient právo na náhled do dokumentace a na případné pořízení výpisu či kopie. Toto právo může uplatnit i přímý příbuzný i opatrovník, pokud sám pacient není schopný – bezvědomí.

Tohoto práva se může vzdát.

Právo na ochranu soukromí. Pacient má právo na ochranu dat a zachování mlčenlivosti personálem. Pokud je pacient hospitalizován na akutních lůžkách a není tedy schopen rozhodnutí, personál toto právo respektuje a v případě návštěv toleruje jen nejbližší [Gulášová, 2009].

Právo na určení osob i rozsahu poskytování informací. Pacient má právo určit si komu budou informace sděleny a také v jakém rozsahu. Má rovněž právo vyslovit úplný zákaz.

Právo na svobodnou volbu lékaře a právo na svobodnou volbu zdravotní pojišťovny. Toto právo říká, že pacient si může zvolit lékaře i zařízení k ošetřování. Ovšem lékař může odmítnout, pokud nesplňuje potřebné kompetence pro potřebnou terapii. Dále má právo na výběr pojišťovny. Tu může měnit jednou za dvanáct měsíců. V případě narození dítěte automaticky přechází pod stejnou pojišťovnu jako je matka.

Právo osob blízkých na informace o zdravotním stavu pacienta. Jestliže je pacient ve stavu, kdy nemůže určit osoby, kterým lze informace poskytnout, má právo osoba blízká.

Právo osob pozůstalých. Zde má právo na informace osoba blízká. Lze poskytnout informace o důvodu smrti o výsledcích z pitvy. Ovšem vše se může změnit, pokud pacient před smrtí vysloví zákaz.

Dá se tedy říci, že informovanost jak personálu tak i nemocných a jejich příbuzných je velice důležitá. Hraje to pak velice významnou roli v ovlivnění terapie ke kvalifikovanějšímu rozhodnutí. Jelikož informace mohou být poskytnuty jak lékařem tak sestrou je nutné toto koordinovat.

Závěr

Závěrem lze říci, že poskytovat péči na lůžkách akutní medicíny je velice složité. O to více, když člověk dnes musí myslet ekonomicky a při tom nezapomenout na lidskost.

Summary

Authors in this article deal with the ethical aspects of nursing care for acute conditions from the perspective of ethical and legal standards. Today's time already think about this problem through various schemes, regulations, standards and codes. One of the main subjects that are concerned by ethics is nursing. Here, thanks to everyday work with people, must everything work for the benefit of morality. Code of Ethics sets and modifies certain rules in specific fields. They determine or recommend certain patterns of behaviour. For nurses indicate the direction the International Council of Nurses. Here it is described that the nurse has a duty to care for the health, alleviate suffering, prevent disease and restore health. Emergency medicine is in these modern times pushing the boundaries of therapy. From this point of view implies not only respect to the rights of critically ill patient and their implementation in intensive care. This is happening despite the efforts and need for constant professionalism and conditions of available methods and procedures. Provision of acute care medicine is today very complex.

Literatúra

- [1] Adams, B.; Harold, C.E. 1999. *Sestra a akutní stavy od A do Z*. Praha, Grada Publishing, spol.s.r.o.
- [2] Anzenbacher, A. 1994. *Úvod do etiky*. Praha, ZVON.
- [3] Dobiáš, V. et al. 2007. *Prednemocničná urgentná medicína*. Martin, Osveta.
- [4] Gulášová, I. 2008. *Telesné, psychické, sociálne a duchovné aspekty onkologických ochorení*. Martin, Osveta.
- [5] Gulášová, I. 2008. *Bolesť ako ošetrovateľský problém*. Martin, Osveta.
- [6] Gulášová, I. 2009. *Právne aspekty zdravotnej a ošetrovateľskej starostlivosti*. Martin, Osveta.
- [7] Kapounová, G., 2007. *Ošetrovateľství v intenzivní péči*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing.
- [8] Kolektív Autoru. 2007. *Výkladový ošetrovateľský slovník*. Praha, Grada.
- [9] Křivohlavý, J. 2002. *Psychologie nemoci*. Praha, Grada.
- [10] Kutnohorská, J. 2007. *Etika v ošetrovateľství*. Praha, Grada Publishing, a.s..

- [11] Kyasová, M., Chalupová, J. 2001. *Práva pacientov a ich akceptovanie v podmienkach súčasnej praxe*. Revue profesionálnej sestry.
- [12] Linhartová, V. 2007. *Praktická komunikace v medicíně*. Praha, Grada.
- [13] Munzarová, M. 2005. *Zdravotnická etika od A do Z*. Praha, Grada.
- [14] Šimko, Š., Babík, J. 1997. *Hromadné nešťastia-medicína katastrof*. Martin, Osveta.

Marta Hamala

Politechnika Częstochowska

Technologia informacyjna jako nowoczesne narzędzie komunikacji z otoczeniem

Information technology as a modern tool of communication with the environment

Key words: *Web 2.0., Social networking sites, blogs, microblogs*

Postępująca globalizacja, wspomagana nowoczesnymi technologiami elektronicznymi, wytworzyła nowy styl komunikowania się pomiędzy ludźmi i instytucjami, nie tylko w obrębie najbliższej okolicy, ale także w najdalszym zakątku świata. Internet i telefonia komórkowa spełniają rozliczne funkcje komunikacyjno-informacyjne, w tym marketingowe, biznesowe, polityczne i edukacyjne [Miller, Slater: 2006]. Zmiany w obszarze zarządzania postępują, kolejna rewolucja technologiczna determinuje rozwój ekonomiczny [Gonciarski, 2010: 20-30]. Rozwój technologii informacyjnych wymusza ciągłe doskonalenie procesów biznesowych w tym marketingowych w przedsiębiorstwach. Technologie IT są stymulatorem zmian w podejściu do marketingu, procesów związanych m.in. z promocją dystrybucją i sprzedażą [Pabian, Blok, Kucęba 2011: 128-142]. Technologia sieciowa stworzyła nowe podstawy pod rozwój nowoczesnego zarządzania, z jednej strony zmieniła samą gospodarkę, a z drugiej dostarczyła

menedżerom rozwiązań, które pozwalają kreować wyższą jakość zarządzania [Gonciarski, 2012: 400-405]. Zmiany w zarządzaniu następują pod wpływem nowej interaktywnej wersji Internetu zwanej Web 2.0 [Gonciarski, 2010: 31-35].

Pojęcie „Web 2.0” w ogólnym pojęciu oznaczał najczęściej nową koncepcję i sposób konstruowania serwisów internetowych. Serwisy budowane według „filozofii Web 2.0” w znacznie większym stopniu, niż serwisy powstałe wcześniej, miały pozostawiać użytkownikom pole do własnej aktywności i zarządzania serwisem, jak również pozwalać na to, by sami tworzyli dostępne treści oraz decydowali, które z nich zasługują na wyeksponowanie [Domaszewicz, 2013]. Pojęcie Web 2.0 można zdefiniować jako społecznościowe wykorzystanie sieci, które umożliwia współpracę i sprawia, że jednostki stają się aktywnymi uczestnikami w procesie tworzenia wiedzy i udostępniania informacji.

Web 2.0 obejmuje blogi, wiki, portale i zakładki społecznościowe. W centrum Web 2.0 znajduje się kultura udostępniania, interakcji, aktywnego tworzenia treści i ciągłej komunikacji w środowisku sieciowym [Gould, 2013]. Atrybutem nurtu Web 2.0 są ciągłe zmiany, dopasowywanie się do potrzeb i preferencji Internautów, ich zainteresowań, wydarzeń [Kazanowski, 2008: 48]. Nurt Web 1.0 koncentrował się głównie na twórcach i autorach serwisów, którzy decydowali o treściach i materiałach zamieszczonych na jego stronach oraz zarządzali serwisem i jego treściami w oparciu o zasadę subiektywizmu, w serwisach. Web 2.0 środek ciężkości zostaje przesunięty w kierunku użytkownika, którego zadaniem i przywilejem stają się dostarczanie contentu dla serwisu w postaci zdjęć, plików, filmów, linków do interesujących stron on-line oraz tworzenie e-społeczności użytkowników, opierających się za zasadach współpracy i społecznym zaufaniu. W Web 2.0 zawartością serwisu zarządzają użytkownicy.

Kluczowymi powodami, dla których serwisy Web 2.0 zyskują taką popularność są: możliwość pokazania się w Sieci, stworzenie czegoś nowego bądź unikalnego, np. swojej własnej wyjątkowej strony oraz zintegrowanie

ludzi o podobnych zainteresowaniach. Szybki rozwój tego typu serwisów w Polsce świadczy o pierwotnej potrzebie przynależności użytkowników do różnych grup, bycia akceptowanym w danym środowisku, itp. W pośpiechu obecnych czasów to właśnie Internet i serwisy Web 2.0 zaspokajają tę pierwotną potrzebę i zastępują podstawowe formy kontaktów międzyludzkich [Mielczarek, 2013]. Cechy serwisów Web 2.0:

a) społecznościowe:

- możliwość współtworzenia serwisu przez użytkowników,
- generowanie treści przez użytkowników, pozytywnie wpływających na wartość serwisu; rola administratorów stron i webmasterów w zarządzaniu treścią ograniczona,
- możliwość nawiązywania kontaktów i przyłączenia się nowych użytkowników do serwisu,
- tworzenie się wokół serwisów rozbudowanych społeczności użytkowników,
- opartych na lojalności i społecznemu zaufaniu,
- wykorzystanie kolektywnej inteligencji i folksonomii,
- wykorzystanie efektów sieciowych,

b) wizualne:

- futurystyczny wygląd: przejrzystość i prostota strony, zaokrąglenia i duże czcionki, gradienty, pastelowe barwy,

c) techniczne:

- rozwiązania przyjazne użytkownikom,
- zastosowanie mechanizmu Wiki i blogów,
- użycie serwisu lub jego części przez użytkowników bez udziału właściciela oraz administracja częściami serwisu przez użytkowników,
- możliwość wykorzystania multimediiów (audio, video, 3D),
- możliwość integracji innych serwisów i usług,
- udostępnianie interfejsów XML, umożliwiającym innym stronom i programom korzystanie z danych Web 2.0. [Kunysz, 2014].

Przedsiębiorstwa tworzące serwisy internetowe oparte na filozofii Web 2.0 powinny być świadome faktu, że jednym z warunków koniecznych jest odpowiednio wysoki poziom wykorzystywanej technologii. Przedsiębiorstwa tworzące serwisy internetowe oparte na filozofii Web 2.0 powinny być świadome faktu, że jednym z warunków koniecznych jest odpowiednio wysoki poziom wykorzystywanej technologii.

Wyróżnia się pięć warunków koniecznych do komunikacji:

- konieczność zapewnienia sprawnego zarządzania projektem – zastosowana technologia musi umożliwiać sprawne zarządzanie serwisem internetowym, konieczne jest zabezpieczenie treści przed atakami hakerów, czy niekontrolowanychostępów do danych osobowych członków społeczności internetowych,
- integracja zastosowanych rozwiązań – serwisy internetowe Web 2.0 wykorzystują rozmaite elementy umożliwiające interakcje między firmą i klientami oraz między klientami, przykładem może być wykorzystanie kanałów RSS (ang. Really Simple Syndication), czyli grupy formatów sieciowych, które służą do publikacji często zmieniających się treści, takich jak wpisy blogów czy wiadomości; RSS-y zazwyczaj zawierają streszczoną formę wiadomości ze skojarzonej strony internetowej, umożliwia internautom automatyczny dostęp do treści ulubionych serwisów WWW,
- określenie odpowiednich przedziałów kosztów i spodziewanych efektów – przy wyborze technologii znaczenie mają koszty przygotowania i późniejszej obsługi projektów, czasem należy zrezygnować z bardziej zaawansowanych rozwiązań, które mogą zbyt podnieść koszty, jednocześnie nie wpływając zasadniczo na odbiór serwisu przez klienta,
- wybór „złotego środka” pomiędzy zaawansowaniem technologicznym strony internetowej a szybkością wyświetlania stron na komputerze klienta – niektóre zaawansowane technologie, wykorzystujące widowiskowe elementy programistyczne znacznie opóźniają wyświetlenie

- stron internetowych, klient w Internecie bardzo nie lubi oczekiwać na informacje zawarte na stronie organizacji i może przejść na stronę konkurencji za pomocą kilku kliknięć.

Technologia tworząca nowoczesne serwisy internetowe Web 2.0 powinna być umiejętnie wykorzystywana. Problemy techniczne są jednymi z najczęściej wskazywanych przyczyn odchodzenia klientów od serwisów internetowych przedsiębiorstwa [Maciejowski, 2003]. Pojęciem, często kojarzonym z serwisami społecznościowymi, jest UGC (user-generated content), który na język polski można przetłumaczyć jako „treść generowana przez końcowego użytkownika”. Jeśli Web 2.0 potraktować jako technologiczną i ideologiczną podstawę, to UGC prezentuje sumę sposobów korzystania z portali społecznościowych.

Potocznie pojęcie to odnosi się do różnych treści, form zawartości multimedialnej, które są publicznie dostępne i, co ważne, tworzone przez końcowych użytkowników (czyli nie jak w przypadku tradycyjnych mediów przez profesjonalnych twórców). Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), treść można uznać za generowaną przez końcowego użytkownika, jeśli są spełnione następujące warunki:

- treść tworzona przez użytkownika jest publicznie dostępna za pośrednictwem Internetu (na ogólnodostępnej stronie lub portalu społecznościowym dostępnym dla wybranej grupy osób);
- treść przynajmniej częściowo jest efektem twórczej pracy użytkownika (treść może być tylko przetworzona, ale w taki sposób, aby przedstawiała nową wartość np. zamieszczenie na YouTube fragmentu programu telewizyjnego nie wiąże się ze stworzeniem nowej wartości dla przekazywanej treści);
- w większości wypadków tworzenie treści nie odbywa się w ramach pracy zawodowej (motywacją nie jest oczekiwanie wynagrodzenia, zysk finansowy, lecz ważniejszy jest kontakt z innymi użytkownikami, potrzeba ekspresji lub chęć wzbudzenia zainteresowania) [Kapelan, Haenlein, 2014].

Ewolucja portali społecznościowych

Portal społecznościowy to rodzaj społeczności internetowej, w którym użytkownicy zaspokajają naturalne potrzeby kontaktów z innymi ludźmi, a także doświadczeń, informacji i zainteresowań [Juza, 2006]. Dla przedsiębiorstwa portal społecznościowy może być kanałem komunikacji, pełniącym funkcję narzędzia reklamowego i informacyjnego. Klienci mogą być na bieżąco informowani o nowościach, zmianach oraz wprowadzanych kampaniach promocyjnych. Jest to doskonały sposób na wzbudzenie zainteresowania marką oraz zachęcenie potencjalnych klientów do zakupu danego dobra [http://www.efnetica.pl/artykuly/serwisy_spoecznościowe/82/artikul/196]. Można wyróżnić następujące główne rodzaje portali społecznościowych:

- ogólne (np. Facebook, Grono.net),
- skierowane do konkretnych grup społecznych (np. byłych uczniów – polskim przykładem takiego portalu jest nk.pl),
- skierowane na dzielenie się konkretnymi treściami (YouTube, Flickr, Fotka.pl), łączące grupy zamknięte, do których można dostać się przez zaproszenie od innego użytkownika (np. kiedyś Grono.net),
- dające internautom możliwość prowadzenia własnych profili – stron (np. Friends.pl, Myspace.com),
- przeznaczone do prezentowania opinii i recenzowania (np. Filmweb.pl, Biblionetka.pl, Nuta.pl, Opiniuj.pl, Dood.pl, Yelp.com),
- branżowe,
- tematyczne

Niezależnie od klasyfikacji portali społecznościowych, ich cech wspólnych czy różnic w nich występujących można wymienić najważniejsze pełnione przez nie funkcje:

- komunikacyjną,
- rozrywkową,
- autoprezentacyjną,

- edukacyjną,
- biznesową [<http://www.i-slownik.pl/2559,serwis-spolesznosciowy-lub-portal-spolesznosciowy>].

Rozwój serwisów społecznościowych

Serwisy społecznościowe to obecnie najbardziej dynamicznie rozwijający się rodzaj medium. Cechą charakterystyczną jest utrzymywanie i zawieranie relacji między ludźmi. Obecnie wyróżnić można kilka rodzajów serwisów społecznościowych:

- ogólne,
- łączące ludzi o wspólnych zainteresowaniach,
- lokalne,
- biznesowe, przeznaczone do celów zawodowych i pełnią one funkcję:
 - profile użytkowników – pełnią funkcję wizytówki, strony prywatnej użytkownika, na której znajdują się podstawowe informacje o nim, jego zdjęcia, pliki audio i video, lista ulubionych stron, grupy dyskusyjne, do których należy, lista znajomych i tablica, na której znajdują się informacje o aktywnościach użytkownika i jego wpisy,
 - listy kontaktów – listy profili osób, z którymi użytkownik utrzymuje kontakty tzw. znajomi; możliwość zapraszania,
 - fora dyskusyjne – skupione wokół danego tematu, organizacji lub działalności grupy, na których większa liczba osób może wymieniać poglądy, wypowiadać się, publikować zdjęcia itp.,
 - fanpage'e – profile zakładane zazwyczaj przez firmy, organizacje, grupy; posiadają niedostępną dla użytkowników indywidualnych możliwość posiadania fanów – osób, które „lubią” tę stronę, są narzędziem promowania zdarzeń, produktów i idei,
 - wewnętrzną pocztę – możliwość przesyłania wiadomości między użytkownikami serwisu, która nie wymaga zakładania osobnego konta,
 - wydarzenia,

- czaty, komunikatory – umożliwiające komunikację ze znajomymi w czasie rzeczywistym w ramach jednego serwisu,
- funkcjonalności o charakterze mikroblogowym – służą do informowania znajomych o bieżących sprawach w formie krótkich opisów tzw. postów,
- współdzielenie plików audio, video, zdjęć oraz linków – powiązana z postami możliwość prezentowania znajomym materiałów audio, video, zdjęć oraz linków,
- wewnętrzne gry, quizy, aplikacje, których tworzenie jest dostępne dla użytkowników,
- powiadomienia – polegają one na tym, że użytkownik serwisu społecznościowego otrzymuje e-maile na podany przez siebie adres z informacjami o otrzymanych zaproszeniach, wydarzeniach czy komentarzach związanych z profilem użytkownika i jego znajomymi [Kazanowski, 2008: 101-105].

Za pośrednictwem serwisów społecznościowych firma ma niepowtarzalną szansę nawiązania kontaktu z konsumentami i prowadzenia z nimi bezpośredniej, nieformalnej dyskusji. Informacje internautów zamieszczane na portalach są bardzo dobrym narzędziem pomiaru siły marki i uzyskania informacji zwrotnej na temat prowadzonych przez firmę działań sprzedażowych. Toczące się na portalach dyskusje na temat produktów/usług są cennym źródłem informacji dla przedsiębiorstwa [Mazurek, 2008: 15].

Podział serwisów społecznościowych

Blog to rodzaj serwisu internetowego, który wyróżnia się specyficznym układem wpisów, jest specyficznym rodzajem internetowego pamiętnika, w którym użytkownik prezentuje swoje opinie, doświadczenia i wszelkie treści, którymi chce się podzielić z innymi, uporządkowana chronologicznie, osobista perspektywa przedstawiania lub relacjonowania wydarzeń jest cechą wyróżniającą go spośród innych rodzajów witryn internetowych [Kazanowski, 2008: 97-100]. Wraz z rozwojem blogów i ich nowych zasto-

sowań, wiele blogów traci osobisty charakter. Ze względu na to, że są prowadzone przez wiele osób, nie wyrażają one osobowości ani poglądów autora, tylko mają bardziej charakter informacyjny – prezentują np. produkty, usługi, promowane wydarzenia. Obecnie powszechne stały się już blogi prowadzone przez firmy, organizacje, inicjatywy, polityków, miasta, liderów opinii i specjalistów. Blog (czyli weblog) jest zwykle definiowany jako strona internetowa będąca wirtualnym dziennikiem, składająca się z kolejnych wpisów autora bloga i komentarzy jego czytelników [Mazurek, 2008: 15-20]. Blogi mogą przyjmować postać jedynie wpisów tekstowych, jednak popularne są też wideoblogi, które składają się tylko z materiałów wideo oraz fotoblogi, składające się ze wyłącznie ze zdjęć i ilustracji [Gogolek, 2006: 220-225].

Mikroblogi jeden z rodzajów blogów, ich popularność, szczególnie w kontekście wykorzystania ich przez firmy w celach marketingowych i wizerunkowych. Cechą charakterystyczną jest to, że przybierają postać krótkich, często jednozdaniowych wpisów, przypominających wiadomości SMS i publikowane są w specjalnych serwisach tzw. serwisach mikroblogowych. Mogą one oprócz wpisów tekstowych zawierać zdjęcia, materiały audio i wideo. O ich dostępności decyduje twórca – publikowane przez niego wpisy mogą być dostępne dla wszystkich – zarejestrowanych użytkowników serwisu i niezarejestrowanych, zwykłych internautów – lub wybranej przez autora grupy jego znajomych. Użytkownicy serwisów mikroblogowych tworzą bowiem grupy znajomych, dzięki czemu każda opublikowana przez nich wiadomość pojawia się na stronie głównej jego znajomych, a jednocześnie są oni (w zależności od rodzaju serwisu i wybranych opcji) powiadamiani o tym mailem, SMS-em lub poprzez komunikator. Wpis ogranicza się do interesującej nowinki z branży blogera, ciekawego komentarza, obserwacji, linku, zdjęcia, co istotne, mieści się na ekranie komórki. W ten sposób mikroblogi łączą cechy komunikatorów, serwisów informacyjnych, forów internetowych i blogów. Mikrobloguje się o wszystkim o tym, co aktualnie robimy, co widzimy, gdzie i czego jesteśmy świadkami. Można poprosić o poradę, rozwiązanie problemu, polecić ciekawą

stronę internetową. Dla wielu ten rodzaj komunikacji to nowe dziennikarstwo, wersja 2.0 poczty elektronicznej i prawdziwa realizacja koncepcji Internetu społecznościowego [Pająk, 2014].

Wiki polega na grupowym tworzeniu baz wiedzy i zarządzaniu nimi. Oprócz zastosowania encyklopedycznego mogą mieć również charakter słowników czy systemów pomocy. Wiki szeroko wykorzystują zjawisko określane jako mądrość tłumu i stoją w opozycji do rozwiązań eksperckich. Jednym z założeń otwartych, publicznych wiki jest brak własności wytworzonych przez użytkowników treści. Cechami charakterystycznymi dla mechanizmów wiki są to:

- możliwość edytowania treści serwisu przez każdego,
- automatyczna archiwizacja wcześniejszych wersji tekstu,
- niskie bezpieczeństwo informacji,
- równość wszystkich użytkowników serwisu,
- wieloosobowe, anonimowe autorstwo tekstów,
- serwisy oparte na współpracy,
- ciągła modyfikacja,
- w przypadku serwisów otwartych nikt nie jest właścicielem treści,
- możliwość edytowania w każdej chwili przez każdego treści, charakter linearny, a nie hierarchiczny – artykuły, wpisy i obrazy są ze sobą powiązane linkami [Kazanowski, 2008: 108-125].

Portale społecznościowe jako narzędzie do komunikacji z przyszłym klientem

Jak wynika z najnowszego raportu sporządzonego na zlecenie firmy Regus, globalnego dostawcy rozwiązań w zakresie przestrzeni biurowej, ponad 43% funkcjonujących w naszym kraju przedsiębiorstw pozyskuje klientów korzystając z możliwości, jakie oferują serwisy społecznościowe. Firmy wiążą nimi duże nadzieje - ponad jedna czwarta przebadanych przez Regus firm z całego świata (27%) przeznaczyła część swoich budżetów marketingowych na konkretne działania w sieciach społecznościowych. Na świecie sieci społecznościowe są wciąż używane głównie zgodnie ze swym

tradycyjnym przeznaczeniem. Najczęściej wykorzystywane są, jako narzędzie służące nawiązywaniu oraz utrzymywaniu kontaktów biznesowych. Z analizy Regus wynika, że wykorzystywanie sieci społecznościowych do tego celu deklaruje 58% respondentów z całego świata. Popularne jest również przyłączanie się do grup tematycznych (54%). Wprawdzie istnieje pewna grupa sceptyków (34%) uważających, że sieci społecznościowe nigdy nie staną się liczącą się metodą nawiązywania kontaktów z aktualnymi lub potencjalnymi klientami, jednak ponad 51% firm organizuje grupy swoich klientów w sieciach społecznościowych, przyłącza się do takich grup lub zarządza nimi wykorzystując możliwości mediów społecznościowych. 54% firm używa portali społecznościowych do wyszukiwania użytecznych informacji biznesowych. Jedynie 22% respondentów znalazło nową pracę przez sieci społecznościowe, mimo istnienia serwisów wyposażonych w funkcje poszukiwania pracy czy specjalizujących się w kontaktach biznesowych, jak np. LinkedIn. Badania Regus wskazują, że w Polsce 25% przedsiębiorstw przeznaczyła część swojego budżetu marketingowego na działania prowadzone w serwisach społecznościowych. 57% polskich firm korzysta z sieci społecznościowych w celu pielęgnowania kontaktów biznesowych (na świecie 58%), a niemal połowa z nich (48%) regularnie szuka za ich pomocą przydatnych informacji. Tylko 34% badanych zadeklarowało, że ich zdaniem główną funkcją sieci społecznościowych jest możliwość zarządzania grupami klientów i utrzymywania z nimi kontaktów (przy średniej światowej 54%). 36% respondentów, czyli o 8% respondentów mniej niż w przypadku globalnej średniej (44%), deklaruje, że animacje audiowizualne na profilu firmowym zrobiły na nich wrażenie. Ponad 30% badanych znalazło pracę korzystając z serwisów społecznościowych. Z sieci społecznościowych chętniej korzystają małe firmy - aż 48% takich przedsiębiorstw w Polsce pozyskało za ich pomocą nowych klientów, podczas gdy sukces w tym obszarze odniosło jedynie 17% dużych firm. Ponadto 27% małych firm posiada w swych budżetach osobną pozycję związaną z wydatkami na działania w mediach społecznościowych (podobnie postępuje zaledwie 17% dużych firm). Do zbierania ważnych

informacji sieci społecznościowe wykorzystuje 49% mniejszych przedsiębiorstw. Mniej prawdopodobne jest także, by pracownicy dużych przedsiębiorstw znaleźli zatrudnienie przez sieci społecznościowe (17%), niż to jest w przypadku pracowników niewielkich firm (33%) [<http://www.salesnews.pl/DailyNews.aspx?id=350>]

Zakończenie

Promocja usług lub produktów za pośrednictwem portali społecznościowych staje się bardzo popularne. Firmy korzystają z usług oferowanych przez social media wiąże się to z korzyściami jak promocja marki, budowa relacji z klientami, uzyskania szybkiej informacji zwrotnej, testowanie nowych produktów lub usług. Media społecznościowe stale zyskują na popularności, przyciągając indywidualnego klienta jaki i instytucjonalnych użytkowników. Serwisy społecznościowe oferują przedsiębiorstwa dostęp do szerokiej gamy narzędzi interakcji marketingowej, pełnią funkcje wzmacniania marki, pozyskiwania informacji.

Przedsiębiorstwa wykorzystują Internet w działalności gospodarczej już od kilku dekad. Wraz z kolejnymi wynalazkami technologicznymi zmienia się także podejście firm do tego narzędzia prowadzenia biznesu. Internet stworzył nową branżę w gospodarce, a jednocześnie stał się nieodzownym elementem życia codziennego. Od kilku lat funkcjonują z powodzeniem serwisy społecznościowe oparte o technologie Web 2.0. Zyskują powodzenie kampanie promocyjne w Internecie wykorzystujące zaangażowanie klientów. Kolejne spektakularne sukcesy serwisów internetowych opartych w całości o swoich członków, takich jak www.naszaklasa.pl lub www.wikipedia.org pokazują, że ludzie chcą być współautorami treści, dzięki którym firmy osiągają swoje cele.

Summary

Society XXI many people who live in a global revolution. The development of modern forms of human communication through an electronic medium such as the Internet would not be possible, at least not on the scale on which

it is currently observed, without the development of advanced Internet technologies. Currently, e-mail, instant messaging, blogs, discussion groups, social networking sites are so popular and easy to use by the average user. Access to knowledge resources, information storage, private data. Increasingly, companies looking to manage in a virtual way than in the traditional manner. The purpose of this article is to present the opportunities offered by the development of information technology.

Bibliografia

- [1] Domaszewicz, Z., *Web 2.0 to rewolucja w Internecie?*, www.gospodarka.gazeta.pl (odczyt na dzień 27.02.2014)
- [2] Gogołek, W. 2006. *Technologie informacyjne mediów*, Wydanie II zmienione, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa.
- [3] Gonciarski, W. 2010. *Gospodarka cyfrowa – powstanie i etapy rozwoju*, w: *Zarządzanie w warunkach gospodarki cyfrowej*, red. W. Gonciarski, WAT, Warszawa.
- [4] Gonciarski, W. 2010. *Technologia cyfrowa w procesach kreowania nowej jakości zarządzania*, w: *Komunikacja i jakość w zarządzaniu*, red. T. Wawak, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- [5] Gould, L., *What Web 2.0 means to you: Web 2.0. Manufacturing 2.0. Enterprise 2.0*, 2010 www.web20erc.eu (odczyt na dzień 10.03.2014).
- [6] http://www.efnetica.pl/artykuly/serwisy_spolecznościowe/82/artykul/196 (odczyt na dzień 22.02.2014).
- [7] <http://www.i-słownik.pl/2559,serwis-spolecznościowy-lub-portal-spolecznościowy> (odczyt na dzień 03.03.2014).
- [8] <http://www.salesnews.pl/DailyNews.aspx?id=350> (odczyt na dzień 03.03.2014).
- [9] Juza, M. 2006. *Sieć społeczna – nowoczesne plemię*, [w:] *Wielka sieć. E-seje z socjologii Internetu*, red. J. Kurczewski, Trio, Warszawa.
- [10] Kaplan, A, Haenlein, M., *Users of Word, unite! The challenges and opportunities of Social Media*, <http://openmediart.com/log/pics/sdarticle.pdf> (odczyt na dzień 23.02.2014)
- [11] Kaznowski, D. 2008. *Nowy marketing*, VFP Communications, Warszawa.

- [12] Kunysz, M. *Co to jest to Web 2.0?*, www.eioba.pl (odczyt na dzień 02.02.2014)
- [13] Maciejowski, T. 2003. *Narzędzia skutecznej promocji w Internecie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- [14] Mazurek, G. 2008. *Blogi i wirtualne społeczności – wykorzystanie w marketingu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- [15] Mielczarek, A. *Bądź modny – zapisz się do serwisu społecznościowego*, www.interia360.pl (odczyt na dzień 22.02.2014)
- [16] Miller, D, Slater, D. 2001. *The Internet: An Ethnographic Approach*, Berg Publishers. Oxford.
- [17] Miller, D., Horst, H. 2006. *The Cell Phone: An Anthropology of Communication*, Berg Publishers. Oxford.
- [18] Pabian, A, Bylok, F, Kucęba, R. 2011. *Sustainable Consumer Behaviours in the European Union and Polish Markets*, w: Hejduk I. K., Grudzewski W. M., *The World Economy: Contemporary Challenges*, Singapore 2011, Difin, Warszawa.
- [19] Pająk, P. *Wszyscy piszą mikroblogi*, www.newsweek.pl (odczyt na dzień 05.03.2014)

V.P. Harchenko

***Syndrom des emotionalen Ausgebranntseins.
Philosoph-psychologischer Aspekt***

***Syndrome of emotional burned out.
Philosopher-psychological aspect***

Key words: psychology, emotion, philosophy

Gespannte Lebensbedingungen in der modernen Gesellschaft, die zur Erscheinung verschiedener negativer psychischer Zustände der Persönlichkeit führen, bestimmen in vielem die Notwendigkeit der Untersuchung des Phänomens des psychischen (emotionalen) Ausgebranntseins des Menschen.

„Das Phänomen des Ausgebranntseins stellt eine komplizierte Mehrebenensymptomatologie von Seelenverlusten infolge der dauernden psychischen Anspannung in emotionell oder kognitiv komplizierten Situationen der beruflichen Interaktion mit den anderen Menschen vor“ [Vodopjanova, 2008: 186].

Wir schlagen vor, ein Herangehen an die Untersuchung des Syndroms vom psychischen Ausgebranntsein von den Positionen der neoklassischen Eroläuterung der dualen Menschennatur aus. Das Wesentliche der unkonventionellen Ansicht über die duale Beschaffenheit der Menschennatur läuft kurz auf folgendes hinaus [Hartschenko, 2008: 105-110]. Der Mensch

als solcher besitzt zwei Faktoren. In einem Menschen koexistieren *sozusagen* zwei Menschen – „ein Mensch im allgemeinen“ und „ein einzelner Mensch“. Diese Faktoren befinden sich in der Dialektik.

„Ein Mensch im allgemeinen“ ist die Fähigkeit des Menschen als solchen das Fundamentalbedürfnis nach dem Menschenleben überhaupt in einer abstrakten von ihm konkret unmerklichen Form zu haben und zu befriedigen, aber von ihm als etwas Eigenes wahrgenommen und begriffen, in der Umgebung der Individuen des Menschengeschlechtes, vor allem ihm absolut ähnlich, aber in derselben Zeit auch ihm absolut fremd.

„Ein einzelner Mensch“ ist die Fähigkeit des Menschen als solchen das Fundamentalbedürfnis eigentlich nach dem Menschenleben in der konkreten sachlich-sinnlichen Form zu haben und zu befriedigen, aber von ihm als allgemeinmenschlich wahrgenommen und begriffen, in der Umgebung der Individuen des Menschengeschlechtes, vor allem ihm absolut fremd, aber in derselben Zeit ihm absolut ähnlich.

Diese Menschenfaktoren bilden, unserer Meinung nach, *seinen Grundwiderspruch*, dessen Wesentliche auf folgendes hinausläuft: der Mensch, als Mittelpunkt der verschiedenen gerichteten entgegengesetzten Lebensbewegungen (zentripetal und zentrifugal [Hartschenko, 2009: 288-290], kann nicht leben und schaffen, indem er nur als „ein einzelner Mensch“ handelt, außer seines Gemeinwesens mit anderen Menschenindividuen, und kann auch nicht als „ein einzelner Mensch“ außer seiner Entfremdung mit ihnen existieren. Er muss leben und schaffen, handelnd nur als „ein einzelner Mensch“, außer seines Gemeinwesens mit den Menschenindividuen, und in derselben Zeit nur als „ein Mensch im allgemeinen“ außer seiner Entfremdung mit ihnen [Hartschenko, 2006: 115-119].

Im Verlauf der Lebenstätigkeit verwendet der Mensch seine eigene Lebensenergie. Unserer Meinung nach ist es erforderlich, die Mechanismen „des emotionalen Ausgebranntseins“ zu untersuchen, ausgehend von der Anerkennung des widerspruchsvollen Charakters der Menschenenergie: die vom Menschen verfügbare Energie entspricht ihm in vollem Maße als „dem Menschen im allgemeinen“ und auch entspricht ihm in vollem Maße

als „dem einzelnen Menschen“. Aber die vom Menschen verfügbare Energie kann ihm nicht in vollem Maße nur als „dem Menschen im allgemeinen“ entsprechen, sowie kann sie ihm nicht in vollem Maße nur als „dem einzelnen Menschen“ entsprechen.

Hier ist es anzumerken: der Gebrauch des Begriffs „Energie“ zur Aufklärung des Wesens „des emotionellen Ausgebranntseins“ (1974) von H.J. Freudenberger ist mehr als begründet. Und, im Gegenteil, die Abweichung von dem angeblich abstrakten Begriff „Energie“ im Jahre 1981 von Christina Maslach gestatten wir uns als nicht ganz produktiv zu betrachten.

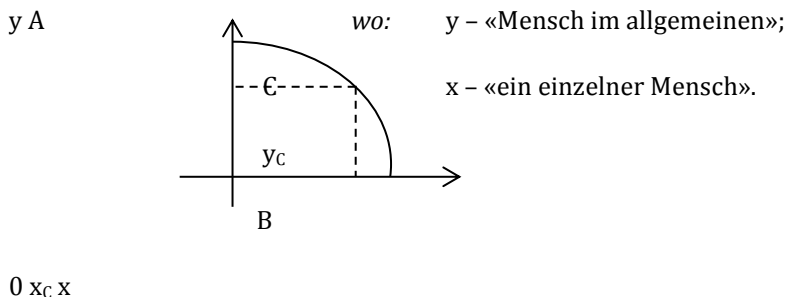
Stoff, *Energie*, Information sind Bestandteile des Menschendaseins. Darin sind wir ganz solidarisch mit C.G. Jung, der behauptete: „Jedes Verfahren ist ein energetisches Phänomen“ und, was ist wichtig zu betonen, „psychische Energie ist eine launenhafte Realität, die ihre eigenen Bedingungen realisieren will“ [Jung, 1998: 34, 58].

Setzen wir weiter fort: das Verfahren der Veränderung der Bewegungsform, das zwischen zwei Menschenfaktoren vergeht, bei dem ein Faktor eine bestimmte Menge der Bewegung einer Qualität verliert, und der andere Faktor eine bestimmte Menge der Bewegung einer anderen Qualität bekommt, nennen wir die Arbeit des Menschen als solchen. Sie hat einen dualen Charakter. Abstrakte Arbeit nennen wir den Verbrauch der Energie vom Menschen im Laufe der Lebenstätigkeit unabhängig von der Form ihres Verbrauchs. Als konkrete Arbeit bezeichnen wir den Verbrauch vom Menschen als solchen der Lebensenergie in ihrer spezifischen Form.

Wir schlagen vor, die Dialektik der Bewegung eines Menschenwesens in Form einer Kurve der Bewegung des Menschenwiderspruchs bzw. der Kurve der Menschentransformation darzustellen. Ihre Hauptsache besteht darin, dass jeder der Menschenfaktoren einen anderen als Bedingung seiner Existenz voraussetzt, ihn realisiert und in dieselbe Zeit an die Beschränkungen stößt, die von dem anderen Faktor gehen, sowie von sich selbst. Das kommt in der Form der Kurve (Abb. 1) zum Ausdruck. Die Kurve der Bewegung des Menschenwiderspruchs ist nach außen gekrümmt: näher zum Punkt A steigt sie allmählich (Achse Y – „Mensch im allgemei-

nen“), und zum Punkt B – senkt sich steil (Achse X – „ein einzelner Mensch“).

Abb. 1. Kurve der Bewegung des Menschenwiderspruchs.



Wir glauben, dass das Umschlagen von Lebensquantität in Lebensqualität bei dem „Rutschen“ die Kurve AB entlang nach unten vom Punkt des Gleichgewichtes C, wo der Mensch „indem er seine Energie produktiv verbraucht <...> „brennt, ohne ausgebrannt zu sein“ [Fromm, 1993: 148] geschieht. Im Menschenleben beginnt die Zentrifugaltendenz zu dominieren. Als Ursache oder die aktive Form der Bewegung, wie es von uns verstanden wird, ist „der Mensch im allgemeinen“. Die Handlung, oder die passive Seite, ist „der einzelne Mensch“. Der letzte ist die verwandelte Form des ersten.

In dieser Bewegungsrichtung beinhaltet die Handlung als Krafterscheinung eine Gegenkraft gegen die Kraft, die sie erzeugte, (direkt, von innen), und die Kraft als die Handlungsursache beinhaltet die Gegenkraft gegen die durch sie erzeugte Handlung (indirekt, von außen).

Der Mensch nähert sich anderen Menschengeschöpfen. „Der einzelne Mensch“ „zerlegt sich“ sozusagen. Jedes „Partikel“ des energetischen Zerfallsvorgangs trägt mittels seiner eine bestimmte Energiemenge, die von anderen Individuen, aber als den gleichartigen Individualitäten hinsichtlich des energetisch „sich zerlegenden“ Individuums, auf die immaterielle Weise umgeformt wird.

In dieser Richtung des (Selbst)Abwickelns hat der Mensch als solcher die Möglichkeit: a) die von ihm in der Synthesephase (Bereich des Punktes A) gespeicherte Energie in einem „Abbaupartikel“ „des einzelnen Menschen“ zu konzentrieren; b) sie in einigen Fragmenten, sozialen Rollen (Partikeln des Energieabbaus) zu verteilen; c) die Zeit des Aufenthaltes in der oder jener Phase zu regeln.

Mit Rücksicht auf methodologische Forderungen des Gesetzes der emotionalen Stabilität [Golovaha, Panina, 1989: 167] bestimmen wir die von uns formell bezeichneten Zusammenhänge folgender Weise: $\Xi\omicron\phi = \Xi\phi \times N\phi$, wo $\Xi\omicron\phi$ – Menge der vom Menschen gespeicherten Lebensenergie im Laufe der Synthesephase; $\Xi\phi$ – Energiesättigung jedes Fragmentes (Partikels) „des einzelnen Menschen“; $N\phi$ – Menge der „Abbaufragmente“ „des einzelnen Menschen“ für einen Zeitraum.

Diese Formel bedeutet, dass sich der Mensch als solcher in dem biosozialen Bereich dank der relativ stabilen Menge der Lebensenergie realisiert, indem er Intensität, Dauer und Richtung ihrer Umwandlung ändert.

Im Bereich des Punktes B, wo sich der Mensch am nächsten zu konkreten Vielheiten befindet, ist er gleichzeitig zu klein als „der Mensch im allgemeinen“ (Kompression), und zu groß als „der einzelne Mensch“ (Verbreiterung). Den Zustand, der „dem Menschen im allgemeinen“ kennzeichnend ist, bezeichnen wir als „psychische Devaluation“, und „dem einzelnen Menschen“ – als „psychische Inflation“.

Hier darf man zugleich nicht unerwähnt lassen: „Die Grundform jeder Bewegung ist Annäherung und Entfernung, Kompression und Verbreiterung, - kurz gesagt, die alte polare Gegensätzlichkeit *der Anziehung* und *der Abstoßung*“ [Engels, 393]. Kompression und Verbreiterung, Anziehung und Abstoßung werden von uns als einfache Bewegungsformen betrachtet.

Jeder nächste Schritt als Bewegungsmoment des ganzen Menschen in dieser Richtung wird sich immer mehr blockieren. Die Destruktion des Menschen und dementsprechend der Blockierungsgrad seiner Bewegung werden direkt proportional der Fragmentation „des einzelnen Menschen“ (von innen oder direkt) und umgekehrt proportional dem Vorhandensein

von „lebendigen Werten“ (C.G. Jung) (der Energie) in den „Partikeln“ der Fragmentation „des einzelnen Menschen“ (von außen oder indirekt) wachsen.

Einer der Gründe für solche Schlussfolgerung diene uns der Gedanke von E. Fromm über die Destruktivität der Menschenenergie. „Wir meinen, - überlegte Philosoph und Psychoanalytiker, - dass die das Leben zerstörenden Kräfte beim Menschen umgekehrt proportional den Kräften sind, die auf die Unterstützung und die Fortsetzung des Lebens gerichtet sind, und je stärker sind die ersten, desto schwächer sind die zweiten und umgekehrt. Diese Tatsache liefert uns den Schlüssel zum Verständnis der das Leben zerstörenden Energie; es wird der Eindruck gewonnen, dass der Destruktivitätsgrad proportional dem Blockierungsgrad der Entwicklung von Menschenbegabungen ist. <...> Wenn ein Hindernis auf dem Wege zum Wachsen entsteht, macht die blockierte Energie *Veränderungen* durch und transformiert sich in eine destruktive Energie. *Die Destruktivität ist ein Ergebnis des beeinträchtigten und entstellten Lebens*“ [Fromm, 1993: 166].

Ausgehend von der Analyse des dualen Menschencharakters finden wir: die zentrifugalen Kräfte, die den Menschen als „den einzelnen Menschen“ und folglich auch ihn vollständig zerstören, sind umgekehrt proportional den zentripetalen Kräften, die auf die Unterstützung und die Fortsetzung des Menschenlebens als „des einzelnen Menschen“ und folglich ihn vollständig, gerichtet sind. Und natürlich je stärker sind die ersten, desto schwächer sind die zweiten und umgekehrt.

Anlässlich „der das Leben zerstörenden Energie“ haben wir solche Meinung: die Destruktion des Individuums als „des einzelnen Menschen“ wächst direkt proportional der Produktivität einer konkreten Arbeit. Ihrerseits ist die Destruktion und genauer der Grad der Destruktivität laut E. Fromm proportional dem Blockierungsgrad der Lebensentwicklung.

Es widerspricht unserer Vermutung nicht, dass der Blockierungsgrad von Zentrifugalkräften mit der Produktivitätserhöhung einer konkreten Arbeit als Art der Realisation von Lebenskräften, die das Leben des Individuums als „den einzelnen Menschen“ zerstören, proportional steigert. Und

solcher Weise verwandelt sich „der einzelne Mensch“ von der Handlung in die Gegenhandlung, vom „Mitkämpfer“ der Zentrifugalkräfte in ein Hindernis dafür. Die Handlung zeigt sich ähnlicher Weise als Gegenhandlung. Die zunehmende Gegenhandlung führt zuerst den Temporückgang der psychischen Inflation herbei, und dann auch psychische Devaluation des Individuums als solchen.

Die Energie des Zerfalls (des Abbaus) des sozialen Kernes ausgeschöpft, kann das Individuum das Maß völlig verletzen, in dessen Grenzen quantitative Veränderungen (Energie) zu solchen qualitativen Veränderungen „des einzelnen Menschen“ nicht führten, die als anormal, pathologisch bezeichnet werden können. Im Bereich des Punktes B verwandelt sich der Mensch als solcher in einen Schein des Menschen. Er ist „ausgebrannt“. Mit der Terminologie von C.G. Jung gesagt, der Menschenzustand im Bereich des Punktes B „bedeutet die Verbreiterung der Persönlichkeit, die ihre individuellen Grenzen überschreitet, mit einem Wort gesagt, Aufgebauschtheit“ [Jung, 1998: 145]. Diesen Menschenzustand, der „seine Menschenproportionen überschritt“, schlägt Jung vor, mit Begriff „psychische Inflation“ zu bezeichnen [Jung, 1998: 144-145].

„Die Erschöpfung fordert die Ersparnis an Energiepotential und zeigt sich in der Entfremdung vom zu intensiven und emotional gespannten Verkehr (Annäherung – H.V.) in der Arbeit, und später außerhalb der Arbeit. Offensichtlich hindert die emotionale und energetische Erschöpfung die zwischenmenschliche Empfindlichkeit, verstärkt die Introvertiertheit, und die emotionale Isolation und Distanzierung (Entfernung – H.V.) von den anderen (Persönlichkeitsentfremdung) treten als ein bestimmter Abwehrmechanismus auf, der auf die Ersparnis an Energieressourcen der Persönlichkeit gerichtet ist [Vodopjanova, Startschenkova, 2008: 184].

Die Analyse von inneren und äußeren Aspekten der Lösung des im Menschen als solchen beinhalteten Widerspruchs lässt uns Schlussfolgerungen machen:

Zentrifugalkräfte werden durch den Zweck selbst blockiert, zu dem sie lebenswichtig gerichtet sind. Konkrete Vielheit als Objekt(-e) der Ausrich-

tung dieser Tendenz des Menschenlebens verwandelt sich vom Zweck ins Mittel der Rückgewinnung der in der Zentrifugaltendenz eingeschlossenen Lebenskräfte, in einen üblichen Lebenslauf überhaupt, das heißt, in jenen Zustand des Individuums, wenn „die Energie, die früher in untauglichen pathologischen Formen eingeschlossen war, würde jetzt ihren angemessenen Bereich finden“ [Hartschenko, 2006: 79]. (Nennen wir diese außerhalb des Individuums geschehenen Metamorphosen äußere Blockierung oder, was dasselbe ist, Selbstblockierung der Zentrifugalkräfte). Sie wird unserer Meinung nach mit Natur der Zentrifugalkräfte selbst bestimmt;

2) in dieser Richtung der Menschenbewegung blockieren sich die Zentrifugalkräfte nicht nur von außen, sondern auch werden sie gesetzmäßig durch die ihnen entgegengesetzten Lebenskräfte blockiert, die auch in dem Menschen eingeschlossen sind, - die Zentripetalkräfte, aber schon von innen. Die letzten, indem sie als verwandelte Form der ersten auftreten, ändern sich (Prozess des Umschlagens der Quantität zu Qualität). Als Ergebnis verwandeln sie sich vom Mittel für Zentrifugalkräfte in den diesmal in (auf) „dem einzelnen Menschen“ fokussierten Zweck des ganzen Menschen: die Wiederherstellung der „verstreuten“ oder „aufgebauchten“ Individualität als Normalisierung der speziellen Lebensform, die zerstört wird oder wurde.

Im Lebensverfahren des Individuums werden nicht Zentrifugalkräfte von nun an dominieren (auf der graphischen Darstellung der Kurve der Menschentransformation: Rutschen durch die Kurve AB vom Bereich des Punktes C zum Bereich des Punktes B), sondern Zentripetalkräfte (auf der graphischen Darstellung der Kurve der Menschentransformation: Rutschen durch die Kurve AB vom Bereich des Punktes B zum Bereich des Punktes A).

Die Handlung, von einer Ursache ausgelöst, verwandelt sich schon selber in eine Ursache durch die Gegenhandlung der sie ausgelösten Ursache, und die Ursache, die Gegenhandlung in der von ihr ausgelösten Handlung getroffen, verwandelt sich selbst in eine Handlung.

Das Individuum unter „dem Druck“ der Zentrifugalkräfte des Lebens strebte nach der Erreichung seiner Lebenszwecke außerhalb sich selbst. Jetzt wird er, von Zentripetalkräften begeistert und ebenso gezwungen, nach dem Zweck in sich selbst suchen sollen. Wie C.G. Jung schrieb: „In meisten Fällen steht die Sache so, dass der Mensch die sogenannte freie Energie richtig nicht richten kann. Sie folgt ihrer Neigung. Sie fand sie, bevor wir sie im Ganzen von der Anknüpfung zu einer unpassenden Form befreit hatten. <...> Solcher Weise befreit sich die Energie auch aus dieser untauglichen Form, und wir stehen wieder vor dem Problem der freien Energie. In diesem Fall müssen wir auch der Natur daran glauben, dass noch bevor wir mit unseren Suchen begannen, war schon ein Objekt ausgewählt worden, das die günstigste Neigung gegeben hatte [Jung, 1998: 68-69].

Diese Umstände werden eine Ursache sein, die den Menschen veranlässt, sich aus der Abbauphase (Verbreiterung des Zusammengepressten) mittels der Verminderung einer konkreten Arbeit und der Vergrößerung der Intensität einer abstrakten Arbeit in die Synthesephase (Zusammenpressen des Verbreiteten) zu verwandeln. „Das Lebenspendel“ wird in eine andere Richtung schwanken.

So stellen wir im Allgemeinen theoretische und methodologische Grundlagen der Untersuchung von Syndrom des emotionalen Ausgebranntseins (psychische Verbrennung) vor. Wir sind überzeugt, dass theoretische Forschungen und die systematische Arbeit an der Aktualisierung von persönlichen Ressourcen, sowie die Optimierung der Organisationsbedingungen des Mediums der Lebenstätigkeit von Menschen nicht nur zum Aufhören des Prozesses von „Verlöschen des Brennens“, sondern auch zu seiner Umwandlung in ein „produktives Brennen“ beitragen werden und können.

Summary

Strained living conditions in modern society, leading to the appearance of different negative mental states of the personality, in many ways determine

the necessity for the investigation of the phenomenon of psychological (emotional) burned out of people.

"The phenomenon of being burned out is a complicated Mehrebenensymptomatologie of soul loss as a result of permanent psychological tension in emotionally or cognitively complex situations of professional interaction with other people before".

We propose an approach to the study of the syndrome of mental burnout of the positions of the neoclassical Eroläuterung the dual human nature. The essence of unconventional view of the dual nature of human nature after a short run down to this. Man as such has two factors. In a man, so to speak coexist two people - "a man in general" and "one man". These factors are in the dialectic.

"A man in general" is the ability of man as such the fundamental need of human life ever to have in an abstract concrete insensible of it form and to satisfy, but perceived and understood in the vicinity of the individuals of it as something individual of the human race , especially him absolutely similar, but in the same time also it absolutely strange.

- [1] Engels, F. *Dialektik der Natur*. Marx K.; Engels F. Gesamtausgabe B.
- [2] Fromm, E. 1993. *Der Mensch für sich selbst*. Fromm E. *Psychoanalyse und Ethik*. – M.: Republik, (Bibliothek des ethischen Gedankens).
- [3] Fromm, E. 1993. *Der Mensch für sich selbst*. Fromm E. *Psychoanalyse und Ethik*. – M.: Republik.
- [4] Golovaha, I.E., Panina, N.V. 1989. *Psychologie des menschlichen Einvernehmens*. – Kiein: Politizdat der Ukraine.
- [5] Hartschenko, V.P. 2006. *Gleichartigkeit und Verschiedenheit als Menschenfaktoren. Kollektivmonographie: Allgemeine Theorie der Verschiedenheit und Synergetik über Organisation der Systeme*. / edd. Prof. N.M. Soloducho. Kazan: Verlag der Kazan' Staat. Techn. Universität.
- [6] Hartschenko, V.P. 2008. *Einfaches Modell der Menschennatur // Sozialhumanitäre Kenntnisse*, Nr.10.
- [7] Hartschenko, V.P. 2009. *Zur Frage nach den Grundtendenzen des Menschenlebens // Sozialhumanitäre Kenntnisse*, Regionherausgabe.

-
- [8] Jung C.G., *Die Beziehungen zwischen dem Ich und dem Unbewussten*. Jung C.G. Psychologie des Unbewussten / Übers. aus dem Deutschen – M.: OOO «Verlag AST – LTD», «Kanon+», 1998, c. 145.
- [9] Jung, C.G. 1998. *Über die Psychologie des Unbewussten / Übers. aus dem Deutschen*. – M.: OOO «Verlag AST – LTD», «Kanon+».
- [10] Vodopjanova, N.E., Startschenkova, E.S. 2008. *Burnout-Syndrom: Diagnostik und Prophylaxe*. – SpB.: Piter.

Eva Hvizdová

International School of Management ISM Slovakia in Prešov

Religious marketing and its impact on the development of business activities in tourism

Key words: *Religious marketing, business activities, tourism, cultural heritage*

Religious marketing is now becoming popular aspect in the development of a religious tourism and it belongs among one of the most common types of tourism. One of the ways to meet the needs of religious tourism is visiting religious buildings - wooden churches that are in the middle of Slovakia and mostly in eastern Slovakia. They are particularly cultural treasures, which are national monuments and a great cultural heritage of Slovakia. Great importance of these religious and cultural sites is supported by the fact that some of these temples were nominated and on 8 July 2008 listed in the UNESCO World Heritage.

Religious Tourism "*is a part of the cultural - cognitive tourism associated with the traditions of world religions. From cultural tourism it differs by religious motives and its refusal to mark visitors as tourists. It can be seen in the narrow and broad sense*" [Orieška, 2010: 150]. Religious marketing respects the content of above mentioned marketing definition of religious tourism but it goes further and focuses on the implementation of marketing tools in the study area.

In the strict sense it presents participating in the pilgrimage, which are based on participants, worship and pilgrimage place. The place of pilgrimage is understood as a town, city, village or landscape element. It is broadly defined as a form of tourism which participants are motivated to visit religious monuments - churches, cemeteries and cathedrals. In addition to the concept of a religious tourism there have also been included other concepts of religious tourism like religious travelling or religious hiking. Religious tourism is also part of the incentive tourism. Within the broader perception of religious tourism a marketing and promotion of marketing instruments play a pivotal role in the business activities of municipalities as well as private businesses.

Religious buildings like an interesting product of religious marketing

Religious buildings are mainly temples from different periods, cultures and religions. They are the jewels in which in an extraordinary way performances and maturity of individuals are reflected. They represent a comprehensive witness of the development of spiritual culture. In times of social decline temples were not built and in times of ideological or political regimes churches have been mostly cancelled or destroyed. Globally, the sacral architecture is considered to be very interesting area of art which constitutes evidence of complex development of spiritual culture of people. Another general feature of religious architecture is the choice of materials, particularly natural, traditional and modern at the end [Lukáčová, Bašo, Krivošíková, Dohnány, 1996-7: 15].

Wooden churches are among the jewels of cultural monuments in Slovakia. These are sacred buildings, which served and still serve to perform religious rites and also belong to a remarkable expression of folk art. These churches have anonymous authors and are found in areas rich in forests, both on the middle, but especially in northeastern Slovakia. Folk builders in the church expressed the harmony of the soul of man and nature and attempts to break away from everyday life [Sac, 2011].

- The oldest preserved wooden churches date back to the second half of the 15th century and are religious buildings of typical western - the Roman Catholic Church,
- special and unique type of Protestant churches are from the late 17th and the beginning of the 18th century,
- Greek Catholic churches were built from the 17th to 19th century in northeastern Slovakia, in southeastern Poland and western Ukraine.

Based on historical records in Slovakia there were more than 300 wooden churches and to these days there have survived about 50 of them.

Tab. 1: List of wooden churches

1. Matisová (skan. SL)	15. Nová Polianka	29. Hrabová Roztoka
2. Hraničné	16. Ladomírová	30. Ruská Bystrá
3. Lukov – Venécia	17. Potoky	31. Inovec
4. Frička	18. Krajně Čierno	32. Nová Sedlica
5. Krivé	19. Bodružal	33. Kožany
6. Hervartov	20. Vyšný Komárnik	34. Tročany
7. Mikulášová (skan. BK)	21. Nižný Komárnik	35. Brežany
8. Zboj (skanz. Bard. kúpele)	22. Príkra	36. Kožuchove
9. Jedlinka	23. Miroľa	37. Kežmarok
10. Varadka	24. Jalová	38. Vyšná Polianka
11. Hutka	25. Topľa	39. Šemetkovce
12. Korejovce	26. Kalná Roztoka	40. Kurimka
13. Dobroslava	27. Ruský Potok	41. Tvrdošín
14. Hunkovce	28. Uličné Krivé	42. Hronsek

Source: http://www.cabyzant.sk/files/editor/file/dreven%C3%A9%20chr%C3%A1my/dch_sl.pdf

On inclusion of wooden churches into the UNESCO World Heritage List the Committee of the United Nations Educational, Scientific and Cultural

Organization (UNESCO) decided at its meeting on 7 July 2008 in Quebec, Canada.

Tab. 2. Slovak wooden churches on the list of UNESCO

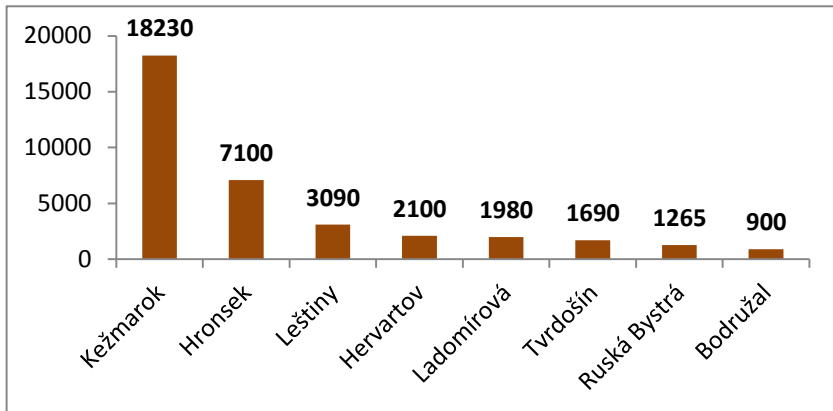
Roman Catholic	Orthodox and Protestant	Greek
Church. of Francis of Assisi in Hervartov	Church in the village Hronsek	Church of St. Nicholas the Bishop in Bodružal
Church of All Saints in Tvrdošín	Church in Kezmarok	Church of Apparition of St. Nicolas the Bishop in Ruská Bystrá
	Church in the village Leštiny.	Church of St. Michael the Archangel in Ladomírová

Source: <http://www.muzeum.sk/dostol/>, own processing

Consumer behaviour in relation to the product - sacral buildings - dimension of visit rate

Based on available secondary data we analyzed selected sacral buildings in Slovakia, it concerned mainly following religious buildings (wooden churches). Obtaining accurate attendance data was not possible because the vast majority of churches does not do direct evidence of visitors, but based on tickets sold it was possible to perform the analysis. In some churches visitor's contribution is voluntary, so the estimation is based on notes of authorized guides.

Fig. 1: Attendance of churches belonging to the UNESCO World Heritage list in 2012

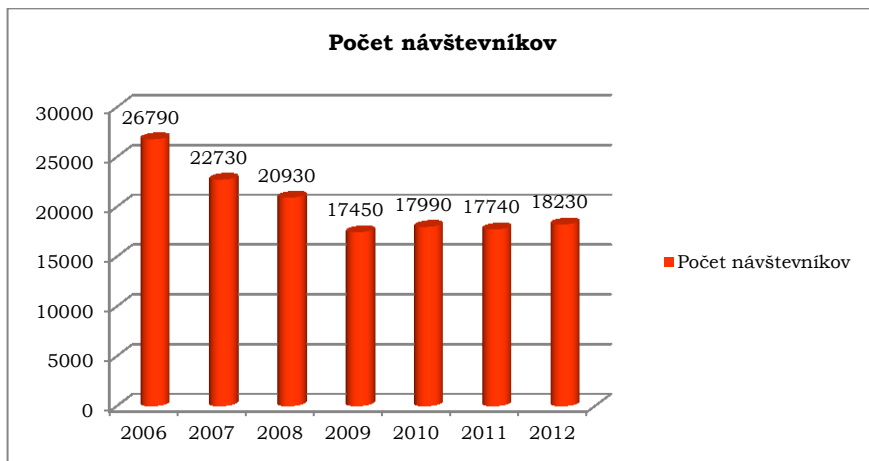


Source: General and parish churches, own processing

Figure 1 shows that most attended from the wooden churches inscribed in the UNESCO list in 2012 was Lutheran wooden church in Kežmarok . The reason of several fold higher visits is that the church is located in the historic town of Kežmarok, where every year many tourists come to visit the church in addition to other attractions such as the museum, Kežmarok Castle and other sights. These sites are also visited by the hundreds of tourists who come to the High Tatras which are from Kežmarok less than 20 km away. The church is displayed in virtual form on the website of the city. The second church with the highest attendance for the year 2012 is the Lutheran church located in the village Hronsek benefiting from good accessibility of this village. Not only the believers come to visit the church, but also tourists whose primary purpose is to visit other major attractions such as Soos - Géczy Baroque castle and moated castle. Hronsek village also has a website where visitors can see all three sites in virtual form. Leštiny church in the district of Dolny Kubin is the third most visited temple of Evangelical churches among those registered on the UNESCO list. According to the church guide church attendance has increased compared

with previous years, when in 2008 about 2,000 visitors visited the church and in 2010 about 2,500 believers and tourists visited it and in 2012 a visit reached the number of 3,090 people. The fourth one is the Roman Catholic Church in Hervartov, which is only 11 km far from the historic town of Bardejov and is also registered in the World Heritage List. The attendance in the following churches was 1,980 visitors in the Greek St. Michael the Archangel church in Ladomírová, 1,690 visitors in the Roman Catholic Church in Tvrdosin, followed by 1,468 worshipers and tourists (180 visitors were foreigners) in the Ruska Bystra Church in Michalovce district. In the village Bodružal near Svidník there is one of the oldest Greek churches, which in 2012 had the lowest attendance among churches inscribed in the UNESCO list. The reason for low attendance was poor accessibility of the village.

Fig. 2: Analysis of secondary attendance data of the Evangelical Lutheran wooden church in Kežmarok in the period of 2006-2012



Number of visitors, Source: own processing

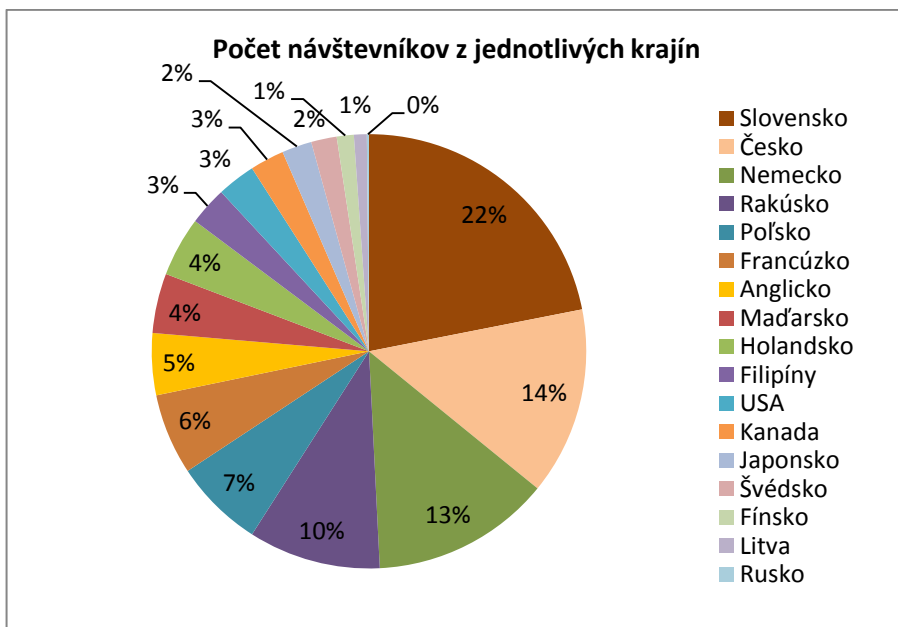
The data in Fig. 2 shows that in 2006 there was the biggest attendance of 26,790 local and foreign visitors of the church in Kežmarok. A year later

attendance fell to 22,730 visitors. Paradoxically, church attendance after listing in the UNESCO World Heritage list declined in 2008 to 20,930 visits. Recession followed in the next year, 2009, when the church was visited by the least visitors – 17,450. We assume that the low church attendance was largely influenced by the financial crisis. Since the year 2009 this church recorded the highest attendance of 18,230 in the year 2012. Based on the results of the analysis, the church attendance in Kežmarok has not been increased after its entry into the World Heritage Site, though this church has become more visible both at home and abroad.

The annual visit of domestic and foreign visitors is ranging from 400 to 500 visitors to the churches in villages Varadka, Fricka and Krivé near the town Bardejov. In other villages as Lukov - Venecia, Jedlinka and Nižná Polianka the churches are annually visited by about 500 to 600 domestic and foreign visitors. There come more than 600 visitors to Hervartov and Tročany churches a year. Churches of the villages Mikulášová and Zboj have been moved and are now part of the open-air museum in Bardejov Spa. Open-air museum and also churches placed there were visited by 18,212 visitors in the year 2012.

FIG. 3 shows that most visitors were Slovak nationality, followed by the Czechs, Germans, Austrians, Poles, the French, the British, the Hungarians and the Dutch. These percentages are applied to a particular church in Trocany, but in the words of church administrators approximately the same structure of visitors attended all churches.

Fig. 3: Number and nationality of church visitors in Tročany in year 2012



Number of visitors from these countries: Slovakia, the Czech Republic, Germany, Austria, Poland, France, UK, Hungary, the Netherlands, Philippines, USA, Canada, Japan, Sweden, Finland.

To improve the business environment for tourism we propose these measures particularly concerning the religious marketing:

- to allocate funds from the Ministry of Culture and European funds for the restaurant business and promotion,
- to place a short TV spot on television in order to increase awareness of the wooden churches,
- to motivate editors to publish articles about wooden churches and provide readers with more information,

- to create a separate website for the detailed characterization of these temples with the current contact to competent church administrators or to set offer for organized trips to individual churches,
- to create an advert for a website that would be included in other pages
- to place billboards of sufficient size with a map of these sites and their description near the towns and districts where these churches are located,
- to create promotional materials and place them in a network of tourist information offices across the country,
- to place promotional materials on wooden churches in the travel agencies and motivate them to create products (pilgrimage) - wooden path for domestic and foreign visitors,
- to initiate the incorporation of information about churches in school curricula and also to the individual book publications,
- to promote an opportunity of non-traditional marriages in wooden churches,
- to invite schools from all over Slovakia to visit temples,
- to hold solemn Masses there,
- to organize concerts of folk or jazz music there,
- to organize thematic performances on individual religious holidays to hold retreats and youth meetings in the wooden churches, which will be linked with tourism, due to the fact that most churches are found in nature.

Conclusion

In the past, travelling was determined mainly by religious motives. The first travelers were pilgrims who traveled to places of spiritual enjoyment. **4** In these travels they sometime used tourism services. Today the situation is reversed. The business of tourism is not easy, but Slovakia has all the prerequisites for its development, particularly in terms of primary supply. Secondary offer is in the competence of business sphere. It is possible to succeed in domestic and international competition in tourism by

implementation of country's resources, drawing potential financial contributions from the European funds as well as the Slovak Ministry of Culture funds and proper use of tools of religious marketing mix and quality management of human resources.

The aim of this article was to highlight the growing concerns of the modern phenomenon of entrepreneurial activities in the field of marketing in relation to religion. This article is a part of the solution of grant project DCCORPORATION Washington / USA: Reg. č.WDCC-USA/02.11/02

This article is a part of the solution of grant project D.C. CORPORATION Washington / USA: Reg. No.WDCC-USA/02.11/02

Summary

In the past, people were travelling mainly for religious purposes. The first travelers were pilgrims who traveled to places of spiritual enjoyment. In these trips, tourism services were used only partly. Today the situation is reversed. The business of tourism is not easy, but Slovakia has all the prerequisites for its development, particularly in terms of primary supply. Secondary offer is in the business sphere of competence. It is possible to succeed in domestic and international competition in tourism industry by defining opportunities of a country, drawing potential for financial contributions from the European funds as well as from the Ministry of Culture, with the proper use of tools of religious marketing mix and quality management of human resources.

The aim of this article was to highlight the growing concerns of the modern phenomenon of entrepreneurial activities in the field of marketing in relation to religion.

Literatúra

- [1] Bašo, M. a kol. 1996. *Sakrálna architektúra na Slovensku*. Komárno: KT Komárno.
- [2] Borovský, J. – Smolková, E. – Niňajová. 2008. *I. Cestovný ruch trendy a perspektívy*. Bratislava: Iura Edition.
- [3] Božová, J – Gutek, F. 1997. *Drevené kostolíky v okolí Bardejova*. Bardejov: SAJANCY.
- [4] Ck Byzant. Pútnické zájazdy a drevené chrámy.[online].2013[cit. 2013-04-10]. Dostupné internete:<[http:// cabyzant.cesys.org/files/editor/file/dreven%C3%A9%20chr%C3%A1my/dch_HN](http://cabyzant.cesys.org/files/editor/file/dreven%C3%A9%20chr%C3%A1my/dch_HN).
- [5] Dudáš, M. – Gojdič, I. – Šukajlová, M. 2007. *Kultúrne krásy Slovenska. Drevené Kostoly*. Bratislava: Dajama.
- [6] Dudáš, M.- Jižoušek, A. 2010. *Drevené kostoly, chrámy a zvonice na Slovensku*. Košice: JES.
- [7] Dvořáková, V.2009. *Kultúrne Krásy Slovenska- Svetové kultúrne dedičstvo UNESCO*. Bratislava: Dajama.
- [8] Jakubíková, D. 2012. *Marketing v cestovným ruchu*. 2.vyd. Praha: Grada Publishing.
- [9] Kállay, K – Gavenda, M. – Dudáš, M. – Dudáš. M. 2009. *Chrámy*. Bratislava: Ikar.
- [10] Lukáčová, E. – Bašo, M. – Krivošíková, J.- Dohnány, B., A kol. 1996. *Sakrálna architektúra na Slovensku*. Komárno: Vydavateľstvo KT Komárno.
- [11] Nízka, H. 2007. *Aplikovaný marketing*. Bratislava: Iura Edition, s.r.o.
- [12] Oriška, J. *Služby cestovného ruchu*. Bratislava: Mladé letá. 2010.
- [13] Sacr, *Drevene kostoly*. In Slovakia travel. [online]. 2011 [cit. 2013-01-15]. Dostupné na internete: <[http:// www.slovakiatravels.com/sk/co-vidiet/drevene-kostoly.html](http://www.slovakiatravels.com/sk/co-vidiet/drevene-kostoly.html)>
- [14] UNESCO. Bratislava: MK SR [online]. [cit. 2013-04-05]. Dostupné na internete: <<http://www.culture.gov.sk/posobnost-ministerstva/medzinarodna-spolupraca/multilateralna-spolupraca/unesco-103.html>

Miroslav Kmec

VŠMP ISM Slovakia v Prešove

***Post-modern society and the potential
consequences of globalisation
on the young generation***

Key words: *Globalisation. Individualization. Young generation. Youth sub-culture*

Introduction

Globalisation can be seen as an ongoing process that precedes the cultural and economic path of vast majority of the world population. Young people generally look for their place in the trajectory of society. Currently, they have almost unlimited opportunities to choose their particular lifestyles and to direct their priority efforts. The situation in globalisation gives them plenty of space to inner fulfillment. Thus also manifestations of advanced individualization can be implemented in socially undesirable areas such as increased crime, various types of addiction, etc. The young, who become the engine of sub-cultural changes and globalisation, play a specific role in those processes from the perspective of a new generation. Globalisation process affects people's lives through culture, emotions, but also via the formation of identity. Young people often get into situations where they are forced to face the process in question and address the issue of their status and integration into society through individualization.

Process of globalisation

Globalisation is one of the most frequent terms now, and we can simply say that it represents a new type of civilization of the third millennium, which is reflected in almost every aspect of life. This concept has had no universal content and thus can be dealt with very flexibly. The present phenomenon not only affects the performance and behaviour of the individual, but society as a whole and accompanies us at every turn. It carries many positive and negative aspects, while the man is indirectly forced to confront them in the real environment.

There are following basic features of globalisation process, described by Ondrejškovič, P. in his book interpreting ideas from Ulrich Beck works [Ondrejškovič, 2009: 116-118]:

1. Global expansion of international trade and the emergence of the global financialmarket;
2. Advances in information and communication technologies;
3. The growing power of multinational companies;
4. The principles of democracy and claims for the human right
5. legislation;
6. Multiculturalism;
7. Development of international policy, corporations and organisations;
8. Addressing issues of a cheap workforce and capital which becomes more expensive;
9. Issue of poverty and its solution;
10. Global environmental threads;
11. Trans-cultural and trans-religion issues.

Kudláčová, B. states that this process occurred as a result of changes that have occurred in the field of informatics, information technology and new possibilities of communication. These changes triggered a real cultural revolution. Options such as communication via email, internet or mobile

phones provide an unlimited global communication. The electronic revolution brings with it a number of changes influencing economy of individual states, their social structures and inclusion of all nations into one world [Kudláčová, 2007: 163-164].

Urban L. states that the first theorist of globalisation is Pierre Teilhard de Chardin, who dealt with the vision of planetary unification of mankind. De Chardin argued that automation can contribute to creative thinking of a man and the media can contribute to better mutual understanding. It was a very optimistic concept, which was established on the basis of faith and Christianity [Urban, 2008: 86].

We can say that this process affects the future of every individual to such an extent that he is forced to confront problems in open combat and address the uncertain future.

R. Toth argues that the process of globalisation is the new redistribution of the world, which takes place on the basis of economic goals without exploitation of a territory. It is called the regionalization of the world, thus splitting the world into regions, groups of states and also parts by certain common factors. They can be combined by their common economic level, production, economy, political orientation, religion, common language and common economic boundaries [Toth, 2005: 130].

Globalisation brings many problems of global nature of various kinds and it is not the problem only of the individual, but it becomes a common fate of all the inhabitants of this planet.

Tokárová A. argues that globalization is contradictory and in its course and in its consequences there are negative and positive aspects, which are interconnected. On the one hand, it accelerates development in areas such as science, politics, culture, economy and on the other hand it brings other types of problems such as global or regional crises, errors or misunderstandings or ecological disasters. Daily at geographically remote sites, new social, technical, medical and other discoveries emerge that contribute to the improvement and enhancement of human life [Tokárová, 2009: 164].

Urban L. considers decomposition of all that is traditional as a consequence of all that is current and individual to be the significant feature nowadays. The main issue of postmodern society becomes question of self-identity and the search for self. It means a design of own individual lifestyle and creation of own luck and destiny.

Postmodernism as a school of thought rejects a uniform and universal conception of the world and replaces it with particularity, individuality and diversity. It seeks to highlight the emotional part of the personality. The role played by a small social group over the last two centuries has changed thanks to the formation of an anonymous mass society. Intimacy, which was characterized by small social groups, was surpassed by the pomp of artificial social units. An individual can respond to this situation in the form of [Urban, 2008: 170-171]:

- a) tightening to oneself and self-realization;
- b) getting into virtual reality and escaping into dreams,
- c) being in highly specialized special interest groups.

This way of life can also lead to extreme individualism and the main point of interest of a man becomes himself. This leads to extreme selfishness, narcissism and indifference.

Ondrejškovič P. argues that youth do not play small role in the process of globalisation and are the bearer of its thoughts. It is inextricably linked with supporting characters such as the emergence of youth subcultures, increase in crime, tourism or global military policy, as soldiers are mostly members of youth [Ondrejškovič, 2009: 118].

Youth is a very difficult subject to changes that are associated with this process as they are trying to find the right lifestyle, place, to form a correct opinion and to confront new situations that arise due to this phenomenon.

In this critical age it is the role of parents in partnership with educators to find the right approach to solving the problems with which young people meet, try to take their work in hobby groups, get them for sport, music, art, etc.

Gluchmanová M. - Gluchman V. draw attention to the fact that in this age the young people tend to ignore the positive examples in the figure of educator or parent more frequently. This age is associated with all that is brash, aggressive, defiant, experience with the first cigarette, tasting alcohol, drugs. Young people are often the interface and look for your new identity in the characters from the television screens of the fashion world, showbiz, helping them to shape the values and behaviour [Gluchmanová, Gluchman, 2009: 190].

The situation in globalisation gives them the possibility to search for their own identity and their own individuality of expression. Youth as a globalisation phenomenon is specific concomitant of this process. At this age, young people are very vulnerable and in need of emotional support from parents. The current modern society is trying to redefine the concept of family.

Kunák S. points out that the current society considers to be modern the issues of a family previously seen as pathological. We conclude that, at present, disappear traditional quality and value of traditional families. Currently there are looser ties between partners. Family is the rendering of some media as an obstacle to achieving happiness, success, self-realization. In Western European countries for the last forty years declines number of marriages, births and divorces and arises growth and increase of families in which only one parent cares for a child. The whole European community (and family) passes from the industrial to post-industrial period [Kunák, 2007: 16-17].

A short section of the beginnings of globalisation

Giddens perceives the process as a "change in space and time." Globalisation is defined in terms of " ...the intensification of worldwide social (underlined PO) relationships, ...through which " ...will link together distant places, so that events in one place become marked by the nature of the events that took place at a distance of many kilometers and vice versa [Giddess 1995: 85], [Ondrejkoč, 2009: 121-122].

Tokárová A. argues that the origins of globalisation are widely expressed until the late 20th century, although signs of a global nature began at the end of 1960s - the years when there grew awareness of the global crisis threat to humanity [Tokárová, 2009: 155].

We can say that the origins of globalisation could be dated back much earlier, since colonization.

S. Hill J. states that the transfer of technology and foreign invasions in international cultures had already taken place hundreds of years and begun by European colonization in the 16th century and continued by industrial revolution in the 18th and 19th century. Modernization of production began to manifest itself in many countries as scientific and technological advances and, consequently, began to increase living standards. The term Americanization has become virtually synonymous with Westernization. Hollywood films began to dominate the world market share in Europe of 70% and over 50% in Japan. British music, Italian fashion, French cuisine and culture known as McDonald's and Coca - cola culture have a reputation spreading throughout the world and in many developing countries some European expressions have become legalized [Hill, 2009: 14].

Positive and negative aspects of globalisation

Globalisation in its history and in its consequences carries negative and positive aspects. These overlapping aspects affect our planet.

Tokárová A. states these largely positive consequences and manifestations of globalisation [Tokárová, 2009: 164-168]:

1. independence of individuals and groups from the information sources,
2. rapid dissemination of information without boundaries and limitations,
3. availability of world science, libraries, museums, archives and so on,
4. education, self-realization, freedom of entrepreneurship,

5. development of multiculturalism and emerging intercultural cooperation and tolerance,
6. exploring the differences in values and ideological philosophy of religions and cultures, etc.

Although this phenomenon affects our lives in many aspects, it cannot be avoided or stopped, regardless of whether globalisation consequences are positive or negative not only for adults but especially for the youth. The highest risk group is mainly young people who are at a much greater tendency to succumb to their negative impact, because young people can be more easily influenced and manipulated.

Ondrejkovič P. notes that the global extension of schooling has the effect of prolonging childhood as well as the youth. In the process of globalisation of the young persons, it concerns notably the individualization of a young man [Ondrejkovič, 2009: 120].

According to Tokárová A., we consider these negative aspects: [Tokárová, 2009: 164-168]

- Globalization and especially economic megapolicies of some world or continental institutions absorb national policy promoting global interests and respecting the logic of the market.
- Economic interests take precedence over social principles in such way that monopolistic position of national corporations allows them to dictate goods and services and also their subcontractors.
- Globalisation also brings a new war of conquest of the territory, and in particular the economic markets of the former socialist countries.
- There is a struggle for new markets, increased demand for raw materials causing environmental consequences.
- Despite the many restrictions, the exploitation of child labour is increasing, although there is an international legal document on the agreement and the Rights of the Child and every year 1 million children get involved in the sex market.

- Another problem is the “brain drain” from economically weaker countries into an economically strong ones, which leads to a massive loss of investment into education there.
- Globalisation is often spread as Americanization of lifestyle, eg. 99 % of the films is produced by the U.S.
- Big demoralization impact includes multimedia and communication means, for example. internet as the main source of pornography, erotic but also child pornography, etc.
- A major role is played by the media, and especially television in politics and social life, forming ideology of fictional world - "virtual reality" and this consequently affects and distorts consciousness of recipients.
- It frequently leads to violence in the family and in social intercourse, and one reason is that in the mass media and especially on television programmes and in movies the predominant pattern and model of behaviour is the one of a person with physical force and ruthless self-assertion. The ethical values are being forgotten and selfishness, wealth, and fame come to the foreground in the human behaviour.

Urban L. argues that globalization cannot be seen as a process that cannot be influenced, because this process like culture is a human creation. He believes that every individual and society depends on how it will be construed such as a threat or an opportunity and a challenge. It is a fact and it cannot be ignored [Urban, 2008: 89].

"The current theory seeks to solve the puzzle, suggested by J. F. Lyotard as a "classic" example of a lifestyle of postmodern era man. A man listens to reggae, watches for western, eats lunch at McDonald's, for dinner he can eat the local specialty, using the Paris Eau de Toilette water in Tokyo and wearing "retro" clothes in Hong Kong" [Słušná, 2006: 77].

Kunák S. argues that the current youth does not respond to technical progress unilaterally dismissive. Independence and creation of own pat-

terns of life are becoming the trend for the young. Subculture of youth, young fashion, value systems, ways of working and partner communities are developed. Youth falls outside the traditional environment and looks for a place in informal groups [Kunák, 2007: 23].

Globalisation is a phenomenon that unites and divides us, but nevertheless affects our daily lives in every corner of the world.

This paper is a part of the research project of the Grant Agency: Washington DCCORPORATION / USA Reg. No. WDCC-USA/02.11/02 Business in the new economic and social conditions.

Summary

The phenomenon of globalisation brings new possibilities of manifestations of individualization, which is implemented in the transformation of values, beliefs, attitudes, lifestyles and finding a place in society. The article emphasizes the relationship of youth to society, family, consumerism and manifestation of individualization within the frame of globalization. The effects of globalization and the subsequent individualization are characterized by the positive and negative manifestations (in the creation of youth subcultures and growth of social-pathologies phenomena). Factors such as social services and counseling, family, school, after-school facilities may have its positive impact on creation of a positive value systems and attitudinal orientation of the young generation.

References

- [1] Carr-Greeg, M., Shale, E. 2010. *Pubertáci a adolescenti průvodce výchovou dospívajících*. Praha: Portál.
- [2] Džupková, H., Pešeková, M., Kotek, T. 2006. Aké bude 21. storočie v Európskom priestore? In *Medzi modernou a postmodernou II. Partikularita a univerzalita človeka a spoločnosti, Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Prešov 16.-17.február 2006*. Prešov.
- [3] Feber, J. 2006. Jednota hodnotového systému a univerzalita človeka. In *Medzi modernou a postmodernou II. Partikularita a univerzalita*

- človeka a spoločnosti, Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Prešov 16.-17.február 2006.* Prešov.
- [4] Gluchmanová, M., Gluchman, V. 2009 *Profesijná etika učiteľa*. Brno: Tribun EU.
- [5] Gulová, L. 2011. *Sociální práce. Pro pedagogické odbory*. Praha: Grada.
- [6] Hájek, B., Hofbauer, Z., Pávková, J. 2008. *Pedagogické ovlivňování volného času, Súčasný trendy*. Praha: Portál.
- [7] Hanzélyová, L. 2006. Reflexia fenoménu globalizácie v postojoch a názoroch študentov stredných odborných škôl In *Medzi modernou a postmodernou II. Partikularita a univerzalita človeka a spoločnosti, Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Prešov 16. - 17.február 2006.* Prešov.
- [8] Hill. S. J. *International business. Managing Globalization*. 2009. University of Alabama at Tuscaloosa: SAGE.
- [9] Hodkinson, P. 2002. *Goth: Identity, style and Subculture*. New York: Oxford.
- [10] Klenovský, L. 2006. *Terénna sociálna práca*. Bratislava: Občianske združenie: Edícia sociálna práca.
- [11] Kmec, M. 2009. *Mládež ako subkultúrna skupina v globalizovanej spoločnosti*. Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove.
- [12] Kmec, M. 2009. *Úvod do sociológie výchovy (Učebné texty)*. Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove.
- [13] Kudláčová, B. 2007. *Človek a výchova v dejinách európskeho myslenia*. Trnava: Pedagogická fakulta TU v Trnave
- [14] Kunák, S. 2007. *Vybrané možnosti primárnej prevencie negatívnych vplyvov na deti a mládež*. Bratislava: Iris.
- [15] Lachytová, L. 2011. *Sociálna patológia (učebné texty)*. Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove.
- [16] Martinek, Zdeněk. 2011. *Agresivita a kriminalita školní mládeže*. Praha: Grada.
- [17] Michančová, S. 2009. *Vybrané kapitoly zo sociálnej psychológie*. Prešov: Prešovská univerzita v Prešove, Gréckokatolícka teologická fakulta.
- [18] Mecháček, L. 2009. Mládež. In *Stručný prehľad sociológie*. Bratislava: Enigma.
- [19] Oberuč, J. 2006. Zhoršovanie správania detí a mládeže môžeme eliminovať aj kvalitnou výchovou: In *Medzi modernou a postmodernou II.Partikularita a univerzalita človeka a spoločnosti,*

- Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Prešov 16.-17.február 2006.* Prešov.
- [20] Oláh, M. a kolektív. 2009. *Sociálna práca – vybrané kapitoly z dejín, teórie a metód sociálnej práce.* Bratislava: Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety.
- [21] Ondrejko, P. 2009. Globalizácia, jej dôsledky a nové pohľady na spoločnosť. In: *Stručný prehľad sociológie.* Bratislava: Enigma.
- [22] Ondrejko, P. a kolektív. 2009. *Sociálna patológia.* Bratislava: Veda.
- [23] Peters, S. 2011. *WWW wij willen weten deel 40: Gothic.* Arnhem: Ellessy Jeugd.
- [24] Procházka, M. 2012. *Sociální pedagogika.* Praha: Grada.
- [25] Schavel, M., Oláh, M. 2010. *Sociálne poradenstvo a komunikácia.* Bratislava: Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety.
- [26] Schavel, M. a kolektív. 2010. *Sociálna prevencia.* Bratislava: Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety.
- [27] Slušná, Z. 2006. Hybridácia ako výrazový princíp globálnej ekumény In *Medzi modernou a postmodernou II. Partikularita a univerzalita človeka a spoločnosti, Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Prešov 16.-17.február 2006.* Prešov.
- [28] Smolík, J. 2010. *Subkultury mládeže. Uvedení do problematiky.* Praha: Grada.
- [29] Tokárová, A. a kolektív. 2009. *Sociálna práca. Kapitoly z dejín, teórie a metodiky sociálnej práce.* Prešov: Filozofická fakulta Prešovskej univerzity AKCENT PRINT- Pavol Šidelský.
- [30] Tóth, R. a kolektív. 2005. *Úvod do politických vied.* Bratislava: Smaragd pedagogické nakladateľstvo.
- [31] Urban, L. 2008. *Sociológia trochu jinak.* Praha: Grada.

Jiří Koleňák, Lucie Koleňáková

Karel Englis College

Management of Companies in Conditions of Eastern Europe Countries and Russia – Barriers and Challenges

Key words: *activity of enterprises, international market, intercultural management, qualifications, differences in approaches, countries of Eastern Europe and Russia*

Abstract

Barriers to Czech businesses operating internationally mainly include a lack of knowledge and technical background regarding the environment the countries where a business interest exists. This mainly requires the ability to handle conditions of inter-cultural management. **The aim of this article** is to define the theoretical basis of the culturological concept of a company, to draw attention to certain basic differences in approaches of countries of eastern Europe and Russia, which seem to be common for Czech entrepreneurs to realize business contacts. **The methodology of resolution** is founded on background research of key theoretical sources and practical experience and outputs gained within the framework of international contacts with these countries. The research and conclusions relate to resolution of a project resolved through the program “Human Resources Development” with the priority “Development of Life-long Learning”, the aim of which is to increase qualification of academic and

research workers in the area of business management, and to consequently introduce this information into practice.

Introduction

Forming one of the priority areas of the Czech Republic's strategy is the activity of companies of the Czech Republic on international markets. Not all areas hold the same level of interest for Czech companies doing business internationally. Lately the opinion has prevailed that in their international enterprising, companies should be concentrating more on the markets of Eastern Europe and Russia, which seem to present a significant opportunity for them. One of the major barriers to this activity is mainly the lack of technical expertise of companies. This concerns the lack of knowledge of the local customs relating to practical and financial management, corporate culture, conditions for doing business, tax requirements, and problems and implementation of business activities.

In this article, we aim to define the theoretical basis of the culturological concept of the company. We address certain differentiations of the countries of Eastern Europe and Russia, which stem from their culture, and may directly or indirectly influence the success of business negotiations and transactions. In conclusion, we present results of a two-year project resolved within the framework of the European Structural Fund (ESF), which aimed at increasing knowledge of academicians and explicitly, of business and entrepreneurial subjects in the area of intercultural management.

Theoretical bases

The culturological concept of the company mainly means the specific methods of interaction and communication between people. It refers to the principles, rules and social norms influencing and regulating mutual cohabitation in a certain community. This concept is valid in relation to the enterprise, but will also be valid in relation to the wider surroundings, as

well as abroad. Intercultural management in our opinion must start from this concept.

The origin of culture may be given [Nový, 1996].

1. by spontaneous consequence of natural negotiations of company employees, stemming in part from personality and individually differing characteristics of employees, and in part from external rules and conditions influencing their working behavior.

2. as the result of systematic and purposefully oriented activities of managers.

This always concerns three hierarchies of an organized level [Schein, 1989]

- basic life impressions are always individually different, and stem from age, attained work and life experience, technical orientation and attained level of education, family upbringing, current family background and inborn characteristics of personalities such as talents or temperament,
- the rules of working and social behavior may occur spontaneously as informal social standards, or entirely on purpose, with clear aim or more or less exact characteristics of working positions and roles, forming an internal structure and regulating the internal functioning of the company,
- symbolically, i.e. in briefly defined aims and basic principles, such as logo, company colors, uniforms, rewards, company anniversary celebrations, mutual addressing, stories and anecdotes regarding company events.

There exist plenty of research projects dealing with the differences of individual national cultures. Perhaps the most extensive of these was performed by a Dutch man, Geert Hofstede. Originally an HR director, he attempted to attain cooperation amongst 64 national branches of IBM. Hofstede (1983) describes five dimensions, in which national cultures differ:

- Power Distance Index

- Individualism
- Masculinity
- Uncertainty Avoidance Index
- Long-Term Orientation

From comparing the results, one can see that each of the researched national cultures has a different understanding of values. In practice, this leads to the fact that each national culture will consider as appropriate absolutely differentiating approaches towards other people and towards work tasks. From this viewpoint, national culture is often a significant barrier to cooperation, which would otherwise be very beneficial. We look at how it is possible to handle such cultural differences.

The position and meaning of management has always been bound to the condition and development of social relationships. Managers must be capable of negotiating in varying economic, political and cultural environments. Management isn't limited by national borders. Managers who constantly fail to follow changes in the global environment or in their work, forget about specific characteristics of the environment probably achieve only very marginal success. They may generally use three possible approaches: ethnocentric, polycentric and geocentric.

The ethnocentric approach is the provincial conviction that the best working procedures are those used in one's own country. Based on this approach, managers are convinced that people abroad do not have the necessary skills and experience to make good decisions. They will not trust employees located abroad in basic decisions or in technology.

The polycentric approach is founded on the opinion that managers in a given country abroad know work procedures necessary for business the best. Managers who apply this approach regard all operations abroad as something different and hard to understand. They therefore let their branches be independent, so that their managers could function to the best of their abilities.

The geocentric approach is given by the fact that managers aim towards using the very best existing approaches, because they believe that it is important to uphold a global view both in company management within a given country, as well as in various branches abroad. The majority of decisions are accepted from a global perspective, the best practice is sought after without regard to its country of origin.

The geocentric type corporate culture [Nový, 1996] represents using specific features of individual national cultures in the interest of a single common culture. This then represents an integrated unified culture, which is not the result of dominance, but of purposeful and effective engagement of all regional components of an international company. The reason is the process of globalization of economic processes and modern trends in the area of management. The meaning of intercultural competence is growing, such as the capability of a worker to handle the demands of work in an international team, and in a different cultural environment.

Misunderstandings occur because people consider their own cultural patterns as being valid anywhere and natural. Every manager must learn to perceive a person from another culture only as simply different, and to not judge his/her values by the manager's own value measures.

Intercultural communication requires handling three basic phases of this social skill:

1. realizing cultural differences,
2. gaining knowledge about another culture
3. personal experience with active communication.

The importance of business, economic, and technical cooperation with those abroad is a fundamental condition for functioning of the Czech economy, upon its limitation in both scope and natural resources. Therefore it is useful to develop foreign trade, which however must rely on intercultural management, including knowledge of communication, internal conditions of partners and their culture.

Basic differences in approaches of countries of Eastern Europe and Russia influencing business contact

As it was already stated in the article, intercultural communication, in its first phases, requires realization of cultural differences, and the gaining of knowledge about another culture. We'll briefly point out the local customs of the countries of Eastern Europe and Russia, which just might play an integral role in business contacts, as entrepreneurs in the Central European environment have learned. Geographically, Eastern Europe encompasses the countries of the Ukraine, the European part of Russia, Belarus and Moldova; also, small parts of Azerbaijan, Georgia, and Kazakhstan extend into Europe. During the Cold War, the European satellite states of the USSR were inaccurately (in terms of geography) called Eastern Europe. The result of this often includes as countries of Eastern Europe even the so-called Baltic states (Estonia, Latvia and Lithuania). In addition, it is possible to also add determination in the ethnic, language and cultural senses, according to which it is possible to consider as Eastern Europe even the areas of Europe where Slavs live (see wikipedia).

Russia

The culture of business negotiations, mainly in regions, is still a jumbled European-Soviet approach, and in certain locations, it is even a Muslim-Oriental approach. Negotiations, which are often complicated by various bureaucratic limitations, are often difficult ordeals, requiring patience, purpose and selection of a business partner in the region with close contacts to administrative bodies (a certain "insurance" of safe trade and protection from extortion (rackets). The possibility of concluding an agreement right after the first meeting may be considered as very unlikely. Of course for the newly arriving generation of businessmen, it is possible to see a return to rationalization, which even appears in the way the business meeting is held. Long-term personal contacts, founded upon mutual trust, significantly decrease the danger of improper practices.

In the business meetings in today's times, we may most frequently get into contact with businessmen, who form the current entrepreneurial sphere, formed mainly from the ranks of entrepreneurs, representative of financial-industrial groups, oil, gas and export companies. It is typical for them to be well-traveled, they have an understanding of the offer and they are no stranger to the Anglo-Saxon negotiating style. For these people, logical and conceptual thinking and a pragmatic approach to resolving the problem prevail. Here, one can also expect formal authority of the delegation leader, and it is necessary to respect the hierarchy of one's Russian counterparts. It is not recommended to develop pressure on the partner, but rather to provide him with time. Agreements drawn up in writing carry heavy weight. Meetings are conducted in Russian (mainly amongst the older generation), whereas for the younger generation, knowledge of two world languages is no exception. The business card has great importance in the business meeting, addressing people using their academic title, as opposed to Central European customs, is used from the level of a doctorate in science and above. It is not possible to underestimate the business partner, since the vast majority of entrepreneurs have university education, experience in management functions, very good knowledge of local conditions, and the capability of thriving therein. Russia is a state with many nationalities with a palette of widely varied cultural, ethnographic, and historical traditions. For these reasons, as well as with regard to the demographic aspect, it is not possible to assess in one lump sum the working habits of the citizens of the RF. Plenty of motivation exists for the new management mainly in the private sector to work many hours overtime (here too we can find workaholics). Interpersonal relationships: In the supervisor-subordinate relationship, stiffly authoritarian rules apply, which of course does not exclude the potential for very informal relations amongst employees, including social celebrations right at the workplace. Superiority is sometimes made apparent even during negotiations with a foreigner, if the partner is of a lower rung on the company ladder. In public locations, it is often possible to meet with people who have a "watchdog

complex” - gate watchers and receptionists, security guards, secretaries, who don't hold much power, but try to make you think they do. Another quirk is the true passion for celebrating holidays of all kinds. The scale of values is analogous with European traditions - one's family, children and health are the most important. In terms of their relationship with nature and the environment, indifference persists. The value of time is understood differently than in Central Europe. This somewhat more benevolent relationship of Russians towards time appears here not only in personal punctuality/tardiness, but also in official situations, such as the working period, office hours or mass transit timetables. But punctuality is expected from European partners, because in Europe it is a part of cultural traditions and business customs. When planning a term of a meeting in large cities, it is therefore necessary to take into account the transportation factor, and plan for a reasonable (around 1 hour) reserve in time.

The Ukraine

The local customs are getting ever closer to normal European standards, especially amongst the younger generations. In other people, certain customs from periods gone by may still live on, so one must expect that a positive interpersonal relationship may be more important than the written word. Also expect a certain level of unreliability - ex. even in terms of punctuality - sometimes with the effort to take advantage of a partner. As far as language goes, certain members of the younger and middle-aged generation have a handle on English, and sometimes with remarkable proficiency. In general of course - and especially outside of the center - it is necessary to speak at least Russian. Knowledge of Ukrainian is best, mainly in the western parts of the country. If we speak Russian here, it's a good idea to excuse ourselves, pointing out that we don't know Ukrainian - then as a rule the hosts switch to Russian without any problems.

Belarus

For a foreigner here, certain formal measures apply that relate to a visit to the territory of Belarus. By law, it is necessary to declare one's visit to the local department of the militia within three working days from crossing over into Belarus. If being accommodated, responsibility for registration with the authorities automatically falls to the subject/person providing accommodations. Upon arriving in one's own car, the foreigner here is required in this country to request the issuance of a Belarusian driver's license if he is to remain in the country for longer than 3 months. Within three months, foreigners need only present an international driver's license, or the driver's license of the appurtenant country, which however must correspond to the Vienna Convention of 1968 on Road Traffic. Foreigners arriving here temporarily are required within ? days to register at the passport and visa services office (OVIR) of the district police office. In the event of a stay for shorter than three days, whether it be working days or working holidays, and one leaves Belarus in the precisely defined term, registration is not required. Registration of a foreigner to stay within 90 days is subject to a fee, whose amount depends on the decision of the City Executive Committee. Specific rules also apply in the exchange of currency and the regime of import and export of funds. One of the local customs that stands in contrast to some republics of the former USSR is the rather stringent upholding of times for gatherings and meetings; a maximum of five minutes is acceptable without having to excuse oneself. During introductions, it is appropriate to present the partner with a business card in either Belarusian or Russian, but English business cards don't represent any barrier. When addressing them, it is common to use the first name and the name of the father (patronymic name) „otčestvo”. For Czech businessmen, a rather uncommon thing may occur, where Belarusians begin using the familiar form of address already at the first meeting. During meetings, the younger generation negotiates in a fully European manner. In the vast majority of cases, Russian is the language used for negotiating and com-

municating. Upon previous explicit agreement with the partner, it is possible to communicate in either English or German. We recommend carefully verifying the data on the partner and the company, if it doesn't concern a previous long-term contact. The local market is rife with enthusiastic people wanting to strike "big deals", but do not have the necessary financial or other material conditions, and they feel that the foreign partner will be bringing all that along with him. Many don't have the basic economic knowledge, and they haven't properly justified their projects economically. They best establish personal contacts sitting at the table during informal negotiations. Working lunches normally lasting about two hours usually begin around 1:00 p.m. - 3:00 p.m., with a working dinner usually beginning at 7:00 p.m. The course of consumption is accompanied by regular toasts, it is expected from hosts to give a toast to perspective cooperation, to the partner, his wife and family. Toasts are seldom brief and are always a demonstration of one's gift of eloquent speech. A simple Czech "here's to health" could be considered insincere. Everyone drinks at the command to so do, and it is most frequently local high-quality vodka. It is not out of the ordinary that after a certain period of cooperation, the business partner is invited to visit the Belarusian's cottage and their sauna. This environment often hosts some of the largest business deals. Often guests are presented with small gifts (vodka, publications, folk souvenirs, etc.). Prior to traveling, it is necessary to expect this and also bring several gifts along. Favorites include Becherovka, Czech beer, ground glass pieces, jewelry, etc.

Kazakhstan

Like in the majority of eastern countries, in Kazakhstan, business also has a certain social level of its own (it is the first prerequisite for success). It is necessary to expect that you won't get by without personal contact with a potential partner. Likewise, business meetings especially in Kazakhstan are accompanied by various, often long-lasting and hearty lunches or dinners with plenty of toasts. Not the least of which, it is necessary to

speak good Russian, because in Kazakhstan, knowledge of languages is rather weak. One can't expect business success by sending out a lot of emails in English with links to WebPages. Another important moment is that the company in Kazakhstan is relatively patriarchal, and mainly the first contacts on a personal level should include men rather than women. It also isn't good to underestimate one's potential partners. Perhaps they just don't know English that well, and aren't capable of holding deep theoretical discussions about international business. But what they do have is very good knowledge in the way things run in their local environment, and they know how to quickly ascertain information thanks to contacts with their relatives, friends and acquaintances. It is also necessary to respect the fact that Kazakhstan, although it may appear upon first glance not to differ much from Europe in its customs, is an eastern country with a strongly oriental way of thinking. This concerns accuracy, the capacity for upholding oral and written agreements, unreliability, the incapacity for empathizing with the partner's problems, etc. Other examples include the lack of upholding traffic regulations and irrational aggressiveness not only in transportation but in interpersonal relationships. Oftentimes, polite behavior is regarded as weakness. One must also consider their very strong family ties.

Georgia

A characteristic of the local environment is mainly the fact that it is important to verify data regarding the partner and the company, since here, just like everywhere else, various "hustlers" operate. Still other businessmen don't have the necessary financial or other means, and assume that this will be provided by the foreign partners. Not all of them have the necessary knowledge of economics. Therefore, for doing business in Georgia, it is good to have a capable and trustworthy point of contact or an agent (broker) for finding good local partners and for gaining an understanding of Georgian culture. This is important for doing business here, and it is a good idea to know one's partners on a personal level. A visit to Georgia is

very important, especially in the case of a planned signing of an agreement. Communication and marketing are a work in progress. When communicating, Georgians often use the form of address “Mr./Mrs. + first name”, for persons whom they don’t know personally, over the phone for instance, even with persons holding senior positions. The Georgians are a nation of great hospitality. They love food and cooking, and despite economic problems, they uphold the tradition of sitting down together at the dinner table. Aside from other benefits, this strengthens relations with family, friends and partners – invitations to restaurants, or possible to the business partner’s home should not come as a surprise. Of course in regards to the fact that a part of sitting down together includes quite a bit of drinking, it is necessary to beware, as the locals are capable of drinking impressive amounts without even appearing drunk. Drinking alcohol (wine, cognac or vodka) is accompanied by toasts, which are clever, long, and depend on the fantasy and art of speaking of the one presenting them. If the group around the table exceeds 2-3, one of them is the so-called tamada, who “moderates” the table, i.e. the person to make the toasts and who may delegate other to do so. Georgians highly appreciate when a foreigner is capable of giving a well thought-out toast (not just a simple “here’s to health”). Guests often receive gifts, normally local wine, and it is therefore appropriate to expect this. Traditionally, the favorite Czech articles known already from the Soviet era are cut glass, jewelry and beer. During personal contact with Georgians, it is often surprising to learn how much information mainly the older generation knows about the Czech Republic, or Czechoslovakia. Thanks to relations during the existence of the USSR, many of them came to the CSSR as tourists, on working visits. Still others served here as soldiers or airmen in the Soviet armed forces, etc. It is therefore a good idea to familiarize oneself about general information on Georgia.

Moldova

Moldovans are mostly very warm and open; it is possible to run into a colder, unpleasantly businesslike approach when dealing with official bodies or police units. Personal contact is recommended in business. Local businessmen are used to work meetings or at least their culmination at a richly laid table (Moldova is known for its wine and brandy). The foreigner coming to this country should keep in mind that Moldova is a young and independent country, and in many areas objectively poorer or less developed. Nevertheless, they defend their independence robustly, and are highly sensitive to any gesture of power or the like. Mainly in the area of Podněstří, expect a strong Russian influence. Moldova is more or less bilingual, but in certain regions, Moldovan is strongly preferred (Rumanian with small deviations and pronounced more softly). In other places, Russian may dominate.

Estonia

In case nobody in the delegation can speak Estonian, it is appropriate to begin the business meeting in English. Later it is possible to switch to Russian, especially with the Russian-speaking citizens of Estonia, or with the older generation of Estonians.. The use of Russian at the beginning of the meeting could bring about an unpleasant atmosphere. The Czech entrepreneur should be well prepared and conduct himself assertively. Estonians prefer a direct, matter-of-fact and pragmatic approach. It is recommended to present the qualities of the offered goods the represented company without the slightest hint of doubt. Estonian officials are known for their adherence to the letter of the law, and unwillingness to improvise. One problem sometimes is their critical attitude towards their own capabilities.

Latvia

Aside from the entire month of August, when nearly the entire country of Latvia goes on holiday, business can be conducted throughout the year except for the state holidays that Latvians celebrate. It is a custom to address people with their first names practically immediately from the first moment of initiating contact; titles are rarely used. Latvians in general are used to going to sleep late, waking up later in the morning, and eating lunch around 2:00 p.m. A big advantage is usually to find a business partner with contacts to state or local administrative bodies. It is necessary to expect persisting bureaucratic limitations and customs. Much more frequently than in the CR, flowers are given (even to men), and they are presented as a rule during visits. Women in Latvian society have a visibly higher position than in the CR, including at the highest political posts. A small delay is more the rule than the exception, and is obviously usually tolerated by the other party (traffic jams in the capital city of Riga); despite this, we recommend arriving at the meeting on time.

Lithuania

It is necessary to uphold the exact time of the meeting. It is recommended to wear formal clothing that is conservative and dark in color. A gift even during the first meeting is no problem. Regular use of one's first name doesn't signify familiarity and friendship, but rather a custom in business circles even because Lithuanian last names are hard for foreigners to remember. A big car, luxurious watch and staying in an expensive hotel are not considered to be ways of throwing away money; rather, they add prestige. But they are not necessary. Negotiations on price and terms of delivery are stubborn, as sales margins are higher than in Western Europe. The generally good relationship with the CR also appears in the area of business.

Discussion

From the aspect of evaluating basic information about the countries falling into the monitored territory, we can state that this information varies greatly in terms of both its completeness and its material content. Information is even rather scant regarding some countries such as Azerbaijan. From the viewpoint of possible opportunities for Czech subjects, other interesting countries include so-called northern Europe (the Baltic states: Estonia, Latvia and Lithuania). During the Cold War, the European satellite states of the USSR were inaccurately (in terms of geography) called Eastern Europe. That is the reason that these countries are often included as countries of Eastern Europe, although this isn't geographically entirely the case. Learning the local customs related to practical and financial management, company culture, conditions for doing business, tax requirements and problems and implementation of business activities form an area, which was resolved by the project at the Business and Management Faculty of the Technical University in Brno under the heading Management in Conditions of Eastern Europe and Russia with the identification number CZ.1/4/ 03/ 2/3/15.2/0257. Its global aim was to increase qualification of academic and research workers in the area of managing enterprises, which have decided to operate on the markets of Eastern Europe and the European part of the Russian Federation, and to subsequently transfer this information into practice.

Research

Within the framework of the project, research was performed on the educational needs of the members of the target group. Managers of businesses in the South Moravian Region engaged in the research. The main typological constant for selecting addressed members of the target group was the interest in internationalizing their enterprises towards the east. For the actual research inquiry, the methods of questionnaire examination and controlled interviews were employed. Mainly examined were the mo-

tives of the companies for engaging in internationalization activities eastward, the type and form of knowledge, which would make their activities easier for mutual sharing of experiences in the future.

Conclusions

The results of the project are followed by the fulfillment of the following partial aims:

A) assessment of practical and financial management, corporate culture, conditions for doing business, tax issues and commercial activities, including differences with businesses in the CR.

B) preparation of perspective academic and scientific workers (ambitious students and doctoral study program graduates), who will subsequently transfer the information and knowledge gained into development of more fitting subjects for study programs, into development of theoretical and scientific findings in the given area, and into the everyday practice of the region's businesses.

C) creation of specialized education programs for preparing business managers to increase their ability to compete.

D) education of interested parties in further study of practical and financial management of companies, corporate culture, conditions for doing business, tax issues and business activities.

Also supporting the need for education in the area of managing companies aimed at the countries of Eastern Europe and Russia was the meeting with representatives of the University of Applied Sciences in Stayer (Austria). It explored the possibilities of cooperating in the area of educational programs aimed at internationalization and intercultural management. The university is preparing an MBA program that should be realized by the form Joint Degree. The aim of the program should be oriented towards just this area of doing business in the countries of Eastern Europe, of the Former Soviet Union and in Russia. Touched on briefly were the possibilities

of future incorporation of courses formed within the framework of the ESF project into the offer of this program.

A wealth of valuable information has already been gained from representatives of authorities and representatives from the entrepreneurial sphere.

Also formed was a framework of territorial analyses, which will be the core information source for creating courses. This framework is an outline, which is gradually filled in by members of the project team in individual areas of interest.

The issue is thematically divided into five categories:

- a) practical and financial management;
- b) company culture, habits and practice;
- c) legislative-legal conditions for doing business;
- d) tax issues;
- e) business activities and conditions.

In terms of territory, it is expected that the main subject of interest is formed by the countries of Estonia, Latvia, Lithuania, the Ukraine, Russia and Azerbaijan. One of the aims that are gradually added is the determination of the difference of regional, national and supranational importance. The project is realized based on the aim listed in the project request. Based on information gained when resolving the project, and also thanks to the recommendations of foreign experts, a Webpage was created on the project presentation Website (management.esf-fp.cz) with links to an entire series of Internet source dealing with the issue at hand. Currently, a new version is ready, which will be arranged in a matrix organized by both country and by individual categories of interest. By doing so, the project team is reacting to one of the most frequent requests of involved representatives of the target group upon examining their needs.

The project is beneficial in its aim, it is contemporary, and will have specific outputs. The selected countries are amongst those nations, which in our opinion are important for our economic development towards further economic and business cooperation.

Summary

Forming one of the priority areas of the Czech Republic's strategy is the activity of companies from the Czech Republic on international markets. Not all areas hold the same level of interest for Czech companies doing business internationally. Lately the opinion has prevailed that in their international enterprising, companies should be concentrating more on the markets of Eastern Europe and Russia, which seem to present a significant opportunity for them. One of the major barriers to this activity is mainly the lack of technical expertise of companies. This concerns the lack of knowledge of the local customers relating to real and financial management, corporate culture, conditions for doing business, tax requirements and problems and implementation of business activities. The aim of this article is to define the theoretic basis of the culturological concept of a company, to draw attention to certain basic differences in approaches of countries of Eastern Europe and Russia, which seem to be important for Czech entrepreneurs to realize business contacts. The methodology of the solution is founded on background research of key theoretical sources and practical experience and outputs gained within the framework of international contacts with these countries. The research and conclusions relate to resolution of a project resolved through the program "Human Resources Development" with the priority "Development of Life-long Learning", the aim of which is to increase qualification of academic and research workers in the area of business management, and to consequently introduce this information into practice. This article was created within the framework of the ESF project entitled "Management in Conditions of the Countries in Eastern Europe and Russia" with identification number CZ.1/4/03/2/3/15.2/0257.

References

- [1] Nový, I. 1996. *Interkulturální management*. Praha Grada Publishing.
- [2] Schein, E. H. 1988. *Process consultation: its role in organization development*, Addison-Wesley Series: Organisation development, vol. 1, 2nd ed.

-
- [3] Schein, E. H. 1996. *Three cultures of management: The key to Organizational Learning*. *Sloan Management Review*, pp. 125
- [4] Schein, E. H. 2004. *Organizational Culture and Leadership*. Jossey-Bass.
- [5] Hofstede, G. 1983. *National Cultures in Four Dimensions. A research-based Theory of Cultural Differences among Nations*. *International Studies of Management*. vol. 13, no. 1/2, pp. 46 – 74
- [6] Hofstede, G. 1985. *The interaction between national and organizational value systems*. *Journal of Management Studies*. vol. 22, no. 6.
- [7] *Wikipedia: Východní Evropa*. Dostupné z http://cs.wikipedia.org/wiki/V%C3%BDchodn%C3%AD_Evropa [online] [citace dne 4/21/08]

Henryk Andrzej Kretek

Uniwersytet Opolski

***Źródła, przyczyny, przebieg i skutki występowania
konfliktów w obszarze polityki***

***Sources, causes, course and consequences
of conflicts in the area of policy***

Key words: *conflict, dynamics of the conflict, policy, the spiral of conflict*

Wprowadzenie. Wyjaśnienie pojęcia.

Od zarania dziejów człowiek zmagają się z przyrodą i z samym sobą. Zmagania te bywają źródłem różnych uczuć i emocji, dają sporo radości i zadowolenia ale także mogą być odbierane jako odczucia negatywne. Żyjąc w małych grupach, plemionach i nacjach ludzie pomagają sobie, współpracują ale także przeszkadzają sobie, doprowadzają do różnych waśni i sporów, walk o władzę nad własną grupą czy innym plemieniem. W historii można odnaleźć szereg przykładów wojen prowadzonych niekiedy latami i wyniszczających nawet całe narody i cywilizacje. Historyczne przekazy, opisy i badania podają nam źródła, przyczyny i mechanizmy tych waśni, sporów i wojen używając słowa konflikt ale nie wyjaśniają zakresu i dokładnej treści tego pojęcia.

Przeglądając dzieła uczonych od starożytności aż do schyłku XIX wieku nie trudno znaleźć wyraz/słowo „konflikt”. Pojęcie to zapewne funkcjono-

wało w odczuciach i umysłach ludzi ale nie było artykułowane wprost. W przebogatej spuściźnie naukowej i pisarskiej Arystotelesa (384 - 322 p.n.e.) nie napotkamy określenia sytuacji czy użycia w jakimkolwiek znaczeniu bądź w kontekście terminu konflikt. Bogate w nowe pojęcia dzieła starożytnego mędrca ze Stagiry (np.: „*De anima*”, „*Metaphysica*”, „*Ethica Nicomachea*”, „*Magna moralia*”, „*De generatione et corruptione*”) zawierają obszernie omówienia i definicje takich pojęć jak: „spór”, „niezgoda”, „przeciwnik”, „przeciwstawność”, „różnica zdań”, „unikanie zniewag”, „ustępliwość”, „umowa”, „walka” [Arystoteles, 1994].

Filozofia traktowana jako „matka” wielu nauk społecznych, także nie wniosła do terminologii naukowej słowa konflikt. Mimo, że cały czas uczeni filozofowie wiedli między sobą różne spory, niekiedy nawet i kłótnie, a w ich umysłach powstawały różne przeciwstawne myśli, to wyrazu tego nie wprowadzono do literatury naukowej [Zob.: w *Skorowidzu rzeczowym* t. 3], [Tatarkiewicz, 1959, - nie znaleziono hasła konflikt, natomiast figuruje hasło: „zasada sprzeczności” wyjaśnione jako walka wewnętrznych przeciwieństw, która jest motorem rozwoju, t.3, s.63. Nie natrafiono na to hasło także w pozycji: [Kunzmann, Burkhard, Wiedmann, 1999], czyli pozostawał w jakiś sposób „nieodkryty”.

Istniejące już swoim życiem pojęcie – konflikt, w ludzkiej świadomości oraz w języku codziennym nie było nazywane wprost, to znaczy adekwatnie do zakresu predykatów. O tym, że wyraz ten, jako słowo mówione i niekiedy pisane funkcjonowało dość powszechnie w mowie potocznej, świadczą następujące fakty: na przykład w „Słowniku etymologicznym języka polskiego” A. Brucknera. Kraków 1927 (reprint: Warszawa 1985), nie znaleziono hasła konflikt, ale przy opisie hasła „blizki” (s. 29) znajduje się wyjaśnienie: „... z licznymi założeniami, z nich „ubliżyć” ... [pojęcie blizki jako archaizm, prasłowo – przyp. HAK]. Z kolei w literaturze obcej znaleźć można: łotew. *blaizit* – gnieść, łac. *fligere* – uderzać, zatem przedmiot niniejszych rozważań – pojęcie konflikt pojawia się jako gwałtowne zderzenie czy mocne gniecenie. Z kolei w „Wielkiej Ilustrowanej Encyklopedii Powszechnej Gutenberga” figuruje hasło: konflikt z następującą definicją:

(łac.) zderzenie, spór. Zatem można przyjąć, że w języku polskim konflikt jako pojęcie znalazł miejsce na początku XX wieku.

Konflikt moralny ma miejsce w wypadku zetknięcia się różnych moralnych zobowiązań, nawzajem się wykluczających; jest często przedmiotem tragedii, stąd także nazwa konflikt tragiczny. Konflikt o kompetencje ma miejsce wtedy, gdy między kilkoma władzami jest rocznica zdań odnośnie ich właściwości. Konflikty takie mają być usuwane przez ustawy regulujące kompetencje władz – „*Beneficium competentiae*” – jednakże w ten sposób przedstawione pojęcie nie może mieć większego znaczenia naukowego. Podobnie przedstawia współczesna leksykologia polska słowo konflikt jako: „sprzeczność interesów, poglądów, niezgodność, zatarg”. Ponadto przywoływane są także definicje fraz: poważny konflikt, konflikt rodzinny, konflikt przywódców, konflikt pokoleń.

Nie jest łatwo jednoznacznie wskazać od kiedy pojęcie konflikt i samo zjawisko, które owo pojęcie ma określać, stało się przedmiotem badań naukowych. Niniejsza monografia jest próbą wykazania, że jako problem i jako termin naukowy konflikt zaistniał ponad pół wieku temu i zrobił „zawrotną karierę”, stał się bowiem przedmiotem badań nie tylko w obszarze psychologii społecznej ale także pedagogiki, medycyny oraz szeroko pojmowanych nauk społecznych.

Rozwinęła się także bardzo interesująca metodologia badań stale rozpowszechniających się wszelkich konfliktów. Ponadto powstał osobny, także obszerny dział teorii i badań dotyczący łagodzenia oraz wychodzenia z sytuacji konfliktowych, głównie w dziedzinie psychologii. Zagadnienia te nie będą przedmiotem rozprawy w tym artykule.

Źródła i przyczyny konfliktów

Istnieje wiele potencjalnych źródeł konfliktów tkwiących w samym podmiocie (w jednostce czy w grupie) jak i poza jego obrębem. Dotychczas nie dokonano żadnego hierarchicznego układu określonych źródeł i przyczyn konfliktów, dlatego też ich prezentacja w zaproponowanej kolejności nie świadczy o ich znaczeniu czy wadze.

1. Nieprzystawalność celów – powoduje wystąpienie sytuacji o „zerojedynkowym” bilansie wyników [Schmidt, Kochan, 1972: 359-370], co oznacza, że ktoś musi wygrać, ktoś inny przegrać, a wartość utracona przez jeden podmiot staje się wartością zdobytą przez drugi podmiot (np. gra w pokera).

2. Spostrzeganie możliwości zakłócenia lub zablokowania działań podmiotu [O’Connell, 1997] – konflikty są nieuchronne i jeśli nie zostaną w porę rozpoznane i rozstrzygnięte, to i tak przyjmą postać zakumulowaną.

3. Błędy w rozpoznaniu zjawisk otaczającego świata – częste źródło konfliktu autystycznego.

4. Zaburzenia i błędy komunikacji – jako czynnik zwiększający ryzyko konfliktu.

5. Ograniczone zasoby – jako zjawisko występujące przy podziale dóbr deficytowych.

6. Niezgodność charakterów – nie do uniknięcia w pewnych grupach społecznych.

7. Donoszenie i dyskryminacja – zachowania pojawiające się najczęściej w grupach o charakterze formalnym (np. zespół pracownicy). Można spotkać się opinią, iż donoszenie, mimo pejoratywnego wydźwięku, jest w gruncie rzeczy zachowaniem szlachetnym, jednakże jest z całą pewnością konfliktogenne. Z kolei dyskryminacja – najczęściej jest źródłem konfliktów przy awansach zawodowych, mimo iż formalnoprawnie zabroniona, występuje dosyć powszechnie i najczęściej w sposób zakamuflowany.

8. Molestowanie seksualne – mimo braku jednoznacznej definicji tego zjawiska, przyjmuje ono niekiedy bardzo subtelne i trudne do rozpoznania formy. Występuje najczęściej w układzie personalnym przełożony-podwładny, a jego ofiarami są zarówno kobiety jak i mężczyźni.

9. Rozdzielność między władzą a autorytetem – obserwowana jest jako ambiwalencja towarzysząca sprawowaniu władzy i braku zgodności co do posiadanego statusu.

10. Brak uzgodnienia w zakresie statusu [DuBrin, 1992] – nazywany także jako „nierównowaga rankingowa” [Rubin, Pruitt, Kim: 1994]. Zjawisko to występuje i jest dostrzegane dlatego, że istnieje wiele kryteriów klasyfikujących zasługi i osiągnięcia jednostki.

Podane źródła i przyczyny konfliktu nie stanowią zamkniętej listy. Ze względu na ilość rodzajów, odmian i postaci konfliktów, należy je traktować jako przykłady źródeł przede wszystkim konfliktów wewnątrzgrupowych, ale niektóre z nich dotyczyć mogą także relacji międzygrupowych lub pomiędzy jednostkami.

Na źródła i przyczyny konfliktu można patrzeć także jako na fakt pobudzający do uzewnętrznienia pretensji, uporządkowania ich oraz do nadania im zorganizowanej formy. Taka sytuacja nie musi opierać się na prawdzie, równie dobrze może być plotką, pomówieniem czy imaginacją (np. podsycaną przez media jako tzw. „fakt prasowy”) lub wręcz prowokacją. Impulsem do wzniesienia konfliktu mogą być także chybione wypowiedzi polityków czy niefortunne słowo wypowiedziane w sposób drażliwy.

W takich to aspektach można mówić o dwóch grupach przyczyn konfliktów występujących pomiędzy grupą a jednostką oraz pomiędzy grupami.

W pierwszym przypadku (grupa a jednostka) przyczyny konfliktów to najczęściej:

- różnice zdań pomiędzy grupą a liderem w podstawowych kwestiach, których nie da się usunąć,
- różne źródła informacji powodujące brak szybkiego porozumienia się,
- wiarołomstwo ze strony lidera,
- zmiana struktury grupy powodująca pozbawienie jej cech partnerstwa,
- irracjonalne wahania nad wyborem celu lub próg jego realizacji,
- presja czynników zewnętrznych powodująca chaos w stosunkach pomiędzy grupą a liderem,

- zapędy wodzowskie pozbawione racjonalnych podstaw, przerost ambicji, pycha, a niekiedy symptomy choroby psychicznej, przekreślające przewidywalność zachowań jednostki.

W drugim przypadku (pomiędzy grupami), przyczynami konfliktu są wcześniej wymienione oraz:

- silny wpływ tzw. myślenia życzeniowego,
- nieustępliwość w załatwianiu spraw metodami wypracowanymi w przeszłości,
- zwiększona podatność na skłócenie we własnych szeregach,
- solidaryzm wewnątrzgrupowy powstrzymujący przed kompromisem, z obawy przed utratą zewnętrznej wiarygodności grupy jako całości.

Przedstawione przykłady źródeł i przyczyn konfliktów uświadamiają, że czynników konfliktogennych raczej nie można przedstawić w sposób wyczerpujący. Trzeba zdawać sobie sprawę z faktu, że nie ma ściślej zależności, iż określony konflikt może mieć właściwe dla siebie źródło i przyczynę. W rzeczywistości zdarza się, że określony konflikt ma wielorakie źródła i przyczyny. Ogólnie przyjmuje się, że zarzewiem konfliktu jest rozbieżność pomiędzy subiektywnie uzasadnionymi roszczeniami, a tym co ludzie używają [Strelau et al., 2000: 397]. W każdej sytuacji społecznej, w stosunkach: z własną rodziną, z kolegami, ze współpracownikami i przełożonymi, z instytucją, z urzędem lub państwem – tworzymy własne wyobrażenia tego co nam się słusznie od innych należy, do czego ustanawia się prawo. Szerokie spektrum czynników konfliktogennych, to cały system prawa z negatywnym jego wpływem na szeroko pojmowane środowisko, przejawiające się w: „złym” prawie, „lukach” w prawie, braku praworządności, biurokracji, itp. Stosunek ludzi do prawa ma najczęściej charakter roszczeniowy. Przesłankami tych roszczeń zazwyczaj są:

- ideologiczne i moralne przekonania,
- zdobyte i uzyskane uprawnienia i przywileje,
- porównanie do innych, subiektywnie uzasadnionych roszczeń (zarówno indywidualnych jak i grupowych).

Źródłem konfliktów może być także sprzeczność interesów oraz chęć podwyższenia poczucia wartości określonej grupy społecznej kosztem innej, a także różnice przekonań moralnych i światopoglądowych [Reykowski, 1995].

Dynamika i fazy konfliktów

Rozpoczęty konflikt ma tendencję do samo podtrzymywania się, czyli najczęściej przybiera postać narastania i zwiększania intensywności. Tendencja ta powoduje także pojawienie się tzw. „spirali konfliktu”, która jest wynikiem „błędnego koła” akcji i reakcji. Według Reykowskiego [Reykowski, 1995] istnieją dwa rodzaje „spirali konfliktu”:

– **„Spirala odpłaty”** – występuje wtedy gdy każda ze stron chce odplacić drugiej za zło, które tamta jej wyrządziła.

[Każde kolejne „odpłaty” stają się coraz silniejsze i wraz z nimi konflikt nabiera coraz ostrzejszego charakteru.]

– **„Spirala obrony”** – gdy każda ze stron podejmuje coraz to nowe zabezpieczenia przed działaniem drugiej i zabezpieczenia te odbierane są przez stronę przeciwną jako jej zagrożenia.

[Każda akcja obronna zwiększa obszary pretensji i pomnaża ilości problemów do rozwiązania.]

Narastanie i zwiększanie intensywności konfliktu określa się także jako jego „eskalację”, która przyjmuje taktykę przechodzenia od lżejszych do cięższych strategii. Początkowo interakcje mają postać wzajemnego szacunku, uprzejmości i przestrzegania ustalonych norm. Z czasem strony będące w konflikcie coraz mniej przejmują się konwenansami i w ostateczności mogą sięgać nawet do gróźb. Motywacja sterująca działaniami jednostki lub grupy, także podlega w tym procesie szybkim przeobrażeniom. Na początku strony będące w konflikcie szukają sposobów znalezienia wyjścia z sytuacji i dążą do relacji pokojowych. Stopniowo jednak zaczynają dążyć do pokazania własnej przewagi i osiągnięcia zwycięstwa, a w ostateczności celem zasadniczym staje się chęć wyrządzenia największych szkód przeciwnikowi.

Eskalacja dokonuje się na trzech poziomach:

1. początek – to szukanie drobnej ale konkretnej kwestii spornej,
2. poszukiwanie – zatacza coraz szersze kręgi i obejmuje coraz więcej bardziej poważnych ogólnych spraw.

Czynności te powodują włączanie się coraz większej liczby osób zaangażowanych po każdej stronie konfliktu;

3. wyłonienie się przeciwnych obozów.

Tak więc „eskalacja konfliktu” ma trzy wymiary: 1) liczbę, 2) ogólność spornych kwestii, 3) liczbę zaangażowanych osób.

Proces powstawania i rozwijania się konfliktu w odczuciu ludzi nie zajmujących się tym zagadnieniem naukowo, posługujących się językiem potocznym, składa się z trzech etapów, które określane są jako:

1. „Zarzewie” – albo zarodek konfliktu, rozpoczynające cały ten proces,
2. „Rozpalanie” – najczęściej zniecierpliwienie i gniew – stają się ogniskami zapalnymi, które wywołują pożar,
3. „Wygaszanie” – rozwiązanie konfliktu, ewentualne podjęcie negocjacji.

Psychologia społeczna wypracowała model procesu, który jest pomocny w wyjaśnianiu i określaniu z jak poważnym konfliktem mamy do czynienia. Proces ten składa się z pięciu etapów (tab. 1)

Na przebieg procesu konfliktu mają także wpływ takie zjawiska (lub osoby) określane jako: „prowokator”, „podżegacz i pomocnik”, „podejrzliwość”, „środki nacisku”.

Tabela 1. Model wyjaśniania i określania powagi i siły konfliktu.

KONFLIKT UTAJONY	pojawiają się warunki sprzyjające sporom, ale nie zostały one jeszcze zidentyfikowane
KONFLIKT SPOSTRZEGANY	jedna lub dwie strony dostrzegają potencjalne źródło zatargu
KONFLIKT ODCZUWANY	narasta napięcie pomiędzy stronami, lecz nie dochodzi jeszcze do otwartej walki
KONFLIKT MANIFESTOWANY	strony angażują się w działania ofensywne, a otoczenie odbiera te przesłanki, że uczestnicy toczą już ze sobą walkę
KONFLIKT ZAKOŃCZONY	ustępują napięcia we wzajemnych stosunkach co oznacza, że konflikt został rozstrzygnięty albo stłumiony

Źródło: Opracowanie własne, Według: L.R. Pondy, *Organizational konflikt: Concept and models*, „Administrative Science Quarterly”, 1967, nr 12, s. 300-305.

„**Prowokator**” – jego zadanie polega między innymi na rozproszeniu energii włożonej w porządkowanie żądań stron konfliktu, dzięki czemu uzyskuje on (konflikt) jałowy bieg, dryfuje i nie zbliża się do pożądanego rozstrzygnięcia. Prowokator często wytwarza poczucie beznadziejności i zmęczenia, co powoduje zanik karności i zdyscyplinowania. Ponadto tworzy zasadzki i intrygi co z kolei powoduje, że konflikt w pierwotnej postaci nie zanika, a zmienia kierunek.

„**Podżegacz i pomocnik**” – pragną konfliktu autentycznego, chcą doprowadzić go do zdecydowanego rozstrzygnięcia. Współdziałają jawnie lub skrycie z przywódcami.

UWAGA – Prowokator może także działać jako „podżegacz pozorny”, którego celem jest skierowanie nurtu konfliktu na inny tor, kierunek – uzgodniony wcześniej ze swoim mocodawcą. Czasem stosuje on działania dywersyjne, a także może sięgać po środki przymusu bezpośredniego.

We wszystkich stadiach konfliktu zakłócenia mogą wprowadzać wcześniej wspomniane pojęcia: „podejrzliwość” i „środki nacisku”.

„Podejrzliwość” – kieruje uwagę w stronę form uznawanych za niedopuszczalne, moralnie potępiane. Mogą to być działania takie jak: fałszowanie różnych dokumentów, zatajanie istotnych informacji i ich przekłamywanie, kwestionowanie pełnomocnictw, itp.

„Środki nacisku” – to cały szereg możliwości poczynając od perswazji poprzez nieformalne związki (np. koligacje rodzinne, towarzyskie, związkowe, partyjne), przenoszenie zobowiązań, aż po groźby szantażu.

Skutki występowania konfliktów

Żaden konflikt nie trwa wiecznie, zawsze może być w jakiś sposób rozwiązany. Według J. Reykowskiego (Reykowski 1995) można wyodrębnić cztery typowe warianty rozwiązań:

– **narzucanie drugiej stronie własnych warunków** poprzez zastosowanie tzw. „taktyki siły” (stosowanie gróźb, karanie, itp.), która w praktyce nie zawsze się sprawdza, a czasami doprowadza do powstawania nowych konfliktów,

– **jednostronne ustępstwa** powstałe w wyniku obniżenia własnych aspiracji i pogodzenie się z koniecznością poniesienia strat w przekonaniu, że te straty i tak są mniejsze niżli te, które mogłyby zaistnieć gdyby konflikt był kontynuowany,

– **kompromis** to rzeczywiste rozwiązanie konfliktu, gdzie taktyka walki zostaje zastąpiona negocjacją. Może się zdarzyć także, że kompromis źle wynegocjowany staje się zarzewiem nowego konfliktu,

– **rozwiązanie integratywne**, to pełne zaspokojenie roszczeń obu stron dzięki wzajemnej współpracy. Ten sposób zakończenia konfliktu zachodzi wtedy, gdy strony dojdą do przewyciężenia obopólnej wrogości a zaczynają postrzegać siebie jako partnerów realizujących wspólne zadanie. Żadna ze stron nie ma poczucia przegranej.

W wyniku długotrwałego trwania konfliktu może powstać stan depresji egoistycznej, która występuje wtedy, gdy jednostka ma poczucie, że inna osoba niesłusznie posiada więcej dóbr niż ona.

Inny rodzaj deprivacji powstałej po konflikcie to deprivacja relatywna – polegająca na tym, że w porównaniu z innymi otrzymujemy mniej niż powinniśmy.

W konfliktach grupowych może też się zrodzić deprivacja braterska, która pojawia się wtedy, gdy porównujemy sytuację własnej grupy z sytuacją innej grupy. Deprivacja tego rodzaju może kończyć konflikt jak i może być zarzewiem następnego konfliktu.

Najczęściej przytacza się stwierdzenia negatywnych skutków konfliktu. Na pewno są nimi duże straty czasu i energii powstające przy okazji demonstrowania własnych potrzeb. Konflikty mogą być źródłem powstawania takiego dyskomfortu u człowieka, że odczuwając iż nie jest on właściwie traktowany, może to spowodować odcinanie się od grupy i sabotowanie jej działań. Przedłużające się konflikty powodują swoiste zranienia w sensie emocjonalnym i fizycznym, w wyniku czego powstaje zjawisko tzw. „wypalania się”. Skutkiem konfliktu bardzo często bywa utrata zaufania do grupy i ujawnienie negatywnych postaw jej członków. Jednostka uczestnicząca w długotrwałym konflikcie „uczy się” przekazywania fałszywych informacji deformujących rzeczywistość. Z kolei konflikty mogą także być powodem zachowań agresywnych i różnych przejawów zachowań niekontrolowanych. Sytuacje konfliktowe są też źródłem stresów i frustracji.

Konflikty mogą także generować pozytywne następstwa, co ma miejsce wtedy, kiedy prowadzą do przełomu, który powoduje efektywniejszy styl funkcjonowania grupy. Niepokój i napięcia wywołane w czasie trwania konfliktu powodują często ujawnienie się skrywanych dotąd u niektórych osób różnych umiejętności i talentów. Zdarza się, że konflikt staje się bodźcem do pobudzania aktywnych działań wśród osób, które przedtem stały na uboczu a także może pobudzać procesy innowacji i zmian obejmujących całą grupę bądź poszczególnych jej członków. Zdarza się, że zakończony już konflikt staje się źródłem nowego i wtedy powstaje szansa na zmianę taktyki, stylu walki, a grupa przekształca się tworząc nową efektywniejszą strukturę.

Konflikty także mogą powodować odkrycia wśród ludzi, którzy dotychczas nie ujawniali predyspozycji przywódczych, a może okazać się że w środowisku sprzyjających okoliczności podejmują skuteczne wysiłki dowodzenia innymi. Jeżeli konflikt zostaje pozytywnie rozwiązany to fakt ten wpływa w znacznym stopniu na wzmocnienie struktury grupy. Proces przebiegu konfliktu jest na każdym jego etapie źródłem bardzo ważnych informacji diagnostycznych. Proces ten staje się także "poligonem" sprawdzającym strategię i taktykę walki z przeciwnikiem.

Konflikty polityczne

Trudno jest jednoznacznie zdefiniować pojęcie polityki. Najbardziej popularną metodą określenia zakresu tego pojęcia, które określa się polityką, jest sięgnięcie do źródłosłowu. W języku greckim *politike* oznacza sztukę rządzenia państwem, czyli pewien sposób urzeczywistniania celów państwa zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz określonego terytorium. Z kolei inne greckie pojęcie *politea* oznacza organizację społeczeństwa pozostającego pod określoną władzą, przede wszystkim państwową. Wydaje się, że politykę łatwiej definiować w zestawieniu z innym pojęciem, jak np.: polityka władzy, nauki o polityce, polityka społeczna, polityka gospodarcza, polityka prorodzinna, itd. Według klasyków politologii H.D. Lasswella i A. Kaplana „polityka związana jest z kształtowaniem władzy i zakresem władzy” [Bodnar, 1984: 15]. Zatem powszechnie używanie terminu polityka w wielorakich konfiguracjach jeszcze bardziej komplikuje przedmiot sprawy.

Podobny problem pojawia się w sytuacji, kiedy dokonuje się próby zdefiniowania pojęcia **konflikt polityczny**. J. Reykowski proponuje jedynie odróżnienie konfliktu politycznego od innych typów konfliktów, przy założeniu, że może on zaistnieć w obszarze władzy tego kto i w jaki sposób ją sprawował. Władzę należy wtedy rozumieć w bardzo szerokim tego słowa znaczeniu. Bowiem można mieć władzę nad grupą narodów, jedno państwo może władać innymi, silna grupa etniczna ma władzę nad innymi grupami. Z kolei przywódca ma władzę nad członkami określonej organi-

zacji, może władać ludźmi, może władać określoną grupą rzeczy czy przedmiotów (środki produkcji, sprzęt, maszyny, itd.). Zatem niepoliczalne wręcz są sytuacje w których występuje relacja władania kogoś nad kimś lub nad czymś, stąd konkluzja stanowiąca, że przedmiotem konfliktu politycznego może być nieprzeliczalna liczba zdarzeń, sytuacji i zachowań ludzkich.

Z codziennych doniesień medialnych, dowiedzieć się można iż na początku XXI wieku ma miejsce mnóstwo konfliktów o charakterze politycznym (np. pat po przyspieszonych wyborach parlamentarnych w Czechach pod koniec 2013 roku) czy militarnym (np. NATO w Afganistanie, wojna domowa w Syrii, Majdan Niepodległości w Kijowie). Media informują o konfliktach pomiędzy partiami i ugrupowaniami politycznymi w Sejmie RP (m.in. wokół problemu katastrofy smoleńskiej z 2010 roku czy związane z listopadowymi obchodami Święta Niepodległości), o konfliktach związków zawodowych z pracodawcami (wokół ustawy o późniejszym przechodzeniu na emeryturę) czy o nauczaniu początkowym dzieci od szóstego roku życia, bądź jak ma wyglądać system oświaty, czy telewizja chrześcijańska ma mieć dostęp do platformy cyfrowej, czy w szkołach religia ma być przedmiotem na maturze, w którym momencie przekaz artysty obraża uczucia religijne, itd. itp. Na podstawie przedstawionej garstki sytuacji, można stwierdzić, że konflikt polityczny jako konflikt walki o władzę może zaistnieć w każdej zbiorowości ludzkiej, nie tylko mającej charakter polityczny ale również może zaistnieć w przedsiębiorstwach, organizacjach pozarządowych, i wszelkiego rodzaju instytucjach.

Źródła konfliktu politycznego

Psychologia społeczna podaje precyzyjną definicję konfliktów, którą w skrócie można przedstawić jako sytuację będącą wynikiem rozbieżności między subiektywnie uzasadnionymi roszczeniami, a tym co ludzie zyskują. Według J. Reykowskiego **genezą konfliktów politycznych** jest kolektywne przekonanie na temat uzasadnionych roszczeń, dotyczących zakresu posiadanych praw i władzy. Roszczenia te polegają na tym, że istotą są

ideologiczne i moralne przekonania ludzi o swoich racjach. Zapatrywania takie powodują nawet, że u niektórych przedstawicieli społeczeństwa można zaobserwować istnienie bezkrytycznego przekonania o swoich racjach. Ten stan z kolei powoduje nawet, że u niektórych rozwija się pogląd co do posiadania szczególnych uprawnień do rządzenia albo dostępu do różnych przywilejów dostępnych tylko wąskiej grupie społecznej. Przywileje te, przejawiać się mogą w kategoriach narodowych (wyższość rasy, grupy etnicznej), klasowych (właściciele dóbr materialnych, środków produkcji), politycznych (weterani walk o „słuszną sprawę”).

Roszczenia mogą się także opierać na „bazie” dotychczasowych osiągnięć i zdobyczy (uprawnienia i przywileje korporacji, związków zawodowych, stowarzyszeń kombatanckich). Każda próba zmniejszenia albo ograniczenia posiadanych przywilejów traktowana jest jako zamach władzy na uzasadnione prawa i staje się natychmiast zarzewiem poważnego konfliktu politycznego.

Roszczenia jako źródła konfliktów politycznych istnieją w sytuacjach gdy zostajemy porównani z innymi, a porównania te oparte są na określonej ideologii. Obywatele nawet chętnie godzą się na istnienie różnic w uprawnieniach i dostępie do władzy ale pod warunkiem, że istnieją jasno określone kryteria uzasadniające te różnice, np.: większe kompetencje powinni mieć ludzie lepiej wykształceni.

Często przy zmianach ustrojowych (np. po rewolucjach, wyborach takich jak w Polsce w 1989 roku) zmieniają się także kryteria wyróżniające ludzi (więcej władzy dla „naszych” ludzi, dla członków ugrupowania rządzącego ale niekoniecznie wykształconych adekwatnie do aspiracji), co w sposób oczywisty wywołuje konflikty o charakterze politycznym. Szczególnym przypadkiem „zróżnicowania” jest tzw. sprzeczność interesów partyjnych, związkowych, zawodowych, etnicznych czy religijnych.

Dostrzega się sytuacje, w których określona grupa społeczna przejawia chęć podwyższenia poczucia własnej wartości kosztem innej grupy, co wywołać może zaostrenie w sferze wartości moralnych lub światopogląd-

dowych. Takie sytuacje również prowadzą do konfliktów o charakterze politycznym.

Dynamika konfliktu politycznego

Konflikt polityczny posiada jeszcze jedną charakterystyczną cechę, która polega na tym, że w pierwszej fazie jego istnienia, musi powstać w grupie przeświadczenie o tym, iż osoba lub inna grupa stanowi wyraźną przeszkodę w realizacji uzasadnionych roszczeń. Przeświadczenie takie przyjmuje formę wyobrażenia, że druga strona to „przeciwnik”, którego dążenia i interesy są zawsze sprzeczne z interesami naszymi czy „naszej” grupy. W wyobrażeniu tym przeciwnik najpierw budzi naszą nieufność i sądzimy, że jest on niechętny i wrogo do nas nastawiony, być może nawet ignoruje nas, a własne cele realizuje naszym kosztem. Taka postawa jest samospełniającym się proroctwem, bowiem w rzeczywistości wszystkie te negatywne postawy powstają właśnie u nas i w efekcie powodują, że to „przeciwnik” tak nas zaczyna postrzegać. W ten sposób powstaje wrogość tam, gdzie jej w ogóle nie było (np. ugrupowania arabskich/islamskich terrorystów sądzą, że cały świat sprzysiął się przeciwko nim).

Kolejnym etapem rozwoju konfliktu politycznego jest ocena potencjału przeciwnika. Gdy oceniamy go jako słabszego, wówczas poziom roszczeń wzrasta. Ponadto od słabszego oczekuje się również większych ustępstw. Tak rozpoczęty konflikt ma silne tendencje do samo podtrzymywania się. Powstaje wtedy **spirala konfliktu**, która z czasem rozkręca się na zasadzie „błędnego koła” akcji i reakcji z obu stron konfliktu. Spirala konfliktu ma dwie postacie: – spirala odpłaty i – spirala obrony. Ich istotę oddają dwa znane powszechnie powiedzenia:

- „to nie może ująć im płazem – sprawiedliwość wymaga aby ponieśli zasłużoną karę za to co zrobili”,
- „my się tylko bronimy przed agresją, a że najlepszą obroną jest atak, to nie nasza wina”.

Obrona bywa także prowokacją, bowiem zwiększa obszary pretensji i rodzi nowe problemy, które bywają zarzewiem kolejnych konfliktów

(w zasadzie już klasycznym przykładem takiej sytuacji czyli konfliktu politycznego jest powstały po 2010 roku tzw. „problem smoleński”, który wydaje się być nie do rozwiązania jeszcze przez kilka pokoleń).

Taktyka i sposoby rozwiązywania konfliktów politycznych stanowią oddzielne i bardzo złożone zagadnienie, które jest przedmiotem przygotowywanej do druku monografii [przyp. HAK].

Summary

Mankind seems to be accompanied by conflict since the beginning. However, as the concept of having a range of meaning, appeared quite late. In politics, there are many sources of conflict. It is important to be able to resolve the conflict even in its early stage. Knowledge of conflict can help solve it. Unless the conflict becomes a tool of the political fight.

Literatura:

- [1] Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t.7 - Słownik terminów arystotelesowych. Warszawa 1994.
- [2] Bodanko, A. (red.). 1999. *Wspomaganie procesu wychowawczego programami profilaktyczno-edukacyjnymi*, Kraków.
- [3] Bodnar, A. 1984. *Nauka o polityce. Podręcznik akademicki*, Warszawa.
- [4] DuBrin, A.J. 1992. *Human relations for career and personal success*, Prentice Hall (Englewood Cliffs, N.J.), <http://www.getcited.org/pub/102881316>, 13.09.2013.
- [5] DuBrin, A. J. 1979. *Praktyczna psychologia zarządzania*, Warszawa.
- [6] Festinger, L. 1957. *A theory of cognitive dissonance*, Stanford University Press.
- [7] Kretek, H. A. 2012. *Teorie i stadia rozwoju moralnego dzieci i młodzieży*, „Nauczyciel i szkoła”, Mysłowice.
- [8] Kunzmann, P., Burkhard, F. D., Wiedmann, F. 1999. *Atlas filozofii*, Warszawa.
- [9] Markowski, A. (red). 1999. *Nowy słownik poprawnej polszczyzny* PWN, Warszawa.
- [10] O'Connell, R. L. 1989. *Of Arms and Men, A History of War, Weapons, and Aggression*, New York, Oxford University Press.
- [11] Pondy, L.R. 1967., *Organizational conflict: Concept and models*, „Administrative Science Quarterly”.

- [12] Pruitt D.G., Kim S. H., Rubin J. Z. 1994. *Konflikt społeczny: eskalacja, patologii i rozliczeń*, New York, <[http://books.google.pl/books?id=-pDHH5QpftIC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=Rubin,+Pruitt,+Kim,+1994+\].&source=bl&ots=VHaZTAGREd&sig=Ol3ZEo3UES1HVxC_IvHaN3SDVnA&hl=pl&sa=X&ei=yjEzUtyNHoGttAaK6YDICQ&ved=0CFQQ6AEwBA#v=onepage&q=Rubin%2C%20Pruitt%2C%20Kim%2C%201994\].&f=false](http://books.google.pl/books?id=-pDHH5QpftIC&pg=PA46&lpg=PA46&dq=Rubin,+Pruitt,+Kim,+1994+].&source=bl&ots=VHaZTAGREd&sig=Ol3ZEo3UES1HVxC_IvHaN3SDVnA&hl=pl&sa=X&ei=yjEzUtyNHoGttAaK6YDICQ&ved=0CFQQ6AEwBA#v=onepage&q=Rubin%2C%20Pruitt%2C%20Kim%2C%201994].&f=false)>, 13.09.2013
- [13] Reykowski, J. 1995. *Potoczne wyobrażenie o demokracji*, Warszawa.
- [14] Strelau, J. (red.). 2000. *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 2, Gdańsk.
- [15] Strelau, J. (red.), 2000. *Psychologia. Podręcznik akademicki*, t. 3, Gdańsk 2000.
- [16] Tatarkiewicz, T. 1959. *Historia filozofii - Skorowidz rzeczowy*, t. 3, PWN, Warszawa.
- [17] *Wielka Ilustrowana Encyklopedia Powszechna*. 1997. Wydawnictwa Gutenberga, t. I-XX, Kraków 1935-1937, Reprint nakładem Wydawnictwa "KURPISZ", Poznań.

Strony internetowe, publikacje elektroniczne:

- [1] Schmidt, S. M. Kochan, T. A. 1972. *Conflict: Toward conceptual clarity*. „*Administrative Science Quarterly*”, nr 17(3), s. 359-370, <http://www.jstor.org/stable/2392149>, 13.09.2013.

Martin Kakalej

Katolícka univerzita Ružomberok, Teologická fakulta Košice

***Pápeži a neplatnosť manželstva
z dôvodu psychickej prirodzenosti***

***Popes and nullity of marriage because
of the psychological nature***

Key words: *sacramental marriage, mental incapacity, nullity of marriage*

Úvod

Prijatie kánonu 1095 do nového Kódexu kánonického práva v roku 1983 je sprevádzané usmerneniami pápežov vzhľadom k psychickým príčinám neplatnosti manželstva. Rímsky biskup to koná z pozície najvyššej moci v Cirkvi („Biskup rímskej cirkvi, v ktorom pretrváva úloha, ktorú Pán zveril jedine Petrovi, prvému z apoštolov, a ktorá sa odovzdáva jeho nástupcom, je hlava kolégia biskupov, zástupca Krista a pastier celej Cirkvi tu na zemi; preto na základe svojej úlohy má v Cirkvi najvyššiu, plnú, bezprostrednú a univerzálnu riadnu moc, ktorú môže vždy slobodne vykonávať.“ [CIC kán. 331]), predovšetkým preto, aby „bolo cirkevné spoločenstvo uchránené pred pohoršením vidieť v praxi ničenie hodnôt kresťanského manželstva pri prehnanom a skoro automatickom prehlásení neplatnosti manželstva, v prípade neúspechu manželstva pod

zámienkou nezrelosti alebo psychickej slabosti partnera“ [Ján Pavol II, 1987: 1458].

Pápeži, konkrétne Ján Pavol II. a Benedikt XVI. sa vo svojich príhovoroch Rímskej rote na začiatku kalendárneho roku pravidelne prihovárali, pričom venovali pozornosť vadám manželského súhlasu a všetkému, čo súvisí s problematikou psychickej neschopnosti. V tomto príspevku preto chceme:

1. stručne charakterizovať problematiku psychickej neschopnosti
2. analyzovať usmernenia pápežov ohľadne psychickej neschopnosti

vo vzťahu k:

- a. *cieľom a záväzkom manželstva*
 - b. *psychickým príčinám neplatnosti manželstva*
 - c. *znalcom v kauzách psychickej neschopnosti*
 - d. *obhajcom zväzku v kauzách psychickej neschopnosti*
 - e. *nadobudnutiu morálnej istoty v kauzách psychickej neschopnosti*
3. vyvodit' praktické závery

Stručná charakteristika kán. 1095, b. 3.

Neschopnosť naplňovať manželské práva a povinnosti je charakterizovaná ako jedna z väd manželského súhlasu, čo definuje Kódex kanonického práva v kán. 1095, b.3 nasledovne: „*Uzavrieť manželstvo sú neschopní tí, ktorí z dôvodov psychickej povahy nedokážu vziať na seba podstatné záväzky manželstva.*“ (Okrem tohto bodu uvádza CIC 1983 aj ďalšie príčiny ako je nedostatočné užívanie rozumu a nedostatok rozoznávacieho úsudku [porov. CIC kán. 1095, § 1 a 2]). Tento titul neschopnosti pochádza z prirodzeného práva a potvrdzuje zásadu rímskeho práva: „ad impossibile nemo tenetur“. To znamená, že nik sa nemôže zaviazat' k niečomu, čo nie je schopný vyplniť [Góralski, 2000: 89].

Pochopenie tejto vady nás privádza k samotnému vzniku manželstva, ktoré nastáva v momente výmeny manželského súhlasu [porov. CIC kán. 1057,§1] (CIC 1057 §1 a 2 hovorí: 1. Manželstvu dáva vznik súhlas stránok zákonne prejavенý medzi právne spôsobilými osobami, ktorý nemôže

nahradiť nijaká ľudská moc.2. Manželský súhlas je úkon vôle, ktorým sa muž a žena neodvolateľnou zmluvou navzájom odovzdávajú a prijímajú, aby ustanovili manželstvo). Ten, aj keby bol dostatočný z hľadiska psychologického aktu, teda zo svojej subjektívnej stránky, môže byť neúčinný z hľadiska právneho a to kvôli absencii jeho predmetu, pretože pre toho, kto sa ním chce zaviazat', je potrebné plnenie tých záväzkov, ktoré on sám má vziať na seba. Predmetom kánonickej manželskej zmluvy je dar seba samého vzhľadom na založenie manželstva [porov. CIC kán. 1057 § 2]. Vyjadrenie „dar seba samého“ nachádza svoju právnu konkretizáciu v prebraní manželských práv a povinností vo vzťahu k partnerovi. Preto ten, kto nie je schopný zachovávať manželské práva a povinností (hoci iba niektoré z nich), sa považuje za osobu neschopnú pre platné založenie manželského zväzku [Bianchi, 2007: 212].

Aby sme mohli hovoriť o vade manželského súhlasu z psychických príčin, musí platiť, že:

a) Osoba je neschopná

To znamená, že subjekt, ktorý uzatvára zmluvu, hoci v dostatočnej miere používa rozum a nechýba mu ani nevyhnutné rozlišovanie pri usudzovaní, môže byť neschopným vziať na seba podstatné povinnosti. On tieto povinnosti dostatočne poznal, v dostatočnej miere ich zhodnotil a zväžil, navyiac aj ich chcel vziať na seba s nevyhnutnou slobodou voči vplyvom vnútorných podmienok, no zároveň – z dôvodu psychickej povahy – nie je v stave tieto povinnosti urobiť účinnými a plniť ich [Pompedda, 1995: 98].

b) Z dôvodu psychickej prirodzenosti

Kánon 1095, b. 3 CIC 1983 si všíma dôsledky psychických porúch voči schopnosti snúbencom dať platný manželský súhlas.

Termín „*causae naturae psychicae*“ (z dôvodu psychickej prirodzenosti) obsahuje veľa skutkových podstát. Tieto príčiny samy o sebe nie sú konštitutívnymi pre neschopnosť k manželskému životu, ale iba ich zdroj a prameň. Zároveň osoba, ktorá je z psychických dôvodov neschopná viesť

manželský život, ešte nemusí byť nevyhnutne osobou postihnutou psychickou chorobou [Huber, 2004: 112].

Zákonodarca si je vedomý, že psychické anomálie sú rozmanité čo sa týka ich prirodzenosti, etiológie a intenzity, ktorá ovplyvňuje každú osobu, až do takej miery, že každý prípad predstavuje jedinečný rámec a jeho lekárska diagnóza vyžaduje osobný prístup. Záujem zákonodarcu o psychické anomálie vychádza z tých psychických porúch, ktoré môžu do značnej miery ovplyvniť funkcie psychosomatických, intelektuálnych a volitívnych schopností, ktoré subjekt potrebuje harmonicky využiť na to, aby dal svoj manželský súhlas v rovine slobodnej a racionálnej dobrovoľnosti potrebnej pre uznanie jeho platnosti [Viladrich, 2002: 1219].

c) Prevziať záväzky manželstva

Kódex kánonického práva 1983, ako aj prax Rímskej rotý považuje za záväzky tie, ktoré vyplývajúce z „troch dobier manželstva“ (Tri dobrá manželstva od Augustína – bonum fidei, bonum prolis a bonum sacramenti – boli tri charakteristiky manželstva. Táto Augustínova trilógia sa vzťahovala na rímske manželstvo, ktoré bolo sviatosťou medzi pokrstenými a starala sa o to, aby manželia neboli cudzoložní, onanisti či rozvedení. V týchto troch dobrách sa sústreďovala celá etika manželstva. [Porov. Ruiz, 2000: 36]. Podobne ich konkretizuje vo svojom rozsudku Stankiewicz z 23. 6. 1988. Hovorí, že podstatnými povinnosťami manželstva, ktoré preberajú na seba sobášiaci sa v neodvolateľnom zväzku, sú tie, ktoré sú zahrnuté v troch tradičných dobrách manželstva. Konkrétne je to povinnosť zachovávanania vernosti ako exkluzivity. Potom nerozlučiteľnosť manželského spoločenstva a povinnosť akceptovať plodenie s druhým partnerom, čo sa deje prirodzenou cestou a z toho vyplývajúca výchova potomstva. [Porov. Lüdicke, 2012: 62], ktoré sú zároveň aj podstatnými manželskými záväzkami, čo v sebe obsahuje aj definícia manželstva [Porov. CIC kan 1055, §1]: celoživotné spoločenstvo (consortium totius vitae), dobro manželov (bonum coniugum), plodenie a výchova detí [Němec, 2006: 18].

Dobro manželov predstavuje obohatenie každého z nich, čo má prispieť k ich vzájomnému zdokonaleniu, k rozvoju osobného blaha. Ide tu o dopĺňanie prirodzenosti muža a ženy, čo vyjadrujú slová kán. 1057, 2 „odovzdávajú sa a prijímajú“ . To znamená, že manželia stoja v každom prípade pri sebe a vzájomne si pomáhajú spoločne zvládať život, od malých krokov v kuchyni až po obetujúcu sa starostlivosť v chorobe. V každej životnej situácii sú tu jeden pre druhého a každý z manželov sa môže spoliehať na toho druhého [Geringer, 2000: 64].

Celoživotným spoločenstvom sa myslí zdieľanie všetkého, čo tvorí život manželov, pričom toto zdieľanie je v takej intenzite nie je možné s viacerými osobami súčasne; zároveň predstavuje zdieľanie na celý pozemský život, čo vyžaduje stálosť a trvanie takeého vzťahu [Němec, 2006: 16].

Plodnosť manželov je ovocím a znakom manželskej lásky, živým svedectvom plného vzájomného darovania sa manželov. Správne žitá manželská láska a celý spôsob rodinného života, ktorý z nej vyplýva bez zanedbávania ostatných cieľov manželstva, smeruje k tomu, aby manželia boli ochotní odvážne spolupracovať s láskou Stvoriteľa a Spasiteľa, ktorý ich prostredníctvom stále rozširuje a obohacuje svoju rodinu (FC 28).

Konkrétne usmernenia pápežov

Po tom, čo sme stručnou charakteristikou kán.1095, b. 3 objasnili problematiku psychickej neschopnosti k sviatostému manželstvu, teraz budeme sledovať konkrétne usmernenia pápežov.

Usmernenia pápežov k cieľom a záväzkom manželstva

Ján Pavol II. vo svojich príhovoroch Rímskej Rote, najmä v rokoch 2000 – 2003, sa venoval cieľom a záväzkom sviatostného manželstva. Zdôrazňuje ich hodnotu v Božom pláne, potrebu očistenia od nánosov doby a znovuoživenie ich zmyslu pre kresťanský život.

Boží pôvod ľudských cieľov a záväzkov manželstva

Ján Pavol II. poukazuje na pôvod cieľov a záväzkov manželstva slovami: „Manželský zväzok sa uskutočňuje skrze slobodný súhlas oboch zainteresovaných strán, avšak tento ľudský súhlas sa zakladá na pláne Boha. To znamená, že prirodzená ľudská dimenzia manželského zväzku utvorená Bohom je kľúčom k interpretácii podstatných manželských vlastností“ [Ján Pavol II, 2002: 341-342].

Pápež chcel tým podporiť tradičnú náuku o prirodzenej dimenzii manželstva a rodiny. Pripomína náuku dokumentov Druhého vatikánskeho koncilu, najmä pastoračnej konštitúcie *Gaudium et spes*. Tu sa zdôrazňuje, že sám Boh je pôvodcom manželstva, ktoré má rozličné dobrá a rozličné ciele [Ján Pavol II, 2001: 361].

Nerozlučiteľnosť manželstva, ktorá má koreň v osobnom sebaodovzdaní manželov a ktorú vyžaduje dobro detí, nachádza svoju poslednú pravdu v pláne zjavenom od Boha. Boh chce a daruje nerozlučiteľnosť manželstva ako plod, znamenie a požiadavku absolútnej vernej lásky, s akou Boh vychádza v ústrety človeku [Ján Pavol II, 2000: 351]. Prirodzená skutočnosť manželstva ukazuje pravdu, že dobro manželov je potvrdením zjavenia nášho Pána, ktorý manželský zväzok úzko spojil s počiatkom stvorenia [Ján Pavol II, 2001: 360].

Oživenie zmyslu a krásy cieľov a záväzkov manželstva

Pápež zdôrazňuje, že vo všeobecnom zmýšľaní dnešnej spoločnosti sa len ťažko prijíma myšlienka o nerozlučiteľnosti manželského zväzku, ako aj ďalšie ciele a vlastnosti manželstva [Ján Pavol II, 2000: 352]. Vyzýva k tomu, že „je potrebné predstaviť nerozlučiteľný zväzok muža a ženy v manželstve pozitívnym spôsobom, aby sme v ňom mohli znovu objaviť dobro a krásu“ [Ján Pavol II, 2002: 341].

Podstatné vlastnosti manželstva – jednota a nerozlučiteľnosť – sú včlenené do samotného bytia manželov. Jedine ak je považovaný za zväzok, ktorý povzbudzuje človeka k realizovaniu jeho prirodzených vzťahov,

môže manželstvo vytrvať nad premenami života, úskaliami a dokonca i krízami [Ján Pavol II, 2001: 361].

Oživenie vernosti manželov vyžaduje dnes veľké úsilie, lebo len ťažko sa prijíma jeho hodnota pre manželské spolužitie. Manželstvo a rodina je pod vplyvom životných vzorov podsúvaných médiami postavená pred otázku, prečo je potrebné ostať vždy verný partnerovi, keď sa v kritických situáciách mení v existencionalnu pochybnosť? Ján Pavol II. formuluje odpoveď do týchto bodov:

a) Konečným dôvodom prečo je verná láska povinnosťou, je to, že je založená na zmluve Boha s človekom, a Boh je verný. Uschopniť srdce k vernosti svojmu manželovi alebo manželke i v tých najťažších prípadoch znamená utiekať sa k Bohu o pomoc s istotou, že ju poskytne.

b) Manželské problémy môžu byť rôznej povahy, všetky ale nakoniec vyúsťujú v otázku lásky, ktorá je pripravená na obeť [Ján Pavol II, 2003: 395-496].

Ďalšou vlastnosťou je **nerozlučiteľnosť** manželstva. Kresťanské manželstvo je Božou milosťou povolané svedčiť o vôli Pána: „Čo Boh spojil, nech človek nerozlučuje“ (Mt 19, 6). Inými slovami, má svedčiť o neoceniiteľnej hodnote manželskej nerozlučiteľnosti [Ján Pavol II, 2000: 351]. Nerozlučiteľnosť manželstva nie je:

a) obmedzením a bremenom slobody sobášiacich sa, ktoré sa niekedy môže stať neznesiteľným,

b) zákonom stojacim mimo manželstva, ako vnútenie akejsi normy,

c) taktiež výhradne len pre veriacich [Ján Pavol II, 2002: 341-342].

Poukazuje sa tak na dimenziu jeho objektívneho bytia. Nejde iba o obyčajný subjektívny fakt. Z toho vyplýva, že dobro nerozlučiteľnosti je i dobrom samotného manželstva, a preto nepochopenie nerozlučiteľnosti vedie k nepochopeniu manželstva v jeho podstate [Ján Pavol II, 2002: 342]. Pravda o nerozlučiteľnosti manželstva je určená pre mužov a ženy všetkých dôb. Aby bola uskutočňovaná, musí o nej svedčiť cirkev a obzvlášť každá rodina. To vyžaduje:

a) lásku v manželstve neustále obnovovať, aby mohla podstúpiť aj obeť,

- b) pastoračnou činnosťou nerozlučiteľnosť podporovať a uprednostňovať,
- c) podávať, vysvetľovať a hájiť učenie o nerozlučiteľnosti manželstva [Ján Pavol II, 2002: 343].

Celoživotné spoločenstvo. Consortium totius vitae vyžaduje vzájomné darovanie sa manželov. Toto osobné darovanie sa musí byť špecifikované konkrétnym a trvalým základom. Prirodzené chápanie manželstva nám ukazuje, že manželia sa zjednocujú práve ako ľudia s rozdielnym pohlavím a bohatstvom, vrátane toho duchovného, ktoré so sebou táto rozdielnosť v ľudskej rovine prináša. Manželia sa spájajú ako človek – muž a človek – žena. Ich osobný vzťah sa pestuje práve na prirodzenej rovine [Ján Pavol II, 2001: 361].

Otvorenosť pre nový život, plodenie a výchovu detí je prítomné priamo vo vnútri každého muža a ženy. Manželstvo a rodina sú neoddeliteľné, pretože mužstvo a ženstvo zasnúbených osôb je nepretržite otvorené daru detí. Bez tejto otvorenosti by ani nemohlo existovať dobro manželov hodné tohoto mena [Ján Pavol II, 2001: 361-362].

Usmernenia pápežov k psychickým príčinám neplatnosti manželstva

Ján Pavol II. v roku 1987 v príhovore Rímskej rote sa osobitne venuje problematike psychickej neschopnosti v týchto bodoch:

a) **Pokrok a prínos vedy pre skúmanie psychickej neschopnosti pre manželstvo.** Hovorí, že je potrebné oceniť konkrétne psychológiu a psychiatriu, ktoré prehĺbili znalosti vypracovaných teórií a dosiahli mnoho výsledkov. Urobili a naďalej robia veľký pokrok pri objasňovaní psychických pochodov, vedomých či nevedomých v človeku. Ponúkajú možnosť zhodnotiť ľudskú odpoveď na povolanie na manželstvo presnejším spôsobom ako to umožňuje len filozofia a teológia [Ján Pavol II, 2001: 1454-1455].

b) **Riziká nových prúdov v psychológii.** Pápež zdôrazňuje, že objavy v psychológii a psychiatrii nemôžu ponúknuť skutočnú celkovú víziu

človeka tým, že samy riešia základné otázky zmyslu života a ľudského povolania. Objavujú sa prúdy psychológie nezlučiteľné s kresťanskou antropológiou, vychádzajúce z neprijateľných antropologických predpokladov, ktoré tak pri posudzovaní schopnosti osoby vziať na seba manželské záväzky vedú k nesprávnym záverom, škodiacim pravému dobru osôb a cirkvi. Kresťanská antropológia považuje človeka za bytosť stvorenú na Boží obraz, schopnú poznávať a milovať Stvoriteľa. Niektoré prúdy psychológie ale vychádzajú z pesimistickej idey o človeku, ktorá sa riadi len svojimi hnutiami, pričom neuvažujú o povinnosti vedomej snahy zo strany manželov o prekonanie prekážok i za cenu obetí, odriekania a úsilia o ich prekonanie. Tak sa každé napätie javí negatívne a stáva sa ukazovateľom slabosti a neschopnosti žiť v manželstve. Aj ľahké psychopatológie alebo dokonca aj morálne nedostatky sa považujú za dôkazy neschopnosti vziať na seba podstatné záväzky manželstva [Ján Pavol II, 2001: 1455-1456].

c) **Neschopnosť a ťažkosť.** Pápež hovorí, že kánónista musí mať jasno, že iba neschopnosť a nie obtiažnosť dosiahnuť zhodu a uskutočňovať pravé spoločenstvo života a lásky zneplatňuje manželstvo. Zlyhanie manželského zväzku preto nikdy nie je dôkazom na preukázanie neschopnosti partnera. Ten mohol len zanedbať alebo zle využiť prirodzené či nadprirodzené prostriedky, ktoré im boli dané, alebo neprijal obmedzenia a obtiaže manželského spolužitia a to vedome alebo nevedome pre ľahkú patológiu. Skutočná neschopnosť je len za prítomnosti vážnej anomálie, ktorá podstatne poškodzuje schopnosť chápania a vôle partnera [Ján Pavol II, 2001: 1457].

O rok neskôr Ján Pavol II. pokračujúc v téme z roku 1987, poukazuje na nejasnosť vo vnútri samotných psychiatrických a psychologických vied pri definovaní normálnosti človeka pre manželstvo. Odvolávajú sa len na pozemský a prirodzený rozmer človeka, neberúc do úvahy jeho celkové poňatie s rozmerom večnosti a povolania k nadprirodzeným hodnotám. To spôsobuje obmedzené prijatie ľudskej osoby, kde len tá je normálna pre manželstvo, ktorá je schopná prijať a nadobudnúť možnosť plnej realizácie v manželskom vzťahu. Následkom toho je, že každá forma psychopatológie

sa bude javiť ako opak normálnosti [Ján Pavol II, 1988: 1180]. Preto pápež zdôrazňuje, že:

a) akákoľvek definícia normálnosti, predložená vedou musí byť preverená vo svetle kresťanskej antropológie, ktorá hodnotí ľudskú osobu vo všetkých jej rozmeroch,

b) normálnosť predstavuje ľudský stav v tomto svete zahrňujúci tak tiež moderné formy psychologických potiaží s následným povolaním žiť podľa ducha i v súžení a za cenu zapretia a obetí,

c) musia sa vziať do úvahy všetky okolnosti, ktoré by mohli spôsobiť rozpad manželstva z psychických príčin, nie len tie, ktoré vyplývajú z psychopatológie [Ján Pavol II, 1988: 1181-1183].

V roku 2003 sa Ján Pavol II. vo svojom príhovore Rímskej rote venuje sviatostnému charakteru manželstva, a téme o neschopnosti na manželstvo z psychických príčin sa dotýka len nepriamo, vychádzajúc z prežívania manželstva ako Božej ustanovizne. Hovorí, že kríza zmyslu pre Boha spôsobila zatemnenie povedomia o podstatných vlastnostiach samotného manželstva. Čím viac sa človek vzdáva od Boha, tým viac dochádza vo všetkých vzťahoch k odlúšteniu. Následkom toho je absenciu lásky, a tak aj ťažkosť uschopniť svoje srdce k vernosti partnerovi i v tých najťažších prípadoch [Ján Pavol II, 2002: 395-396].

Po dvadsiatich rokoch od príhovoru Jána Pavla II. z roku 1987 pápež Benedikt XVI. potvrdzuje princíp vyslovený svojím predchodcom, že skutočná neschopnosť je mysliteľná iba za prítomnosti vážnej formy anomálie, ktorá podstatne poškodzuje schopnosť na manželstvo. Následne sa zamýšľa, nakoľko boli ním podčiarknuté usmernenia prijaté do praxe pri skúmaní platnosti manželstva z dôvodu psychickej prirodzenosti. Pripomína niekoľko princípov vo vzťahu k neschopnosti na manželstvo pre psychické príčiny:

a) Znovu objaviť v kladnom zmysle schopnosť uzavrieť manželstvo. Dnes sa ukazuje nebezpečenstvo upadnutia do antropológického pesimizmu, ktorý považuje manželstvo za takmer nemožné. Zdôrazňuje, že túto schopnosť obdržala každá ľudská bytosť v sile svojej prirodzenosti muža

a ženy. Potvrdenie tejto vrodenej ľudskej spôsobilosti na manželstvo musí byť východiskovým bodom pre pomoc dvojici odhaliť prirodzenú podstatu manželstva a jeho význam v pláne spásy.

b) Schopnosť uzavrieť manželstvo je vo vzťahu k tomu, čo je v ňom podstatné. Manželstvo je dôverné spoločenstvo života a manželskej lásky, čo Stvoriteľ založil a vybavil vlastnými zákonitosťami. Táto schopnosť sa nemeria vo vzťahu k určitému stupňu existenčného alebo efektívneho uskutočňovania manželstva cez plnenie povinností, ale vo vzťahu k skutočnému chceniu každého partnera. Toto chcenie robí možným a účinným manželský zväzok práve v momente výmeny manželského súhlasu [Benedictus XVI, 2009: 126-127].

Usmernenia pápežov k znalcom pri skúmaní psychickým príčinám neplatnosti manželstva

Pri stanovení príčin neschopnosti prevziať záväzky manželstva podľa kán. 1095, b. 3 CIC 1983 je zvlášť opodstatnená pomoc znalca z odboru psychiatrie a psychológie (Kán. 1575 CIC 1983 o tom hovorí nasledovne: „Pomoc znalcov treba využiť vždy, keď sa podľa predpisu práva alebo sudcu ich zisťovanie a posúdenie, opierajúce sa o kritériá odbornosti alebo vedy, vyžadujú na potvrdenie nejakého faktu alebo na objasnenie pravej povahy nejakej veci.“). Súdne rozhodnutie často nemôže ostať mimo najnovších overiteľných poznatkov týchto disciplín [Góralski, 2000: 92].

Súdny znalec je odborník, ktorý je pozvaný súdom, aby poskytol svetlo prostredníctvom svojich znalostí a skúseností, s cieľom dokázať niektoré skutočnosti alebo popísať charakter bytia či veci. Na rozdiel od svedkov sa znalec nezastaví len pri osobe a skutočnosti, ale označuje aj vnútorné neviditeľné prvky [Agustoni, 1993: 332].

V súvislosti s pomocou znalcov zdôraznil Ján Pavol II. vo svojom príhovore Rímskej rote v roku 1988 zdôrazňuje:

a) Obozretnosti vo vzťahu medzi sudcom a znalcom vzhľadom na psychické problémy. Dialóg medzi nimi je podstatne ľahší, ak vychádzajú z rovnakej antropológie a zároveň sú v nej aj verifikované. Obaja musia

mať na zreteli celistvé a celkové ponímanie človeka. Ak to tak nie je v prípade znalca, sudca musí vytušiť prípadnú počiatočnú antropologickú pochybnosť a poukázať na ňu [Ján Pavol II, 1987: 1457-1458].

b) Aj keď znalec hodnotí povahu, stupeň psychického problému na platnosť manželského súhlasu, cirkevný sudca sa nesmie cítiť zviazaný názorom znalca. Ten podáva len podklady vyplývajúce z jeho špecifickej kompetencie, čo je povaha a stupeň psychickej či psychiatrickej skutočnosti. Sudca kriticky zhodnotí posudky [Ján Pavol II, 1987: 1457-1458].

c) V psychologických a psychiatrických smeroch, ktoré dnes prevažujú, sa snažia nájsť jednu prijateľnú definíciu normálnosti, odvolávajú sa na pozemský a prirodzený rozmer človeka, pričom neberú do úvahy celkové poňatie človeka v zmysle kresťanskej antropológie [Ján Pavol II, 1988: 1180].

d) Nie je zriedkavé, že psychológ či psychiater ako znalec analyzuje partnerov tak, že namiesto zváženía povahy a stupňa psychického procesu týkajúceho sa manželského súhlasu a schopnosti vziať na seba podstatné povinnosti manželstva, sa obmedzuje na popis chovania partnerov v rôznych vekových obdobiach ich života. Využíva abnormálne prejavy, ktoré hodnotí ako diagnostickú nálepku. Tak nedajú jasnú odpoveď, ktorú sudca od znalca očakáva [Ján Pavol II, 1988: 1180-1181].

Usmernenia pápežov k obhájom zväzku pri skúmaní psychickým príčinám neplatnosti manželstva.

V prípadoch skúmania nulity manželstva z dôvodu psychickej prirodzenosti má svoje osobitné miesto a postavenie obhájca zväzku. Predstavuje osobu, ktorú ustanovuje (Do úradu obhajcu zväzku môže byť biskupom vymenovaný klerik alebo laik, ktorý má bezúhonnú povesť, dosiahol doktorskú alebo licenciátsku hodnosť v oblasti kánonického práva a je osvedčený v horlivosti a rozumnosti za spravodlivosť [Porov. *CIC* kán. 1435]) biskup vždy, ak ide o skúmanie platnosti manželstva [Porov. *DC* 56].

Obhájca zväzku je druh promotora spravodlivosti pre veci týkajúce sa manželstva. Je to verejná osoba, ktorá tvorí v spoločnosti právneho obhaj-

cu sviatostného manželstva, keď ide o jej platnosť [Aroba Conde, 2001: 212].

Ján Pavol II. v príhovore Rímskej rote z roku 1988 zdôrazňuje, že obhajca zväzku v prípadoch psychickej neschopnosti je povolaný:

a) hľadať, navrhovať a predkladať sudcovi všetky argumenty, priame alebo nepriame, ktoré by mohli rozumne uplatniť alebo preukázať, že manželstvo je platné [Aroba Conde, 2001: 212],

b) postarať sa v záujme objektivity o jasné a náležité otázky pre znalca, ktorý má byť vo svojej kompetencii rešpektovaný a aby sa od neho neočakávali odpovede týkajúce sa kánonických záležitostí,

c) odvolávať sa neustále na antropologické chápanie normálnosti človeka a s tým aby konfrontoval výsledky znaleckého posudku,

d) napadnúť a označiť sudcovi eventuálne omyly, hlavne pri prechádzaní z kategórii psychologických a psychiatrických do kategórií kánonických,

e) vylúčiť skutočnosť, aby napätia a problémy, ktoré sú nevyhnutne spojené s voľbou a realizáciou manželstva, boli zamenené s príznakmi vážnej patológie,

f) vylúčiť myslenie, že každá forma neuspokojenia a neprispôsobenia sa v čase vlastnej ľudskej formácie bola chápaná ako faktor, ktorý nutne rozbíja i schopnosť voľby a realizácie podstaty manželskej zhody,

g) bdieť, aby neboli pri uskutočnení diagnózy prijaté ako dostačujúce znalecké posudky, ktoré sú vedecky neisté alebo obmedzené len na hľadanie abnormálnych príznakov, bez dostatočnej analýzy partnera v jeho celistvosti [Ján Pavol II, 1988: 1183-1184].

Usmernenia pápežov k nadobudnutiu morálnej istoty pri skúmaní psychickým príčinám neplatnosti manželstva

Pri skúmaní a hodnotení neschopnosti uzavrieť sviatostné manželstvo z dôvodu psychickej prirodzenosti je potrebné dosiahnuť morálnu istotu. Je to preto, aby sa vylúčila každá rozumová pochybnosť, a tak, aby sa vykonala riadna a usporiadaná spravodlivosť. Dosiahnutie morálnej istoty je

preto ústredným bodom procesného kánonického práva [Grocholewski, 1999: 20]. Morálna istota stačí pre dovolené konanie nielen pri skúmaní nulity manželstva, ale pri všeobecných životných okolnostiach, pretože je často jedinou istotou, ktorú človek môže dosiahnuť [Szaniszló, Inocent-Mária, 2007: 109].

Pius XII. vykreslil pojem morálnej istoty: „O morálnu istotu ide vtedy, keď je vylúčená pravdepodobnosť opaku, hoci sa táto možnosť opaku nevyučuje absolútne“ [Pius XII, 1942: 341]. Vo svojom príhovore Rímskej rote roku 1942 stanovuje zároveň tri princípy vo vzťahu k morálnej istote:

- a) Stačí minimálny stupeň morálnej istoty. To znamená taký, aby naozaj šlo o pravdivú objektívnu morálnu istotu, ktorá vylučuje každú morálnu rozumnú pochybnosť týkajúcu sa pravdy.
- b) Vyšší stupeň morálnej istoty sa vyžaduje vzhľadom na dôležitosť prípadu vtedy, keď nestačí ten nižší. V súčasnosti sa však nevyžaduje nijakým nariadením.
- c) Požadovanie vyššieho stupňa istoty napriek tomu, že sa už dosiahol požadovaný stupeň, nemá rozumné opodstatnenie a treba ho zamietnuť [Pius XII, 1942: 342-343].

Ten istý pápež pripomína, že morálna istota nie je nevyhnutná pre vynesenie rozsudku, lebo:

- a) v mnohých prípadoch ju ľudia ani nemôžu dosiahnuť,
- b) ak by sa žiadala, znamenalo by to chcieť čosi iracionálne od manželských stránok i od sudcu,
- c) by to znamenalo nadmerné zaťaženie vysluhovateľa spravodlivosti nad únosnú mieru,
- d) by ľahko mohlo dôjsť aj k poškodeniu práva človeka na manželstvo [Pius XII, 1944: 282].

Áká je teda cesta k jej dosiahnutiu? Pápež Pius XII. uvádza faktory pomáhajúce sudcovi nadobudnúť vo vnútri morálnu istotu chápanú ako objektívnu. Sú to:

- a) Osobná kvalita sudcu a jeho pripravenosť. To znamená, že zo strany sudcu sa žiada taký úsudok, ktorý je zdravý, seriózný a

- kompetentný. Nemôže ísť o fundovanú istotu, ak je postavená na osobnej dôvere, nepochopení a neskúsenosti. Morálnu istotu nedávajú sudcovia, ktorí majú zvláštne úsudky, a to nevyrovnané, umelé, poznačené škrupulozitou a laxizmom.
- b) Svedomité úsilie zachovávať procesné zákony, ktoré nie sú cieľom, ale iba prostriedkom na dosiahnutie cieľa. Slúžia na to, aby sa mohla nadobudnúť objektívna morálna istota postavená na realite veci. Nesmie sa stať, aby to, čo má slúžiť ako pomoc a záruka pri hľadaní pravdy, stalo sa prekážkou objavenia tejto pravdy.
 - c) Úsilie hodnotiť dôkazy podľa svojho svedomia. Sudca musí bez porušenia procesných zákonov rozhodnúť podľa svojho vlastného vedomia a svedomia, či predložené dôkazy a skúmanie bolo alebo nebolo dostačujúce na vytvorenie morálnej istoty s ohľadom na hľadanie pravdy v predmetnej kauze.
 - d) Spolupráca sudcov pre dosiahnutie morálnej istoty. Všetci, ktorí majú účasť v procese, musia pozitívne a aktívne spolupracovať na objavení pravdy, to znamená, že musia zosúladiť svoje činnosti na jeden cieľ – pre vec pravdy. Musia spolupracovať s tým cieľom, aby sudca dosiahol morálnu istotu tak, že každý vloží do tejto spolupráce to, čo je jeho špecifickou úlohou v procese a urobí to svedomite [Grocholewski, 1999: 21-26].

Vyvodenie praktických záverov

Pomerne obšírne usmernenia vo vzťahu k psychickej neschopnosti k manželstvu poukazujú na veľký záujem, pozornosť a potrebu pápežov vyjadrovať sa k tak náročnej problematike, ktorú v sebe zahŕňa kaň.1095 CIC 1983. Z vyššie povedaného môžeme vyvodiť tieto závery:

- Manželstvo a všetko, čo so sebou tento zväzok prináša, je potrebné nanovo predstaviť v pozitívnom svetle. Je to jedna z ciest svätosti, na ktorej je potrebné zdolávať prekážky s vedomím, že Boh je uprostred tohto spoločenstva,

- vzd'áľovanie sa človeka od Boha, neprijatie ho do stredu manželstva, spôsobuje jeho odľudštenie a ťažkosť uschopniť svoje srdce pre plnenie cieľov a záväzkov manželstva.
- je preto potrebné poľudštiť nanovo sviatosť manželstva tým, že manželia vpustia Boha do svojho stredu,
- je potrebné oživiť zmysel a krásu záväzkov, ktoré snúbenci majú prevziať a uskutočniť v manželskom živote. Byť si navzájom verným, zdieľať všetko čo prináša spoločný života, ako aj prijať deti ako dar, toto všetko je jedno veľké hrdinstvo života,
- pápeži zdôrazňujú tak tradičnú náuku cirkvi o sviatosti manželstva, ako aj byť a ostať opitimistom k daru sviatosti manželstva,
- ak sa objavia problémy v manželstve, tak tie nie sú prejavom neschopnosti, ale sú výzvom zdolať ich, popasovať sa s nimi,
- ak sa predsa len manželstvo rozpada a skúma sa jeho platnosť, je nevyhnutné rozlišovanie. Bude úspešné vtedy, keď budú všetci zainteresovaní vychádzať vždy z kresťanského pohľadu na človeka, teda z kresťanskej antropológie. To platí pre i sudcu, znalca, obhajcu zväzku. Toto všetko umožní získať morálnu istotu o skutočne existujúcej vade manželského súhlasu a tak aj neplatnosti manželstva, alebo morálnu istotu o tom, že manželský zväzok napriek všetkému je platný.
- hľadanie pravdy je rozhodujúce a podstatné. Pravde je podriadené každé skúmanie.

Summary

The acceptance of the 1095 canon into the new Code of Canon Law in 1983 has been accompanied by relatively frequent guidelines by popes regarding the mental causes of nullity of marriage. The Roman bishop performs them from his position of the supreme power in the Church, particularly in order to protect the Church community from being scandalized by seeing practical destruction of the values of Christian marriage due to exaggerated and almost automatic declaration of nullity of marriage in the event of

the failure of the marriage on the pretext of immaturity or mental weakness of either spouse. The popes, particularly John Paul II. and Benedict XVI., in their homilies for the Roman Rota at the beginning of the calendar year, used to deal with the issue of mental incapacity of sacramental marriage. The aim of this thesis is therefore to analyse these pope guidelines on mental disability and to draw conclusions for practice.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Agustoni, G. 1993. *I processi nel codice di diritto canonico*. Commento sistematico al Lib. VII. Città del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
- [2] Aroba Conde, J. 2001. *Diritto processuale canonico*. Roma: Edizioni di Giurisprudenza.
- [3] Benedikt XVI. 2009. *Ad sodales Tribunalis Romanae Rotae 2009*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [4] Bianchi, P. 2007. *Quando il matrimonio é nullo?* Milano: Ancora.
- [5] Geringer, K. 2000. *Všebecné o kánonickom manželskom práve*. In *Ius et iustitia*. Spišská Kapitula-Spišské Podhradie: Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka.
- [6] Góralski, W. 2000. *Kanoniczne prawo małżeńskie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Prawnicze.
- [7] Grochowski, Z. 1999. *Morálna istota ako kľúč na čítanie noriem procesného práva*. Spišská Kapitula: Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka.
- [8] Huber, J. 2004. Kán. 1095, 3 CIC 1983. Genéza- interpretácia- problémy. In *Ius et iustitia*. Spišská Kapitula- Spišské Podhradie: Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka.
- [9] Ján Pavol II. 1987. *Ad Rotae romanae auditores coram admissos 1987*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [10] Ján Pavol II. 1993. *Familiaris consortio*. Trnava:SSV.
- [11] Ján Pavol II. 2000. *Ad Romanae Rotae iudices et administratos 2000*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [12] Ján Pavol II. 2001. *Ad Romanae Rotae tribunal 2001*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [13] Ján Pavol II. 2002. *Ad Romanae Rotae tribunal 2002* In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [14] Ján Pavol II. 2003. *Ad Romanae Rotae iudices 2003*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [15] Ján Pavol II. *Ad Romanae Rotae simul cum officialibus et advocatis coram admissos, anno forensi ineunte 1988*. 1988. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.

- [16] *Kódex kánonického práva*. Trnava: SSV, 2001.
- [17] Lüdicke, K. 2012. *Die Nichtigerklärung der Ehe*. Essen: Ludgerus Verlag.
- [18] Němec, D. 2006. *Manželské právo katolícké cirkve*. Praha: Krystal OP.
- [19] Pius XII. 1941. *Allocutio*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [20] Pius XII. 1944. *Ad praelatos auditores ceterosque officiales et administros tribunalis s. Romanae Rotae necton eiusdem tribunalis advocatos et procuratores 1944*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [21] Pius XII. *Ad praelatos auditores ceterosque officiales et administros tribunalis s. Romanae Rotae necton eiusdem tribunalis advocatos et procuratores 1942*. In AAS. Città del Vaticano: Typis polyglottis Vaticanis.
- [22] Pompedda, M. 1995. *Chápanie kánonu 1095 Kódexu vo svetle právnej náuky a jurisprudencie*, In *Ius et iustitia*. Spišská Kapitula-Spišské Podhradie: Kňazský seminár biskupa Jána Vojaššáka.
- [23] Viladrich, P.J. 2002. *Comentario exegético al código de derecho canónico*. Volumen III/2. Pamplona: Eunsa.

Viera Kuzmišínová

VŠMP International School of Management Slovakia *Prešov*
Department of Economics, Marketing and Management

Galyna Kish

Uzhgorod National University Department of Tourism

Viktorya Gotra

Uzhgorod National University Department of Enterprise Economy

Substantiation of geotourism development strategy in Ukraine

Introduction

Changes in geopolitical situation, social and economical development, modernization of informational technologies significantly influenced the dynamic of international tourism, led to tourism industry transformation with an orientation on meeting the diverse needs of people who travel.

Ukraine occupies a leading position in Europe concerning a level of availability of valuable natural, historical and cultural resources, causing a great interest for native and foreign tourists.

However, according to the World Economic Forum 2012 in the field of travel and tourism, Ukraine among 140 countries ranked only 76th (Czech Republic - 31, Hungary - 39, Poland - 42, Slovakia - 54, Russia - 63, Romania - 68). The above indicates that in international tourism market, Ukrainian national tourism product and natural resources are estimated to be

less attractive and competitive than in other countries, where there is a global trend towards strengthening the role of the state in supporting tourism development. Although in 2010, Ukraine held 85th position, which shows a positive tendency in the world ranking of tourist most attractive countries. According to the World Tourism Organization in 2011, Ukraine entered the top ten European countries by the number of tourists entry (21.42 million) [UNWTO Tourism Highlights]. In order to avoid losing this positive tendency, the development of innovative types of tourism in Ukraine, geotourism particularly, should be encouraged

The main material.

The concept of "geotourism" is fairly new to the community, that is also a reason why tourists use it so rarely, nevertheless in professional circles it is quite common. So what is geotourism?

Result of research

History of the concept of "geotourism" (full title "geological tourism") is not complex. Many books, research papers, reports have been written on the subject of geology. The main idea of geology is that it examines the features of relief on the earth surface, which were formed as a result of various processes. The word «geology» (geology) comes from the Greek «geo» - land and «logia» - knowledge/teachings. Thus "geology" means - "the doctrine of the earth."

While the concept of geology was being detailly researched by scientists, other researchers focused on the concept of "tourism", but only few combined these two concepts together.

One of the first scientists to combine geology and tourism became Myurey Grey in 2004. In her book "Geovariety: evaluation and conservation of abiotic nature" Grey proved that the two are clearly intertwined with each other. The author draws a parallel between geology and tourism from the point of view that the development of different areas is an important economic component, but it can cause damage to biodiversity and

geovariety. During the development of the theme of the book, author concludes that the location of the relief features must be preserved, and moreover, they must be protected, thus the topic of how tourism can affect the conservation of nature attractions was considered. The book also examines positive combination of geology and tourism [Murray, 2004].

Other researchers such as Ross Dovling and David Newsam perceive geotourism as the one that can provide a better knowledge and understanding of Earth, its unusual places, its unique territories and cultures. Geological characteristics of certain areas always inspired and amazed people, which is why these areas are under protection as a world heritage site. Whether the Grand Canyon in the United States, or Machu Picchu in Chile, such a unique place has always attracted visitors from all over the world, according to David Ross Dowlinh Nyuvsam [Ross, 2006].

The term "geotourism" is often equated with the term "ecotourism", "sustainable tourism", "alternative tourism". It is often combined with types of traveling with informative, educational purposes, but the real meaning is much deeper.

Publicly, the term "geotourism" was introduced in 2002 and was approved by the National Geographical Union. The determination was brought by the chief of National Geographic Traveler magazine, which is also the first manager of the National Geographical Union of environmental decision-making - Jonathan Tortelot.

Geotourism – is a type of tourism that proves uniqueness of geographical location – environment, heritage, esthetics, culture, relief features of the area, and the uniqueness of the local population. Geotourism – a kind of travel with an aim of nature conservation as well as protection of cultural heritage and traditions, history and geography exploration, promotion of the area uniqueness, investment attracting, developing of patriotism. Thus, this type of tourism lets travelers explore different places of interest on the specific territory, its cultural or historical heritage.

The object of geotourism is the uniqueness of the area: unusual landscapes, rock formations, unique flora and fauna, coastlines, river valleys,

waterfalls, caves, etc. Along with the natural features of the location, geotourism is aimed at familiarizing with the cultural characteristics of the territory: the unique folklore, crafts, clothing, customs, cuisine, etc.

The subject of geotourism is the geotourist, whose main purpose of travelling is to visit areas with unique natural and cultural resources. At the same time, the geotourist does not harm the environment, but benefits the local people.

Geotourism is a special kind of tourism which combines the most popular modern types of travel. Each of these types brings something unique, something that creates the uniqueness of geotourism itself. Therefore, various directions exist in geotourism, based on the preferences of tourists and formed due to the specific natural, cultural, human and other resources involved. (Fig. 1)

It is suggested to single out two main tourism type sets that form the basis of geotourism. The first set includes those directions which are based on cultural resources. Undoubtedly, any kind of tourism involves cultural factor to some extent. The concept of cultural tourism was officially used internationally for the first time in the proceedings of the World Conference on Cultural Policy (Mexico City, 1982).

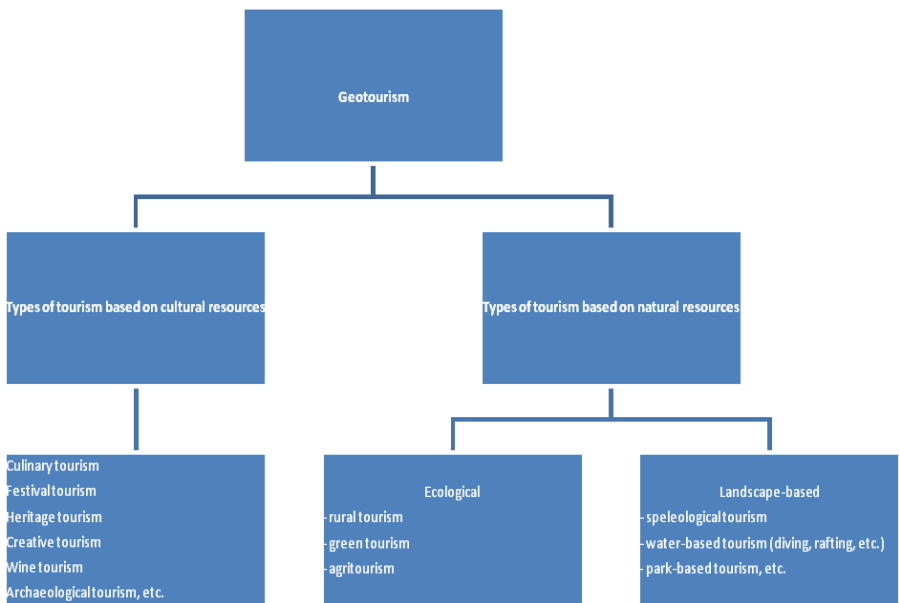
The second set of tourism types is based on natural resources. Primarily, this group includes ecological tourism, which can be represented by green tourism, rural tourism, agritourism, and other types. Ecotourism is a form of travel, favourable to the environment. Ecotourism is aimed at protecting the natural and cultural environment of regions that are visited by tourists. It provides that participants of these trips are people with high environmental awareness.

Geotourism – is a tourism based on “relationship building” with the place of visit – with local culture, with natural environment, with people that live in that area. It is a kind of tourism that by itslef is already unique, it offers tourists special, unique places of the country, it offers authentic culture, but culture of the people who live in the area.

Abroad, one of the most common forms of geotourism are geoparks.

Geopark – a protected area of national importance, on which are located specially important, rare (or unique), esthetically attractive geological – geomorphological objects, that carry scientific, educational and recreational value [*Operational Guideline for National Geoparks seeking UNESCO's assistance*]. These objects are a part of general preservation, education and sustainable development concept, most of them have exceptional geological, mineralogical, paleontological and geographical value. In addition to the objects that represent geological inheritance, geoparks also cover archaeological, ecological, historical and cultural.

Figure 1. The main types of tourism that form geotourism



Geoparks are managed according to the national legislation of a country where it is located [*Operational Guideline for National Geoparks seeking*

UNESCO's assistance], however following the policy of preservation and sustainable development; each geopark has its own management plan.

Geoparks create perspectives for regional geological heritage values protection in conjunction with the landscape and promoting of their meaning. They also provide better opportunities for geotourism and geoharitage development, more then other environmental agencies. Parks can be as centers that play an essential role in promoting knowledge and education in the field of Earth sciences for society in general and centers of activities and projects aimed at the needs of both geopreservation in particular, and of nature in general; they are also required to maintain historical and cultural values and sustainable development of protected areas [Shevchuk, 2010: 357-370].

The issue of geoparks in Ukraine has been actively discussed in the scientific circles and environmental organizations. Emerging scientific publications with a goal to establish national geoparks in the Carpathian region, Podilya, Pobuzh and Crimea [Manyk, 2006: 9-11]. At the same time Ukrainian scientists, leaders of environmental organizations and institutions are not well informed about the possibilities and problems of environmental institutions.

As already mentioned, functioning of the tourism industry in the modern business environment is characterized by specific activation, but there is a number of significant restraining factors. The most important among them is inadequate legal framework, the contradictions and inconsistencies of its individual policies, the lack of effective state programs regulating tourism as a promising direction of the development, there is no clear methodology and mechanisms for its implementation [Chkan, 2012: 276-289].

Unfortunately, the tourism sector at the national level does not play a significant role in the full implementation of economic, social and humanitarian functions, in preserving natural environment and cultural heritage, filling budgets on every level, creating new jobs, increasing the share of services in the gross domestic product .

Thus, Ukraine has developed many programs for tourism development. However, in practice, little progress can only be seen among small businesses involved in green tourism. To take full advantage of the rich tourism potential of Ukraine, effective mechanism had to be ensured, comprehensive program to improve tourism attraction of the region at the state level has to be implemented. For this purpose it is necessary to improve the management system of tourism industry at the state level [Muzichenko-Kozlovska, 2008: 91].

To improve the competitiveness of the tourism industry and in particular geotourism, the role of the state needs to be strengthened and at the same time effective model of cooperation between the state, business and society has to be formed.

Overcoming the current negative tendencies, creating systematic and comprehensive geotourism preconditions for the development, improvement of functional and technical quality components of the national and regional tourism products, have to become priorities for sustainable tourism development in general.

Because the actual problem of modern tourism industry development in Ukraine is the lack of government regulation and control, there can be offered following:

1. create at the national level legislated long-term development strategy of geotourism in Ukraine, with its following implementation and control of the regulatory structures;
2. delegate workers into separate units of the executive committee of the regions of the state, for the monitoring and implementation of the national strategy;
3. making the sector of tourism services more transparent;
4. simplification of leading business in the sphere tourism;
5. decreasing of tax pressure from the side of Ukrainian governments in order to involve more international investments;
6. creating a single informational base on the state level with an educational portal segment to highlight the latest news, innovations and

perspectives in the sphere of tourism in general and geotourism services provided by the country in particular;

7. define and adopt national standards in the field of tourism services on European level;

Project of geotourism development strategy in Ukraine is proposed. Aim of the geotourism development strategy in Ukraine is to improve social, economical and intellectual life standar by creating competitive national geotourism product based on rational use of geoheritage in the local and world market. (Fig 2)

Strategic objectives, priorities and key measures for implementation of the Strategy

Objective № 1-Geotourism

Priorities	Key measures
Define legislative and other regulatory legal frameworks regulating geotourism	improve the effectiveness of public policy in geotourism, development and implementation of effective model of governance to harmonize and protect the interests of all participants in this field; establish national and local geotourism development programs according to the EU directives and standards; create schemes and general development plan of the tourist areas; form favorable tax conditions for tourism development; develop regulations to strengthen responsibility for spreading false advertising about geotourism
Development and implementation of competitive national	develop tourism infrastructure, particularly the reconstruction of existing and construc-

Priorities	Key measures
<p>geotourism product based on rational use of geoheritage on the local and world market</p>	<p>tion of new places for accommodation, dining and other tourist infrastructure facilities</p> <p>creat environmentally oriented businesses (mainly in the sphere of tourists service - accommodation, food, recreation and leisure)</p> <p>develop geotouristic tracks, creat a network of tourist itenareries</p> <p>create gaoparks as objects of geotourism which would be included into european and international network in the future</p> <p>create a unified system of marketing support for national geotourism product on local and external markets</p> <p>determin legislation and coordination mechanism for distance selling of geotourism products (including the Internet); Організація та підтримка вже існуючих фестивалів, ярмарок та виставок</p> <p>ensure the safety of tourists and people who travel</p>
<p>Definition of socio-economic framework of geotourism development</p>	<p>create new jobs (reducing unemployment), expansion of rural employment in tourism activities</p> <p>decrease the emigration level of the local population</p> <p>support the development of small and medium enterprises in tourism,</p> <p>efficient use of financial and material re-</p>

Priorities	Key measures
	<p>sources in geotourism activities, filling all budgets due to sources from the results of this activity and increased revenues of currency;</p> <p>prevent unfair competition and monopoly in tourism activities;</p> <p>support and renew local crafts and traditions</p>
<p>Definition of organizational and administrative principles of geotourism</p>	<p>create favorable conditions for providing tourists and people who travel needed tourism, recreation, sightseeing and cognitive services;</p> <p>form informational geotourism platform for rational and efficient use of tourism, natural and recreational resources through establishing and operation of geotourism development zones,</p> <p>strengthen the role of NGOs in establishing the principles of geotourism,</p> <p>improve existing and introduce new mechanisms of interaction between central and local governments, local governments, NGOs, businesses, academic institutions and schools;</p> <p>monitor environmental impact during construction of tourism infrastructure at the site belonging to the natural reserve fund;</p> <p>promote transportation, municipal, border and customs infrastructure</p>

Objective № 2 – Geoeducation

Priorities	Key measures
Popularization of geoharitage preservation ideas, educational direction	<p>develop educational programs for the local population about the value of geoharitage</p> <p>conduct educational events to explain the significance of various components of the nature and form in the mentality of people</p> <p>the need for geoharitage protection</p> <p>hold school trips and excursions in order to help educate children and young people about patriotism, insert love to Ukraine, respect for national traditions, cultural values of Ukrainian nation, for the nature</p> <p>promote sustainable development of protected areas</p>
Development of human resources potential in the field of geotourism	<p>hold seminars, conferences</p> <p>improve the system of training, retraining and skills development in the tourism sector;</p> <p>introduce to university students who study Tourism a new subject "Geotourism"</p>
Formation of information environment for geotourism	<p>Develop internet web-site about Ukrainian Geoharitage</p> <p>Establish Informational centers</p> <p>Publications - publication of popular literature, maps, educational materials and presentations, booklets, posters, calendars, leaflets in several languages</p> <p>Create a positive tourist image of the state;</p> <p>Create museums</p>
Foster the development of	Arrange meetings and field trips with rep-

Priorities	Key measures
international cooperation in geotourism	<p>representatives of the European and World geopark networks</p> <p>Exchange of information, experience and methods of geobjects and landscapes preservation</p>

Objective№ 3 -- Geoconservation

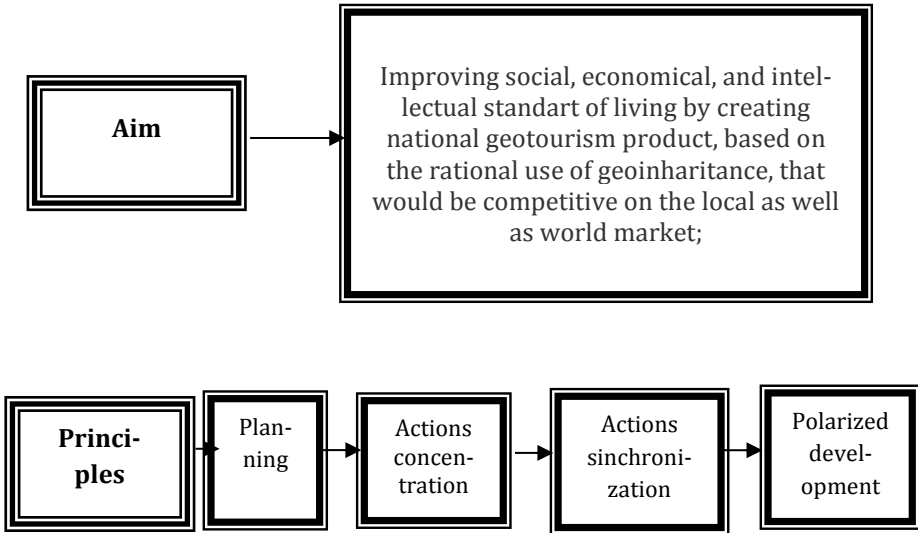
Priorities	Key measures
Geoharitage research	<p>Inventory (certification) of geoobjects;</p> <p>Introduction of the state monitoring system for geoharitage;</p> <p>Hold scientific researches</p> <p>Hold some activities for the study of public opinion on issues of science</p>
Conservation and sustainable use of geoharitage	<p>Include especially valuable objects in the List of UNESCO in order to preserv national cultural heritage,</p> <p>Develop programs for the protection and sustainable use of valuable objects of geoharitage</p> <p>Develop draft laws and other normative legal acts concerning the legal status of geobjects</p> <p>Improve the legal, institutional and socio-economic conditions for the implementation of national policy on the sphere of geoplaces protection</p> <p>Establish Ukrainian geoparks network</p> <p>Improve and expand methods of geobjects protection, improvement and promotion</p>

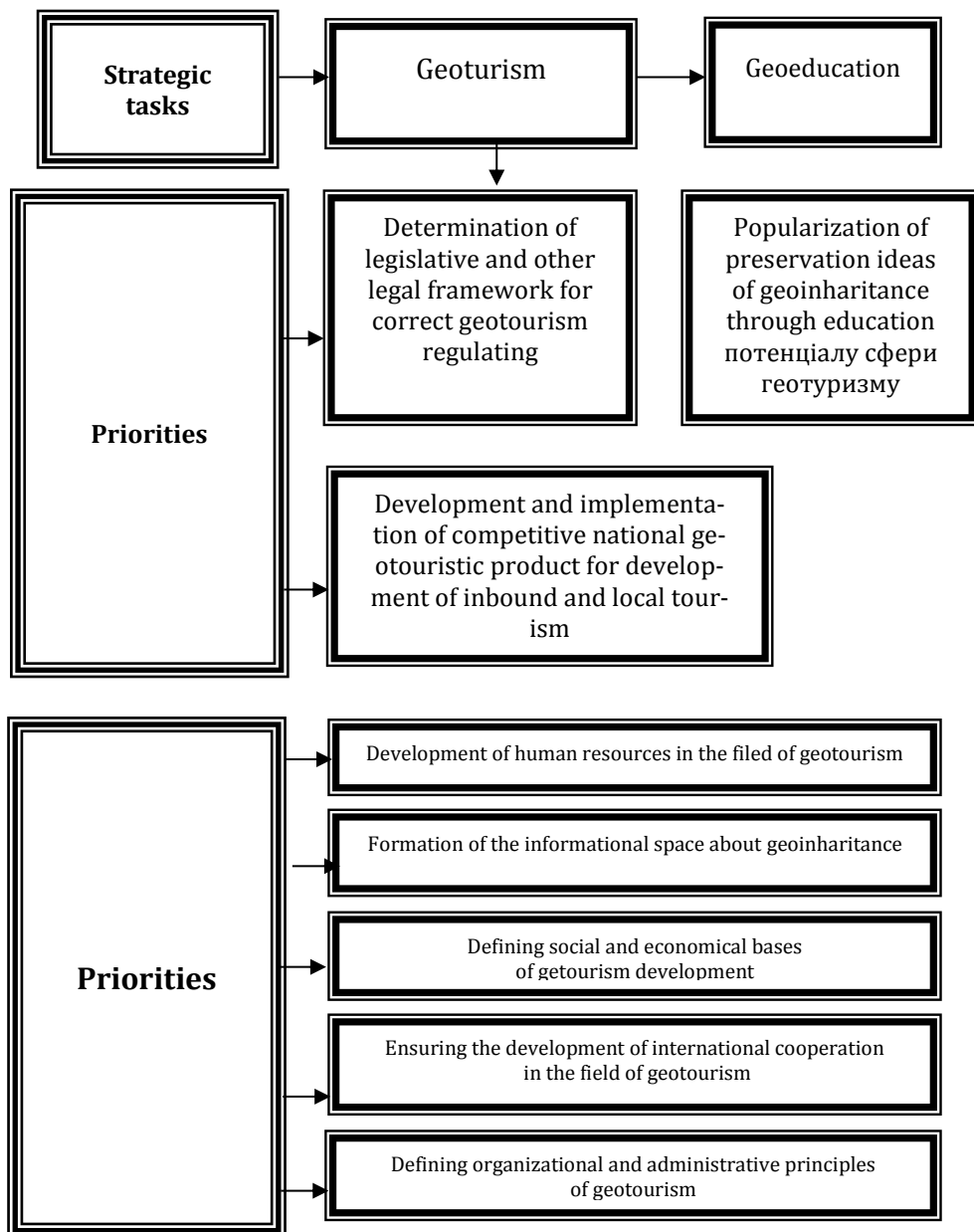
Strategy of geotourism development will be implemented according to the following principles:

- *planning* (this principle provides annual planning of needed budgeted on different level, which promotes transparency, stability and synchronization in geotourism development policy);
- *concentration* (due to limited state and local funds during the implementation of tasks set out in this strategy, resources are concentrated in certain areas, a hierarchy of priorities is established according to defined objectives, defined requirements for cost-effectiveness of their use);
- *actions synchronization* (provides synchronized number of reforms affecting the socio-economic development of territories, coordination of priorities and actions of national and regional authorities, community members and businesses concerning national and regional geotourism development);
- *polarized development* (expected to form a "reference areas" (geoparks), which concentrate financial, administrative, managerial, human and other resources, with further strengthening of innovative geotouristic activities in other regions);
- *balanced development* (leads to a differentiation of state support in different areas according to their potential conditions, criteria and deadlines established by legislation);
- *partnership* (promotes close cooperation between central and local executive bodies, local authorities, NGOs, business entities in implementing strategies, monitoring and evaluation of assigned tasks);
- *subsidiarity* (division of authority, which shows that the place of administrative (management) services as close to its direct consumer considering the completeness of adequate service quality by concentrating material and financial resources at the appropriate territorial level of government).

The Strategy is carried out by the state and local budgets, businesses of all forms of ownership, NGOs, targeted bank loans, technical assistance, investment funds and other sources under the law.

Figure 2. Schematic structure of geotourism development strategy





Solving problems related to the conservation and promotion of geoheritage, providing further social, economic and intellectual development of society and gradually bringing existing standards up to European.

At the first stage of strategy implementation it is needed to provide:

- a legal framework harmonized with the European Union on the development of geotourism;
- Formation of competitive national geotourism product;
- strengthening entrepreneurship activities and business entities in geotourism;
- IT support in the sphere of tourism;
- monitoring geotourism resources;
- improving management effectiveness in field of geotourism;
- development of inbound and internal tourism;
- involving investments for development of material and technical base in tourism;
- improving the quality of excursions and similar services;
- safety of tourists and people who travel.

On the second phase there will be provided:

- development of tourism considering quality of life, traditions and culture of the population;
- development of human resources and staff potential in the field of geotourism;
- preservation of resource potential in mentioned field;
- controlling the use of geotourism resources;
- Creating marketing support of national geotourism product;
- improving international cooperation.

The third phase is expected to provide:

- sustainable use and conservation of geotourism resources;
- coordination of interests of businesses and individuals in the tourism sector;
- balance of all components of geotourism development, as socially responsible, environmentally and economically efficient activities;

- providing high quality services to meet the needs of tourists and people who travel;
- functioning according to constitutional rights of citizens in the tourism sector.

At all stages there should be held continuous monitoring and control of the implementation of these measures.

Implementation of this strategy will promote:

- quality of life of population;
- increasing the influence of tourism in the formation of gross domestic product;
- creation of conditions for development of certain areas, timely and complex problems solving concerning environmental protection;
- recovery of national culture and handicrafts, formation of national identity and education of young people on the basis of patriotism;
- preservation and restoration of unique natural, historical and cultural resources;
- Significant improvement of the environment on the territory of tourist infrastructure objects;
- reduce unnecessary budget, rational use of financial and material resources, filling the budgets of all levels, the flow of foreign currency into the country;
- creation of new and preserve existing jobs, development small and medium enterprises in the tourism sector, expansion of temporary employment in rural areas;
- sustainable development of areas in order to improve quality of life, reduce poverty and unemployment, the middle class;
- improve the safety of tourists and people who travel, protection of their rights and interests that respect law, their property preservation;
- creation of equal conditions for participants of tourism activities, conditions for development of effective and transparent tourism market;

- creation of modern tourist infrastructure facilities within areas with a high concentration geoheritage;
- improving the system of information support in the field of tourism, creating favorable conditions for equal access to information;
- significant improvement of public policy in the field of tourism, implementation of functions of coordination, planning, management, promotion, the formation of the national tourist product, standardization and certification, etc., done by the government;
- improvement of existing and the introduction of new effective mechanisms of interaction between central and local executive authorities, local self-government, non-profit community organizations in the field of tourism related enterprises, scientific and educational institutions in promoting geotourism development;
- creating national and local geotourism development programs, economically reasonable plans for their implementation, at the same time considering the framework of socio-economic development programs of the regions;
- development of international cooperation and eurointegrational processes in the sphere of tourism, improvement of the tourist image of the state;
- increasing the amount of investment in tourism.

Conclusion

Ukraine in general and Trascarpathian region in particular is a promising area for the geotourism development, mainly because of existing geoheritage that is the basis for such statement. First step in the development of this field, should be establishment of legislative basis for the formation of this innovative type of tourism, particularly the development strategy of geotourism on the national level. Promoting it in the media and the global Internet network, publication of printed materials and videos, holding advertising actions as well as festivals will only raise a public interest of

community in geotourism, which will lead it not only on the national level but also international.

This paper is a part of the research project of the Grant Agency: Washington DCCORPORATION / USA Reg. No. WDCC-USA/02.11/02 Business in the new economic and social conditions.

Summary

This paper shows the priority of tourism industry development in Ukraine in general, as well as innovative types of tourism, such as: geotourism, in particular. The data clarifies basic approaches to the definition of "geotourism". Indicates the necessity of strengthening government role in the field of tourism, primarily through forming of development strategy of some types of tourism. Development strategies project of geotourism in Ukraine is proposed, which provides three strategic ways of development: geotourism, geoeducation and geoconservation. Each of them includes a list of priorities through the implementation of specific measures.

References

- [1] Chkan A.S. 2012. *State regulation of tourism in Ukraine* //Proceedings of the Tauride Agrotechnological State University (Economics) / Ed. MF Kropyvka. - Melitopol: Type of Melitopol typography "Lux", 2012. - № 2 (18), Volume 3.
- [2] Manyk V. 2006. *Potential objects for creation of a network national geoparks in Ukraine* // Volume of abstracts: ProGEO Symposium "Safeguarding our Geological Heritage". Kyiv, Kamianets-Podil'sky.
- [3] Murray, G. 2004. *Geodiversity, valuing and conserving abiotic nature* Ed. J. Wiley & Sons, Chichester.
- [4] Muzichenko-Kozlovska, O.V. 2008. *Develop a mechanism of state tourism development program to enhance the tourism appeal of the region* // Proceedings of the National University "Lviv Polytechnic".
- [5] *Operational Guideline for National Geoparks seeking UNESCO's assistance*. UNESCO, 2004. Paris, 14 pp
- [6] Ross, K. 2006. *Dowling, David Newsome. Geotourism*. - Oxford; Burlington, MA: Elsevier Butterworth-Heinemann.

- [7] Shevchuk, O. 2010. *Geoparks as a form of geoharitage's preservation, development of geoeducation and geotourism* // Bulletin of Lviv University, Series Geography. In 2010. Issue. 38.
- [8] UNWTO Tourism Highlights, 2012 http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights12enr_1.pdf
- [9] Zin'ko Y.V., Shevchuk O.M. 2009. *Background of heoparku "Dniester Canyon"* // Dniester Canyon - a unique area tourism: Proceedings Intern. scientific and practical. conf. Ternopil: Text and Materials.
- [10] Zinko J. V., Hnatiuk R.M, Blagodyr S.F. 2006. *Problems of geoparks creating in the Ukrainian Carpathians* // Problems of Geomorphology and Paleogeography Ukrainian Carpathians and adjacent areas. Lviv: VC LNU. Franko.
- [11] Zinko J., Shevchuk O. 200. *Background of creating geopark "Ukrainian Tovtry"* // Health Management and inanimate objects in protected areas: Proceedings of Intern. scientific and practical. conf. Grymailiv-Ternopil: Jura.

Mária Marinicová

VŠMP ISM Slovakia v Prešove

Values and current human value system

Key word: *Society, human, values, value system, value sphere. value orientations, conviction*

Values represent inherent part of our life. They are important source of motivation and depict goals we want to reach. Values and value orientation were always one of the essential stones of each culture many of the philosophers, writers, explorers and researchers were interested in it.

We can often come across with the concept of “value” in scholarly literature of various disciplines as well as in practical life. Probably it appears the most in the works of philosophy, sociology, economy, pedagogy and of course psychology and law. Values with its aspect and character are interdisciplinary category since they are in a forefront of interest of many disciplines. In this context, Poole [1995: 18] writes: “Each value contains three elements: thinking, feeling and volition (cognitive, effective and volitional part).” Despite this fact, during the research of the values preference and values orientations it is frequently forgotten on its interdisciplinary character and they have often limited examination without paying attention to their wide scale.

In current society the human socialization process is practiced in completely different conditions in comparison with previous social formation.

We can say that the beginning of the new millennium is distinguished by specific, many times opposite trends.

Current social processes bring not only new evolutionary tendencies but also lot of new negative expressions. Each man tries to solve social phenomenon and processes based on his abilities and images. It has to be said, that in this way we do not have many possibilities of arbitrament selection. It is not just about the abilities and knowledge of the one but mainly about his needs and interests which are influenced by various situations and conditions in which the one is in concrete time situated. The man frequently assesses the situation regardless of time and conditions but we suppose that it is not right.

Today's reality changed basics of long time built securities as well as violate traditional values, value systems and value orientations of the man."To understand the individuality of the value process it is important that the subject has the possibility of the alternative of the appraising criteria and is responsible for that choice. This possibility is not without limits because when the choice changes to volition, the subject starts to ruin himself and by such behaviour he annoys others around him. Even cognition is not a passive reflection, mechanical image of the recognized and always depends on disposal of the recognized subject" [Brožík, 2004: 57].

We can say that social changes and consequences resulted from everyday social conflicts and compromises."Way of life is an association of objective aspects which form social activities, way of cohabitation among people, their behaviour and existence of subjective life aspects of society. Way of life is presented as a structured demonstration of their material and spiritual life" [Sičák, 2002: 263]. It is understandable, that many times we have to change our way of life, resp. life style but it should be done only in the point when we reach higher quality of life.

We know that each existing way of life is based on respecting certain value coherences typical for concrete culture. Social phenomena with significantly chaotic character warn us that for complex discovery of their causes we have to discover more causes and connections. L.C.Maxwell

pointed out possible occurrence of the legitimate chaos in the sphere of social sciences. During his seminars in the middle of the 19th century he demonstrated impossibility to exactly predict the future. "Is it possible to explain the theory of the chaos by failure in the sphere of ethics which is demonstrated as a deficit of general rules and behaviour principles which society consider as acceptable and polite?" [Markuš, 2007: 14].

Social phenomena are not taken for granted and set aside from reality, they are not abstracted away unless they are problematic. By means of a scientific analysis of social phenomena and diagnosis of especially negative phenomena, we know to a large extent eliminate demonstration of the negative social factors. Investigated defects in the sphere of social and political life particularly occur before electoral period. Social development is characterized by many scientists as a risky game of hazard players. Common man is just in political rivalry of individual political parties unintentionally informed who owns some of our significant companies or factories. "Chaos in nature and chaos in ethic area of life of the society are not "accidental" consequences without causes and final ending. The basic cognition is, that inexactly appointed initial conditions during any running dynamic process may generate unexpected, chaotic phenomena. That is why right in the first indication of the chaotic situation the intelligent man - whoever he is, a scientist a politician, an intellectual -should ask whether it is not about neglect of important principle" [Markuš, 2007: 17].

The scientists noted that quality of human life is accepted in this way that private possession, entrepreneurial functions and market mechanism have to be permanently strengthen. Economic boom, development of science and technology creates for people possibility to satisfy their primary material needs. Despite of the chaos, growth of the needs principle functions with an increasing power, mobilizes and updates necessity of ensuring and satisfying human needs. In case we speak about economic growth of the society we have to say it is connected with its minor consequences carrying possible threats of human existential health.

The human becomes human when in ontogenesis he adopts specific values. The reality exists for him as a value reality. He examines it to clarify usefulness and the world of his own activity. For that reason, he understands values as a way of existence and value reality has to have its own holder by whom it exists.

We can say that "creator of the values and not only conclusions about it is particularly the human who with his activity not only continually introduces world elements (spiritual and material) as occurrences into mutual functional relations but mainly into relationship with himself" [Brožík, 2004: 91].

Together with running changes in the scope of transformation process the most visible problems are those which are connected with needs, interests, values, value orientations and with their influence on functioning and whole human practical life. Concrete changes urge us use different ways to assess individual aspects of social process. In that way it is about difficult complex of assignments which require collaboration of philosophers, psychologists, lawyers, pedagogues and others. Into mentioned collaboration it is necessary to include the priests who have a chance to contribute into the mentioned complex of problems mainly by their ability to know the best human's emotional problems and feelings. The man unwillingly admits but it is a fact that from time to time he cannot exist without help and understanding of others.

"Happiness, honor, dignity, those are values of our life, it is not necessary to learn and ask on them. Life teaches us those values. They are also experiences and knowledge we take on in working, reading, watching, looking, listening and understanding. They are not type of knowledge like "know-don't know" it is not just a result of our experience learning but on this understanding participates our heart as well. In an activity we are doing, heart very often leads us without our consciousness we connect it with love. Love is dynamic factor which bears up and changes everything" [Diatka, 2008: 43].

In this context we can say that from the period of Greek pluralists we know that love and hate are two basic active factors which continually influence social processes. In connection with life standards, quality of life and lifestyle there are tightly connected values which behave like a societal statement of surrounding world. Values are starting point and aim of human activities, subject of the needs verified in opinions, norms and ideals. The nature of every value is practicality, capability to satisfy some of the human needs that is to carry out specific function according to people, their needs and interests. Only in the human relationship where value can be used for its qualities, the reality is shown as a value reality.

Value functions always depend on occasion character, things, phenomena which are the holder of the value but despite this fact the value and the characters are not identical. Value field is tightly connected with the cognition of the values and their characters. "Value field cannot be understood mechanically and "values" only like a point of intersection of given number of determinants. It is not closed field by final number of isolated activities but it is an area of occasions constantly revived by human activities but also by changes of circumstances in which human exists" [Brožík, 2004: 94].

Nowadays values present more or less united social-science category but their occurrence forms are various. Human as a member of given society by individual system of the values typical for every human has to form social value system. There are values which are attractive or not for a human. It does not mean that human behaviour and his activity are conditioned by desired and attracting values. Higher pressure of concrete social surrounding in given time conditions can be so strong that behavior of the one can be regulated by values he does not respect or attract.

In mental inconsistent world we are witnesses of the preferences movement into individual sphere of human life. In the past the human was understood as a part of the higher meaningful unit. Today's vision of the human is connected with unlimited individualism and egoism. "Something is happening with human relationships which ruin our natural barriers

and transform human into threat. It appears, that we are convinced that the aim of the life is to have more, that the only function of the state is to help it, that higher consumable level spans all problems which we are not able to solve. However, limitless egoism promoted to civilizational strategy is not permanently sustainable“ [Kohák, 1999: 22]. Author definitely wants to point out to human costiveness. This characteristic feature is typical mainly for some part of today’s businessmen. They want to build own luxury through poorness and suffering of others. Human despite of the animal is endowed by thinking and will. What is more important he has strong conviction and belief.

“The convictions are mental stimuli, which mobilize humans for long-running practical activity and realization of ideals. The conviction as a category is very often and reasonably connected with morality, philosophy and pedagogy. In conviction there is always concluded certain knowledge of various possibility levels or even distorted image of reality which is the basics of false convictions“ [Sičák, 2002: 285]. In conviction we always find several basic factors. From several of them we can set aside two essential convictions: knowledge and belief.

Stated factors in conviction are connected in necessary way. Reliability of convictions can vary, but without connection of these two factors it is changed to fantasy or dogma. In conviction, hypothetic aspect has its strong position by which it qualitatively differs from truth. In conviction based on educational form in case of the problem creation between knowledge and conviction, the knowledge is preferred. Activity of every human in connection with conviction is tied up with will which is based on certain knowledge and regulates human activity. From the theoretical point of view, conviction, except educational knowledge contains also problematic knowledge which does not have educational reliability and which is many times gained by empiric way.

Every human tries to transform concrete reality into personal experience and individual peculiarity. Every conviction contains skepticism and optimism. Not every conviction is able to be presented in life. We can say

that conviction may be formed also on the skepticism platform and at the same time it does not have to have regressive character. Senior age which is characterized mainly as evaluating and summarizing age, is distinguished to a large extent by pessimistic convictions.

In present complicated social reality it is inevitable to emphasize optimistic side of conviction. It is important to care for own satisfaction, physical and mental comfort. Human conviction, its level is directly related to the level of their consciousness. The higher consciousness the more precise justification of conviction in relation to development tasks.

“Viscerally peaceful, more motivated and self-balanced human thanks to his concentration and deliberation works better and more responsibly. From the concentration to certain partial tasks and the exerted time for it viscerally self-balanced human brings his attention to the whole life context. This way the efficiency is reached out demonstrated by open-minded human capable of making relationships of better physical and mental condition resulting in his internal balance“ [Diatka, 2008: 52].

According to many authors achievement of the effective results and improvement of the human performance should have nowadays and in the future the same weight. Considering the present and requirements of the future we can point out these principles: path is more than an aim; within is more than outside; slowly is more than quickly; unit is more than a piece. Today there is demand of constant strengthening of all trends which are related to work, privacy and human relationships.

Conclusion

Values and their theoretical elaboration was the subject of the interest in almost every specialization in psychology and philosophy. This aspect of human behaviour was investigated by founder of standard introspective psychology, following by psychoanalysts, behaviorists, representative of the former psychology, humanists and so on. Common denominator all of the theories is fact, that they tried to develop and understand values comprehensively not from the limited point of view. They were based on the

assumption that human is not a limited being, that each individual lives in social background surrounded by different people. Nature of this approach is represented by Kavalíř [2005: 340]: „Considerations about background influence in the area of value investigation and reliable preferences are relevant. Thus intercultural approach is inevitable of the future development of research in area of values and preferences.”

Based on acquired practical experiences the everyday reality confirms us that we have to deal with social questions from the position of government, markedly change and make more effective educational sphere, motivation and emotionality of the educational process.

Summary

The process of socialization of the man takes place in new conditions. Social transformation is the result of social compromises. Today's values, which a man strives for, have moved into the individual sphere. A special value within the value system of the man is belief. The man seeks to translate concrete realia into his own experiences and individual peculiarities. Nowadays, we are facing a requirement to continuously strengthen all trends associated with work, privacy and human relations.

This paper is a part of the research project of the Grant Agency: Washington DCCORPORATION / USA Reg. No. WDCC-USA/02.11/02 Business in the new economic and social conditions.

Literature

- [1] Boroř, J. 1995. *Motivácia a emocionalita človeka*. Bratislava. Odkaz.
- [2] Brožík, V. 2004. *Hodnotenie a hodnoty*. Nitra. FF UKF.
- [3] Diatka, C. 2007. *Fyzika a etika II*. Nitra. FF UKF.
- [4] Hartl, P.-Hartlová, H. 2000. *Psychologický slovník*. Praha. Portál.
- [5] Kavalíř, P. 2005. *K problematice výzkumu hodnot a hodnotových preferencí*. Československá psychologie, č. 4, roč. 49.
- [6] Kohák, E. 1999. *Po stopách ekoteroristu: čtyři kroky*. Sedmá generace č. 2.

-
- [7] Poole, M. 1995. *Beliefs and Values in Science Education*. Buckingham. Open University Press.
- [8] Sičák, A. 2002. *Spôsob života a hodnotové orientácie v spoločenských procesoch regiónu Východného Slovenska*. Ostrava.
- [9] Výrost, J. Slaměník, I. 2008. *Sociální psychologie*. Praha: Grada Publishing.
- [10] Williams, T. 2004. *Stavať na pevnom základe*. Bratislava: Lúč.

Joanna Mendela

Uniwersytet Opolski w Opolu

Pokolenie młodych bez pracy jako wyzwanie dla integracji międzypokoleniowej w Unii Europejskiej

Youth unemployment as a challenge to the intergenerational integration in European Union

Key words: *generation contract; NEET; unemployment, youth exclusion*

Wstęp

Zmiany demograficzne, które zachodzą w państwach rozwiniętych, pozwalają na formułowanie nowych trendów rozwojowych w stosunku do tamtejszych postindustrialnych społeczeństw. Przybierający na sile proces starzenia się ludności powoduje, że coraz częściej mamy do czynienia ze zjawiskiem wielopokoleniowości, któremu towarzyszy spadek liczebności kolejnych pokoleń. Jak zauważa socjolog – Piotr Szukalski – prowadzi to do wzmocnienia więzi inter-generacyjnych (międzypokoleniowych), kosztem więzi intra-generacyjnych (wewnątrzpokoleniowych) [Szukalski 2012: 20-21]. Tempo, z jakim zachodzą te przemiany, nadaje im wręcz rewolucyjnym wydźwięk, a to z kolei rodzi pilną potrzebę znalezienia rozwiązań, które zagwarantują spójność i stabilne funkcjonowanie społeczeństw w przyszłości. Jedną z odpowiedzi na to wyzwanie jest unijna idea tzw. integracji międzypokoleniowej. Polega ona na likwidacji zjawiska wykluc-

czenia ze względu na wiek, co ma prowadzić do koegzystencji i współdziałania wszystkich pokoleń. Skuteczność realizacji tego postulatu zależy przede wszystkim od nastawienia, jakie przyjmują wobec siebie poszczególne pokolenia, a co w dużej mierze jest pochodną tzw. kontraktu międzypokoleniowego. Ten specyficzny rodzaj porozumienia jest mechanizmem, który ma za zadanie redystrybuować ograniczoną pulę społecznie pożądaných dóbr pomiędzy wszystkie uczestniczące w nim generacje. By był on trwały musi gwarantować poczucie sprawiedliwości w całym społeczeństwie, zarówno z punktu widzenia grupy, jak i jednostki. Brak takiej świadomości prowadzi do narastania konfliktu międzypokoleniowego, którego główną płaszczyzną – zwłaszcza w czasach kryzysu – staje się płaszczyzna ekonomiczna i wspomniany mechanizm redystrybucyjny.

W związku z powyższym, celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie zagrożenia, jakim dla realizacji idei integracji międzypokoleniowej może być sytuacja społeczno-ekonomiczna młodych ludzi, wkraczających w wiek produkcyjny. Pokolenie to – obok grupy 55+ – jest najbardziej dotkniętym przez współczesny kryzys finansowy i gospodarczy. Pozostawieni sami sobie, bez pomocy w trudnym czasie, jakim jest wejście w pełną dorosłość i włączenie w system ekonomiczny, czują się niepotrzebni, a wręcz zbędni i niechciani. Rodzi to w nich gorzkie poczucie pokrzywdzenia i coraz bardziej stanowcze głosy sprzeciwu, które przeradzają się w jawną kontestację obecnego systemu. Autorka, w oparciu o narzędzia ilościowe, jak i jakościowe, podejmie się próby odpowiedzi na następujące pytania badawcze: czy kryzys wpływa na narastanie konfliktu międzypokoleniowego, który dotychczas w Europie rozpatrywany był przede wszystkim w wymiarze kulturowym i czy grozi to redefinicją, a nawet wypowiedzeniem kontraktu międzypokoleniowego przez generację młodych ludzi.

Istota kontraktu międzypokoleniowego i jego znaczenie dla społeczeństwa

Temat kontraktu pokoleniowego pozostaje we wzajemnej zależności z szeregiem zagadnień, z zakresu problematyki stosunków społecznych. W związku z tym, omawiając jego istotę należy w pierwszej kolejności usystematyzować towarzyszący mu aparat pojęciowy. Przyczynkiem do dalszych rozważań jest zdefiniowanie terminu pokolenie. Jest to wielowymiarowa kategoria, na którą składa się kilka perspektyw badawczych i w związku z tym trudno o sformułowanie jednej definicji. Słuszne spostrzeżenie czyni wspomniany już P. Szukalski, który pisze, że jednostki przynależą równocześnie do pewnej wiązki pokoleń, odzwierciedlającej różnorodne aspekty życia społecznego [Szukalski, 2012: 14]. Na potrzeby niniejszego przyczynku przyjęto tzw. wymiar ekonomiczno/socjalny – zgodnie z którym pokolenie określa się na podstawie statusu aktywności zawodowej jednostek i przysługującego im katalogu uprawnień socjalnych. Ujęcie to należy do klasyfikacji stworzonej przez wybitnego socjologa – Karla Mannheim’a, która uwzględnia także perspektywę antropologiczno/społeczną, chronologiczną oraz kulturową [Szukalski, 2012: 12-13].

Częścią wybranej perspektywy badawczej jest pojęcie kontraktu międzypokoleniowego. Należy je rozumieć jako zinstytucjonalizowaną formę kompromisu pomiędzy różnymi interesami, oczekiwaniami, ale także zobowiązaniami, które formułuje każde z pokoleń. Jego zadaniem jest harmonizacja sprzecznych celów, selekcja tych najistotniejszych i nadanie im określonego priorytetu. Trzeba zaznaczyć, że zawarcie umowy międzypokoleniowej jest bezpośrednią konsekwencją wysokiej solidarności społeczeństwa, którą budują z kolei relacje i więzi pokoleniowe. Cytując za P. Szukalskim, „[...] o ile świadomość występowania relacji międzypokoleniowych związana jest z przekonaniem, iż ktoś z innego pokolenia jest obok nas, świadomość więzi pokoleniowej mówi, iż „powinniśmy coś zrobić” dla przedstawicieli innych pokoleń. Z kolei solidarność międzypokole-

niową wyrazić można wyrażeniem „musimy coś zrobić”, zaś kontrakt międzypokoleniowy „zróbmy to i to” [Szukalski, 2012: 48-49].

Niezależnie od dobrej woli, podczas negocjacji dotyczących ostatecznego kształtu kontraktu ścierają się różne, często sprzeczne interesy, a poczucie osiągnięcia sprawiedliwego konsensusu nie zawsze podzielane jest przez wszystkich uczestników. Trzeba przy tym zaznaczyć, że sprawiedliwość nie jest tu rozumiana jako równy podział dóbr, ale jako zastosowanie powszechnie akceptowalnego klucza dla ich redystrybucji. W rezultacie, strona lub strony, które z różnych względów występowały ze słabszej pozycji, mogą mieć niewystarczające poczucie reprezentacji swoich interesów. Wynikające z tego rozczarowanie i niezadowolenie prowadzi do konfliktów. Jak pisze badaczka problemu pokoleniowości – Orinta Zvikaite-Rotting, kontrakt międzypokoleniowy – obok segregacji międzypokoleniowej i kwestii ambiwalentnych relacji inter-generacyjnych – stanowi główną płaszczyznę badań nad zagadnieniem konfliktu pokoleniowego, który jest komponentem na stałe wpisanym w charakter relacji społecznych [Zvikaite-Rotting, 2007: 60].

W interesie integracji społecznej leży to, by powyższe trudności miały ograniczony wymiar. Niestety wszelkiego rodzaju kryzysy powodują wzmoczoną rywalizację o ograniczone zasoby, wystawiając na próbę trwałość ustalonej struktury systemu społecznego (m.in. kontraktu międzypokoleniowego). Fakt, że różne pokolenia w różnym stopniu były jego beneficjentami, staje się podczas dekoniunktury gospodarczej jedną z zasadniczych przyczyn pogłębiającego się podziału społeczno-ekonomicznego ludności. Powoduje to narastającą wrogość ze strony tzw. wykluczonych pokoleń, co może prowadzić do zakwestionowania istniejącego porządku przez grupę najbardziej dynamiczną i pragnącą zmian, tj. młodych ludzi.

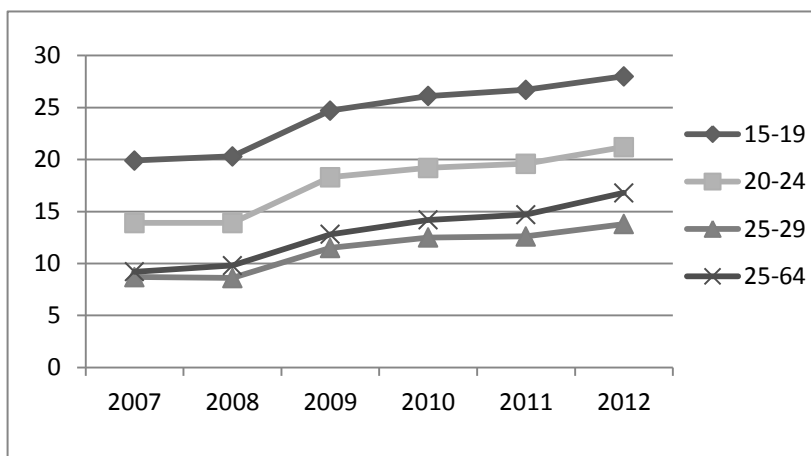
Sytuacja młodych ludzi na rynku pracy w dobie kryzysu finansowego i gospodarczego

Raport Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO) – *Global Employment Trends 2014* – wskazuje, że pomimo oznak stabilizacji gospodarki w ujęciu makroekonomicznym, sytuacja społeczno-ekonomiczna ludności wciąż jest trudna. W 2013 r. liczba pozostających bez pracy wzrosła w ujęciu globalnym o 5 mln, osiągając poziom 202 mln [*International Labour Organization*, 2013: 10]. Prognozy do roku 2018 informują, że problem ten będzie sukcesywnie narastał. W szczególności dotyczy to generacji młodych ludzi – także Europejczyków, którzy od czasu wybuchu kryzysu na rynkach światowych najsilniej doświadczyli redukcji zatrudnienia. Kogo jednak uznajemy za przedstawicieli tego pokolenia? Europejski Urząd Statystyczny (Eurostat) przyjmuje, że są to jednostki sytuujące się w przedziale wiekowym 15-29 lat [*European Commission*, 2012: 143]. Zgodnie z popularną, aczkolwiek nie do końca poprawną klasyfikacją, reprezentują oni pokolenie Y – tzw. *millenials*. Dorastali oni w czasach wielkich przełomów, co spowodowało, że ich styl życia znacząco odbiega od wzorców przyjętych przez poprzednie generacje. Jest to źródłem licznych barier we wzajemnej komunikacji, które generują szereg nieporozumień. Biorąc pod uwagę społeczeństwo Unii Europejskiej, jeszcze do niedawna główną osią sporów była sfera kulturowa. W chwili obecnej, to rynek pracy jest jedną z kluczowych dziedzin tej konfrontacji.

Według najnowszych statystyk Eurostatu, w styczniu 2013 r. młodzi ludzie stanowili 17,9% populacji Unii Europejskiej, podczas gdy w analogicznym okresie w 2007 r. ich udział kształtował się na poziomie 19,1% (Eurostat, Ratio of young people in the total population by sex and age 2014). Trend ten będzie przybierał na sile i z roku na rok grupa ta będzie coraz mniej liczna. Specjalista z zakresu zarządzania – Lynda Gratton, w artykule pt. *The Three Paradoxes of Generation Y*, pisze, że w przeciągu następnych trzech lat *millenials* mają stanowić ok. 80% siły roboczej (Gratton 2013). Oznacza to, że dynamicznie powiększające się grono ludzi w wieku popro-

dukcyjnym będzie utrzymywane przez nieproporcjonalnie mniejszą zbiorowość ludzi pracujących. Obawy, które towarzyszą temu zjawisku powodują, że pokolenie młodych ludzi coraz częściej jest przedmiotem ożywionych dysput społecznych. Konieczne staje się zagwarantowanie im niezbędnych narzędzi do uzyskania pełnej efektywności ekonomicznej. Niestety dotychczasowa sytuacja nie napawa optymizmem. Poniższy wykres obrazuje zmiany w poziomie bezrobocia w okresie lat 2007-2012, w stosunku do poszczególnych grup wiekowych w Unii Europejskiej (z wyłączeniem Chorwacji).

Wykres 1. Poziom bezrobocia w UE ze względu na wiek w latach 2007-2011 (%)

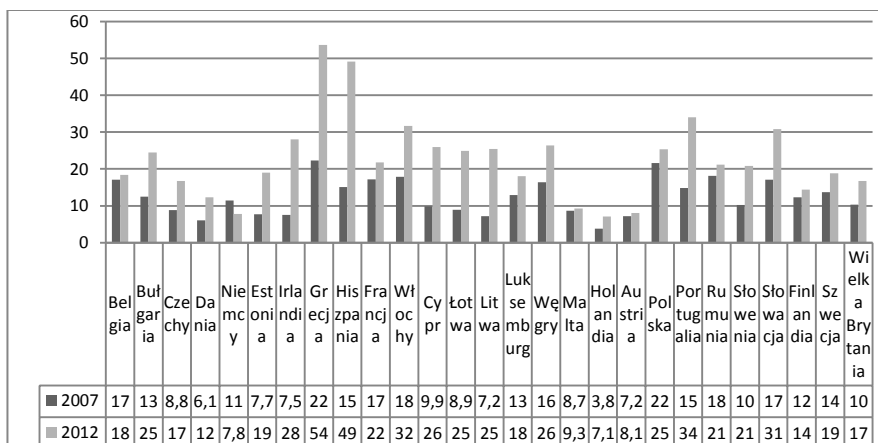


Źródło: Eurostat, Unemployment rates of the population aged 25-64 by level of education, Youth unemployment by sex, age and educational attainment level 2014

Dane zilustrowane na wykresie wskazują, że na tle średniej unijnej, sytuacja młodych ludzi na rynku pracy kształtuje się bardzo niekorzystnie. Począwszy od 2008 r. współczesny kryzys spowodował, że całe społeczeństwo doświadczyło bardzo szybkiego wzrostu bezrobocia. Najsilniej odczuła to grupa w przedziale wieku 15-24, będąca już wcześniej w trudnym

położeniu. Z uwagi na obowiązek nauki – który dotyczy młodszych członków tego segmentu wiekowego – zbiorowość reprezentatywną dla omawianego problemu tworzą jednostki w wieku 20-24 lata. Skalę bezrobocia wśród tej grupy prezentuje wykres 2.

Wykres 2. Wskaźnik bezrobocia wśród ludzi w wieku 20-24 lata w krajach Unii Europejskiej w 2007 r. i w 2012 r. (%)



Źródło: Eurostat, Youth unemployment by sex, age and educational attainment level 2014

Poza potwierdzeniem wcześniejszych wniosków na temat bezrobocia wśród młodych ludzi, analiza wykresu dostarcza informacji na temat zależności pomiędzy liczbą młodych bezrobotnych (20-24 lata), a stopniem w jakim kryzys dotknął gospodarkę danego państwa. Prawdopodobnie tą widać na przykładzie krajów tzw. grupy PIIGS (Portugalia, Irlandia, Włochy, Hiszpania), które najbardziej ucierpiały w wyniku kryzysu i równocześnie notują najwyższy wskaźnik bezrobocia w omawianej grupie wiekowej.

Zasadniczą przyczyną obecnej sytuacji młodych ludzi jest rosnąca konkurencja, która w dobie kryzysu wynika z kurczących się rozmiarów całej gospodarki. Z ekonomicznego punktu widzenia młodzi i niedoświadczeni pracownicy, którzy nie mają jeszcze ugruntowanej pozycji na rynku pracy,

są zdecydowanie mniej wartościowi niż ich starsi koledzy. Są niepotrzebni i niechciani. Z roku na rok kolejni absolwenci szkół i uczelni dołączają do rzeszy młodych bezrobotnych, którym w coraz większym stopniu odmawia się dostępu do pracy. W obawie przed długotrwałym bezrobociem – które dotyczy sytuacji pozostawania bez pracy ponad rok i jest coraz częstszym zjawiskiem społecznym – młodzi podejmują się wykonywania jakiegokolwiek zawodu, często poniżej swoich kwalifikacji. W większości tego typu przypadków podstawą stosunku pracy są tzw. umowy śmiecio-we, które charakteryzują się niskim poziomem płac, brakiem osłon socjalnych i gwarancji zatrudnienia. Jest to problem, który dotyczy ogółu społeczeństwa, ale to właśnie młodzi są nim najbardziej dotknięci. Nawet jeśli zachowają pracę, to warunki na których jest ona wykonywana nie pozwalają im na pełną niezależność finansową i materialną stabilizację. Ta trudna sytuacja powoduje, że ludzie z grupy wiekowej 15-24 coraz częściej odkładają decyzję o rozpoczęciu pracy i decydują się na kontynuację nauki. Świadczy o tym wskaźnik aktywności ekonomicznej, który uwzględnia zarówno ludzi pracujących zawodowo, jak i aktywnie jej poszukujących. Indeks ten informuje również, że po przekroczeniu 25 roku życia skłonność ta jednak zdecydowanie spada ponieważ wraz z wiekiem nasila się presja na podjęcie pracy zarobkowej [*European Commission, 2012: 163*].

Warto zauważyć, że trend ten ma zarówno pozytywne, jak i negatywne implikacje dla długofalowej sytuacji młodych na rynku pracy. Z jednej strony na korzyść należy zapisać fakt, że wśród reprezentantów najmłodszego z segmentu tej grupy, czyli ludzi w wieku 15-19 lat, zdecydowanie wzrasta odsetek kontynuujący edukację. Istnieje bowiem pozytywna korelacja pomiędzy poziomem wykształcenia, a zajmowanym stanowiskiem i wysokością wynagrodzenia. Z drugiej strony jednak, odkładanie decyzji o rozpoczęciu pracy, wraz z upływem czasu generuje coraz poważniejsze trudności w jej pozyskaniu.

W silnej zależności z analizowanymi zjawiskami znajduje się problem tzw. NEET (*not in employment, education and training*) czyli młodych pozo-

stających bez pracy, nie uczących się i nie zdobywających nowych kwalifikacji. Raport *Lost In Transition. The changing labour market and young people not in employment, education or training*, nazywa ich zagubionymi w procesie wejścia w dorosłość, rozumianą jako rozpoczęcie pracy i pełne włączenie w system ekonomiczny [Sissons, Jones, 2012: 8]. Problem ludzi należących do NEET implikuje szereg negatywnych konsekwencji, m.in. zdecydowane ograniczenie możliwości zatrudnienia i skali otrzymywanego wynagrodzenia w przyszłości oraz pogorszenie sytuacji materialnej, czemu towarzyszy poczucie bezsilności i wzrost przestępczości [Sissons, Jones, 2012: 10-11]. Zbiorowość tę cechuje ogromna różnorodność. Należą do niej nie tylko młodzi bezrobotni, którzy starają się o pracę, ale również ci, którzy z różnych względów nie mogą jej podjąć, oraz wszyscy zniechęceni wcześniejszymi niepowodzeniami i pozostający poza głównym nurtem życia społecznego [Foundation, Focus, 2012: 3].

Wymienione zjawiska napawają niepokojem ponieważ potęgują skalę i tak już bardzo poważnego problemu, jakim jest bezrobocie młodych ludzi. Trzeba być przy tym świadomym, że generuje on straty nie tylko dla dotkniętej nim jednostki, ale całego społeczeństwa. Rozwiązanie problemów towarzyszących młodym ludziom, którzy dopiero rozpoczynają swoją karierę zawodową jest zatem jednym z kluczowych wyzwań w kontekście trwałości kontraktu międzypokoleniowego. W przeciwnym przypadku izolacja tej grupy będzie postępować, prowadząc do społecznego wykluczenia.

Problem społecznego wykluczenia młodych bez pracy i jego konsekwencje

Wykluczenie społeczne jest zjawiskiem wielowymiarowym, na które składa się szereg wzajemnie powiązanych ze sobą komponentów. Raport *Youth Social Exclusion and Lessons from Youth Work: evidence from literature and surveys* – wyróżnia cztery kluczowe płaszczyzny tego problemu:

- złe warunki materialne, które uniemożliwiają zagwarantowanie pełnego zdrowia i bezpieczeństwa fizycznego oraz psychicznego,

- ograniczone uczestnictwo w życiu lokalnej społeczności spowodowane czynnikami zewnętrznymi,
- ograniczony dostęp do kultury i różnorodnych form rekreacji,
- emocjonalne i psychologiczne poczucie izolacji oraz wykluczenia ze strony zarówno lokalnej społeczności, jak i ogółu społeczeństwa [Paolini, 2013: 5].

Społeczne wykluczenie niesie ze sobą szczególnie niebezpieczne konsekwencje ponieważ może prowadzić do tzw. międzypokoleniowej transmisji biedy. Postępująca pauperyzacja społeczeństwa skutkuje polaryzacją i marginalizacją coraz liczniejszych zbiorowości, tworząc tym samym zakłętą krąg ubóstwa – i to nie tylko w wymiarze materialnym. Oznacza to brak możliwości pełnego korzystania z szeregu praw przynależnym zarówno jednostkom, jak i grupom, przy czym ograniczenia w efektywnej ich realizacji są nie tylko skutkiem, ale i jedną z przyczyn omawianego problemu. W szczególności wynika on z bezrobocia i biedy, ale potęguje go dyskryminacja, brak uregulowanego statusu prawnego i stałego adresu zameldowania oraz niski poziom wykształcenia [Paolini, 2013: 7]. W Unii Europejskiej najbardziej zagrożone marginalizacją jest pokolenie 55+ oraz scharakteryzowana już wyżej generacja młodych ludzi. Należy jednak zauważyć, że podłoże i specyfika tego problemu są inne w obu tych grupach. O ile ludzie starsi doświadczają wykluczenia przede wszystkim w wymiarze aktywnego uczestniczenia w życiu społeczeństwa, o tyle młodzi ludzie odczuwają go przede wszystkim z powodu braku bezpieczeństwa materialnego [Jehel-Gijsbers, Vrooman, 2008: 48].

W stosunku do całego społeczeństwa, wskaźnik bezrobocia wśród młodych jest ponad dwa razy wyższy, a odsetek zagrożonych biedą nawet kilkanaście razy wyższy [European Commission, 2012: 65]. Powoduje to uzasadnione poczucie buntu i frustracji, których nie można bagatelizować. Zasadniczym dokumentem wytyczającym obecną politykę Unii Europejskiej wobec młodych jest rezolucja Rady z dnia 27 listopada 2009 r. w sprawie odnowionych ram europejskiej współpracy na rzecz młodzieży

2010-2018 [Rada Europejska, 2009: 1]. Za cel ogólny przyjęto w niej „(...) stwarzanie większych, a przy tym równych szans wszystkim młodym ludziom w dziedzinie edukacji i na rynku pracy, oraz promowanie aktywności obywatelskiej, włączenia społecznego i solidarności wszystkich młodych ludzi” [Rada Europejska, 2009: 2].

Zgodnie z zaleceniami, wytyczono osiem obszarów działania:

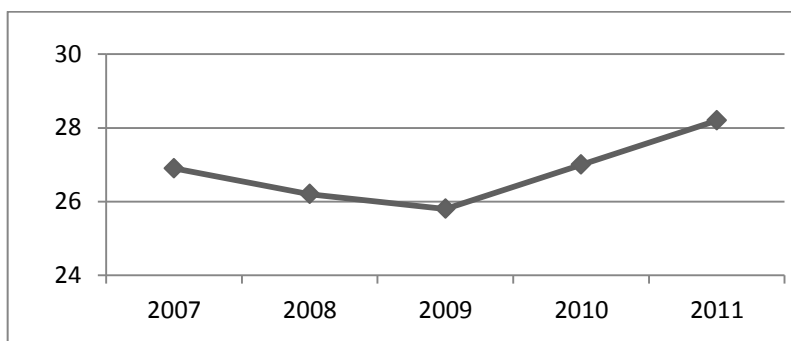
- kształcenie i szkolenie,
- zatrudnienie i przedsiębiorczość,
- zdrowie i dobra kondycja,
- zaangażowanie,
- wolontariat,
- włączenie społeczne,
- młodzi i świat,
- kreatywność i kultura [Rada Europejska, 2009: 2].

W 2012 r. zakończono realizację pierwszego etapu, w którym obok obywatelskiej aktywizacji młodych ludzi, priorytetowe znaczenie miała walka z bezrobociem. Rok 2010 ogłoszono rokiem walki z biedą i wykluczeniem społecznym pod hasłem „zwiększenia możliwości, poprawy dostępności i umacniania solidarności” [European Commission, 2012: 65]. Rezultaty tych działań przedstawia wykres 3.

Przedstawione dane jednoznacznie informują, że pomimo podjęcia szeregu działań, ich wyniki wciąż nie są zadowalające, a wskaźnik zagrożenia młodych ludzi ubóstwem i wykluczeniem społecznym sukcesywnie wzrasta od 2009 r. Sytuacja ta nie ulegnie zmianie póki nie nastąpi przełom w obszarze dotyczącym bezrobocia. Sekretarz Młodzieżowego Forum Międzypartyjnego w Parlamencie Europejskim – Luca Scarpiello, wskazuje, że politycy unijni pozostają w błędzie uważając, że wystarczy uelastyczyć rynek pracy, aby zlikwidować bezrobocie [Foundation Focus, 2012: 4]. Problem ten ma strukturalny wymiar. By dostosować rynek pracy do obecnych wymogów niezbędne jest wdrożenie skoordynowanych rozwiązań w zakresie polityki gospodarczej i społecznej. Tylko w ten sposób ulegnie poprawie status społeczno-ekonomiczny młodych ludzi, dzięki czemu

będą oni mogli stać się pełnoprawnymi i zaangażowanymi członkami społeczeństwa.

Wykres 3. Indeks zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym młodych ludzi w latach 2007-2011 (%)



Źródło: Eurostat, Youth people at risk of poverty or exclusion by sex and age 2014.

Podsumowanie

Idea integracji międzypokoleniowej jest intensywnie promowana w Unii Europejskiej, o czym świadczy m.in. ogłoszenie roku 2012 rokiem aktywnego starzenia się i solidarności międzypokoleniowej. Jako część obecnej strategii rozwojowej Wspólnoty (Europa 2020) ma służyć urzeczywistnieniu tzw. inteligentnego i zrównoważonego rozwoju, sprzyjającego inkluzji społecznej. Niestety realizacja tych zamierzeń stoi pod znakiem zapytania i to pomimo faktu, że wyciągnięto wnioski z niepowodzenia, jakim zakończyła się Strategia Lizbońska. Problem ten wynika przede wszystkim z bezradności unijnych polityków wobec obecnych problemów społeczno-ekonomicznych.

Współczesny kryzys finansowy i gospodarczy obnażył strukturalne wady dotychczasowego systemu gospodarczego. Wzmacnia i tworzy kolejne podziały, które zagrażają integracji społecznej. Jednym z nich jest pokoleniowe rozwarstwienie społeczeństwa, które odzwierciedla narastającą

ekonomiczną przepaść pomiędzy młodymi ludźmi, a ich rodzicami i dziadkami. Zjawisko to powoduje napięcia i konflikty, które już dawno przestały mieć wyłącznie kulturowy wymiar. Z problemem marginalizacji i wykluczenia borykają się przede wszystkim ludzie starsi – 55+ oraz młodzi – wchodzący w dorosłe życie. Zapewnienie obu tym grupom godnego miejsca w strukturze społecznej jest konieczne, jednakże biorąc pod uwagę obecne trendy demograficzne, to młodej generacji powinno się poświęcić szczególną uwagę. Koszty wynikającego z braku mechanizmów efektywnego włączenia młodych w system społeczno-ekonomiczny szacowane są rokrocznie na kwotę 119 mld euro [Foundation Focus, 2012: 2]. Trzeba jednak zaznaczyć, że straty te mają również pozafinansowy, tj. społeczny wymiar.

Proces starzenia się społeczeństwa powoduje, że coraz mniej ludzi będzie musiało utrzymać coraz liczniejszą grupę osób w wieku poprodukcyjnym. Młodzi ludzie są zatem naszym kapitałem na przyszłość i będziemy od nich w pełni zależni. Odmawiając im na obecnym etapie możliwości znalezienia swojego miejsca w strukturze społecznej, musimy liczyć się z tym, że już nigdy tego miejsca nie znajdą i staną się tzw. straconym pokoleniem.

Odpowiadając zatem na postawione pytania badawcze: współczesny kryzys zaostreza konflikt międzypokoleniowy nadając mu jednocześnie ściśle ekonomiczny wymiar. Zasady, na których oparty był dotychczasowy kontrakt międzypokoleniowy nie gwarantują już społecznej sprawiedliwości i muszą ulec głębokiej redefinicji, aby w większym stopniu uwzględniać interesy słabszych generacji, przede wszystkim młodych ludzi. W przeciwnym wypadku młodzi nie tylko wypowiedzą ten kontrakt, ale zakwestionują samą ideę solidarności pokoleniowej. Obecna młoda generacja buntuje się coraz częściej. Nie wynika to jednak z kaprysu, ale z braku realnych perspektyw. Ludzie ci sprzeciwiają się sytuacji, w której pozbawia się ich praw do dóbr, z których w pełni korzystały poprzednie pokolenia. Jeśli nie doceni się znaczenia młodych ludzi i nie udzieli się im skutecznej pomocy, w przyszłości całe społeczeństwo będzie ponosić tego konsekwencje.

Summary

Contemporary demographic trends has been leading to the phenomenon of society's ageing in advanced economies, especially in European Union. This problem is one of the most burning issue nowadays and makes a great challenge to the future stability and development of the whole society. The idea of intergenerational integration provides a kind of solution. Unfortunately, because of the economic crisis, the intergenerational contract (which set the rules of aforementioned partnership) is no longer fair. There is a progressive divergence among generations, and the youth is the most affected group. This problem generates conflict between the disillusioned youth and other generations which has a negative impact on the future society structure and well-being. In connection with that, full youth inclusion is necessary to undertake the cooperation of all age groups and implement the idea of intergenerational integration.

Literatura:

- [1] European Comission, *EU Youth Report 2012*, 2012, <http://ec.europa.eu/youth/library/reports/eu_youth_report_2012.pdf>, 11.03.2014.
- [2] Eurostat, *Ratio of young people in the total population by sex and age*, 2014, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=yth_demo_020&lang=en>, 11.03.2014.
- [3] Eurostat, *Unemployment rates of the population aged 25-64 by level of education*, 2014, <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00066&plugin=1>>, 11.03.2014.
- [4] Eurostat, *Youth people at risk of poverty or exclusion by sex and age*, 2014, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=yth_inc_l_010&lang=en>, 11.03.2014.
- [5] Eurostat, *Youth unemployment by sex, age and educational attainment level*, 2014, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=yth_empl_090&lang=en>, 11.03.2014.

- [6] Foundation Focus, *Best days of their lives? Youth in Europe*, "Foundation Focus" nr 11, 2012, <<http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2012/37/en/1/EF1237EN.pdf>>, 11.03.2013.
- [7] Gratton L., *The Three Paradoxes About Generation Y*, 2007, <<http://bsr.london.edu/blog/post-127/index.html>>, 11.03.2014.
- [8] International Labour Organization, *Global Employment Trends 2014: The risk of the jobless recovery*, 2014, <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_233953.pdf>, 11.03.2014.
- [9] Jehoel-Gijsbers G., Vrooman C., *Social exclusion of the elderly. A comparative study of EU member states*, "CEPS ENEPRI Research Report" nr 57, 2008, <<http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=92913>>, 11.03.2014.
- [10] Paolini, G. 2013. *Youth Social Exclusion and Lessons from Youth Work: evidence from literature and surveys*, "Education, Audiovisual and Culture Executive Agency", <http://eacea.ec.europa.eu/youth/tools/documents/social_exclusion_and_youth_work.pdf>, 11.03.2014.
- [11] Rada Europejska, *Rezolucja Rady z dnia 27 listopada 2009 r. w sprawie odnowienia ram europejskiej współpracy na rzecz młodzieży (2010-2018)*, „Dziennik urzędowy Unii Europejskiej” nr C311, 2009, <<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:311:0001:0011:PL:PDF>>, 11.03.2014.
- [12] Sissons P., Jones K., *Lost in transition? The changing labour market and young people not in employment, education or training*, "The Work Foundation", 2012, <http://www.theworkfoundation.com/downloadpublication/report/310_lost_in_transition%20%282%29.pdf>, 11.03.2014.
- [13] Szukalski, P. 2012. *Solidarność pokoleń: dylemat relacji międzypokoleniowych*, Łódź.
- [14] Zvikaite-Rotting, O., *Generation gap: resolving conflicts between generations*, 2007, <<http://www.koed.hu/medit/orinta.pdf>>, 11.03.2014.

Dagmar Marková-Stanislava, Lištiak Mandzáková

Katedra všeobecnej a aplikovanej etiky FF UKF v Nitre

Katedra špeciálnej pedagogiky PF PU v Prešove

***Reprodukcia, morálka a láska: Eticko-deskriptívna
sonda do vybraných aspektov
reprodukčných ašpirácií***

***Reproduction, Morality and Love: Ethic-descriptive
research of selected aspects of reproductive aspirations***

Key words: *Reproduction. Ethics. Morality. Values. Partnership. Love. Sexuality. Descriptive Ethics. Reproductive Aspirations. Sternberg's Theory of Love*

Úvod

V súčasnosti sa v rámci etiky venuje okrajový priestor etickej deskripcii a obzvlášť to platí pre oblasť sexuálnej etiky. Absentujú eticko-deskriptívne štúdie, ktoré by mapovali oblasť spadajúcu pod sexuálnu etiku a naopak, sexualita sa v súčasnosti v rámci etiky často ideologizuje, býva moralizovaná a celkovo možno konštatovať, že je v rámci vedeckého etického diskurzu vedecky podceňovaná a nerozvinutá.

Oblasť reprodukcie je, viac či menej (podľa teoretického ukotvenia tej ktorej teórie), či (ne)má byť, prepojená s oblasťou sexuality. V súvislostiach s reprodukciou vystupuje do popredia na Slovensku

v súčasnosti ideologicky podfarbená morálna panika o „vymieraní Európy“, ohrození „tradičnej rodiny“ a ďalšími témami s reprodukciou spojených. Preto považujeme výskum reprodukcie a jej etických aspektov za dôležitý.

Našou východiskovou tézou, z ktorej sme v rámci výskumu vychádzali, bol predpoklad, že na reprodukčné aspirácie a želania mať deti, vplývajú okrem iných aj sociálne, morálne, partnerské interakčné a iné faktory.

V rámci komplexnejšieho výskumu, ktorý sa týkal vybraných aspektov sexuálnych životných štýlov mužov a žien na Slovensku a v Českej republike, sme sa okrem iného snažili zistiť, čo ovplyvňuje reprodukčné aspirácie mužov a žien mladšieho, stredného a staršieho dospelého veku žijúcich v ich terajších partnerských vzťahoch.

V tomto príspevku sme sa zamerali len na súvislosti preferencie niektorých morálnych hodnôt v sexuálnych a partnerských vzťahoch a reprodukčných aspirácií v súčasnom partnerskom vzťahu u slovenských a českých účastníkov a účastníčok výskumu. Tiež sme sa zamerali na zisťovanie niektorých premenných partnerského vzťahu (súčasný sexuálny životný štýl, želanie svadby so súčasným/ou partnerom/partnerkou a i. v súvislostiach so želaním mať deti so súčasným partnerom/partnerkou. Prezентujeme aj výsledky získané prostredníctvom Sternbergovej škály lásky vo vzťahu k súčasným reprodukčným aspiráciám opýtaných žien a mužov. Ďalšie výsledky, ktoré súvisia s reprodukčnými aspiráciami, boli parciálne publikované napr. v: Lukšík, Marková (2012), Marková, Lukšík, (2012), Marková (2013) a i.

Výsledky výskumu

Metódy a výskumný súbor

Časť z výskumu, ktorej výsledky uvádzame v tomto príspevku, bola realizovaná dotazníkovou metódou a modifikovanou Sternbergovou trojuholníkovou škálou lásky (celkovo boli ale vo výskume využité aj iné kvalitatívne a kvantitatívne metódy). Prostredníctvom matematicko-štatistických postupov sme v súvislosti s otázkou preferencie morálnych

hodnôt, vybraných premenných partnerského statusu, Sternbergovej škály lásky (modifikovaná verzia) atď., analyzovali špecifickú otázku: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

Výskumný súbor tvorilo spolu 754 účastníkov a účastníčok výskumu mladšieho, stredného a staršieho dospelého veku zo Slovenska a Českej republiky.

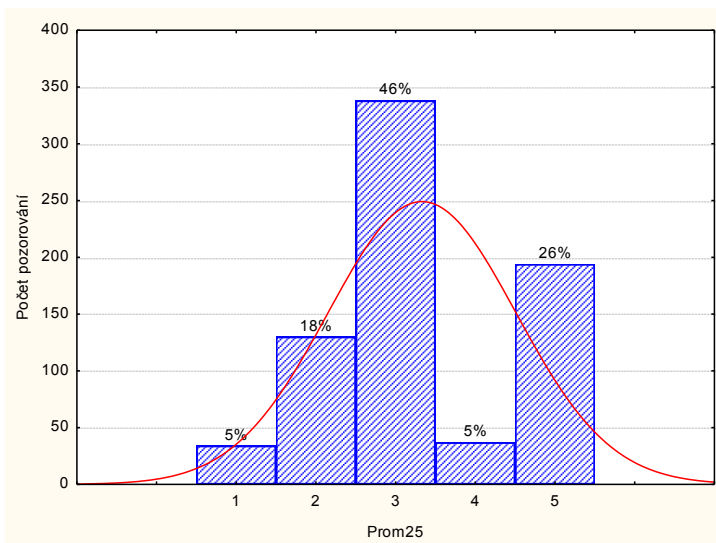
Výskumný súbor zo Slovenska tvorili denné/í a externé/í študenti a študentky Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre, Univerzity Komenškého v Bratislave, Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Prešovskej univerzity v Prešove a ich detašovaných pracovísk. V rámci Českej republiky sa výskumu zúčastnili študenti a študentky: Univerzita Hradec Králové a Slezska univerzita v Opavě. Vzorka nebola reprezentatívna.

Vzhľadom na charakter dát a predovšetkým sledovanú premennú „reprodukčné ašpirácie v súčasnom partnerskom vzťahu“ boli do analýz zahrnuté odpovede len tých účastníkov a účastníčok výskumu, ktorí/é deklarovali existenciu partnerského vzťahu, t.j. 754 z 1022 opýtaných mužov a žien.

A: Výsledky výskumu – reprodukčné ašpirácie so súčasnou/ným partnerkou/partnerom u účastníkov a účastníčok výskumu

V dotazníkovom prieskume sme sa účastníkov a účastníčok pýtali, či chcú mať deti so súčasným partnerom/partnerkou. Výsledky, ktoré sú uvedené v grafe č. 1 poukazujú na to, že väčšina opýtaných plánuje alebo už má deti. So súčasným/ou partnerom/partnerkou si deti neželá len 5% opýtaných a 18% zvolilo odpoveď „nie som si istý/á, neviem“. Najčastejšou odpoveďou bolo „áno, želám si mať deti so súčasným partnerom/partnerkou, ale neskôr“ (46%). Odpoveď „najradšej hneď“ uviedlo 5% účastníkov a účastníčok výskumu a 26% opýtaných mužov a žien už dieťa/deti má.

Graf 1: Ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu

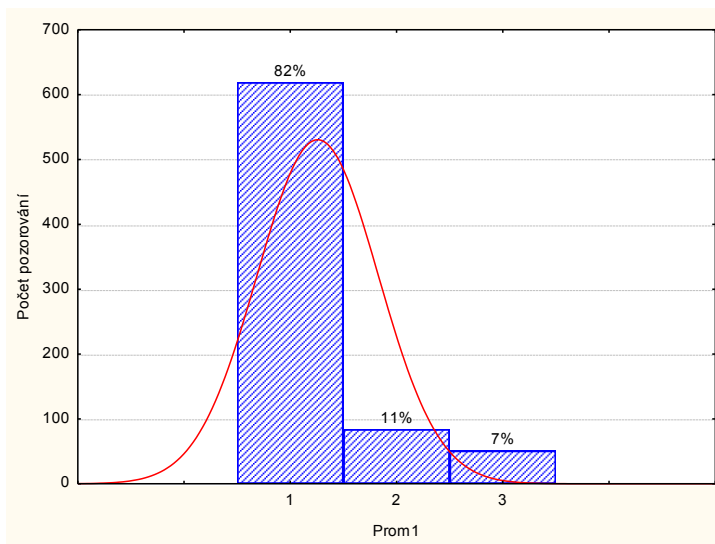


Legenda:

Želanie mať deti – otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti.

Graf č. 2 ilustruje zastúpenie účastníkov a účastníčok výskumu podľa vekových kategórií. Je zrejmé, že najviac zastúpenými sú osoby mladšieho dospelého veku (82%). Stredný dospelý vek tvorí 11% a starší dospelý vek 7%.

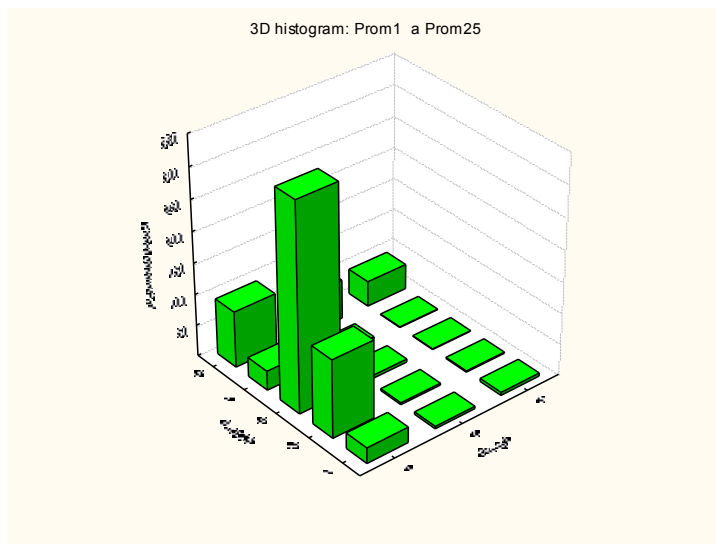
Graf 2: Účastníčky a účastníci výskumu podľa vekovej kategórie

Legenda:

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

V grafe č. 3 sú zobrazené odpovede účastníkov a účastníčok výskumu podľa vekových kategórií vzhľadom na ich reprodukčné ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou. Z tabuľky č. 1, ktorá prezentuje výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu vzhľadom na ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou a vekové kategórie účastníkov a účastníčok výskumu, je zrejmé, že sa štatisticky signifikantne odlišujú ($p=0,000\dots$). Podľa očakávania sa konkrétne štatisticky významne odlišujú odpovede osôb mladšieho dospelého veku od osôb stredného a staršieho dospelého veku. Nebola zistená štatistická signifikancia medzi reprodukčnými ašpiráciami so súčasným partnerom/partnerkou medzi osobami stredného a staršieho dospelého veku.

Graf 3: Ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu z hľadiska vekovej kategórie



Legenda:

y – početnosť

x – želanie mať deti – otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti.

z – vekové kategórie: 1 – mladší dospelý vek, 2 – stredný dospelý vek, 3 – starší dospelý vek.

Tab. 1: Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu – ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou a vekové kategórie účastníkov a účastníčok výskumu

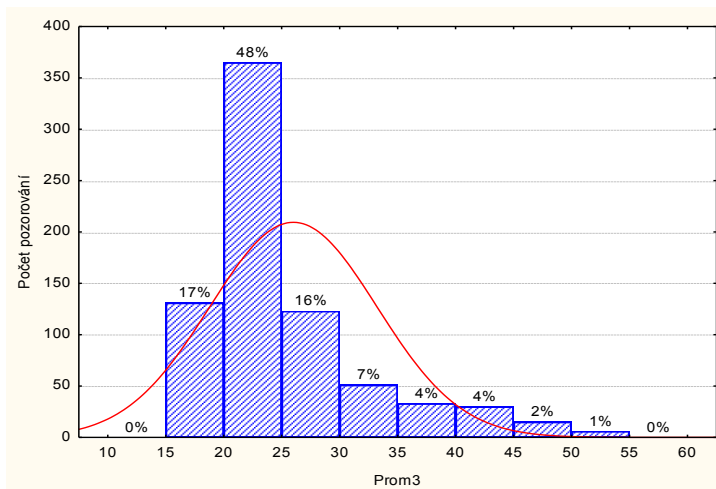
Vícenásobné porovnaní p hodnot (oboustr.); Prom25 Nezávislá (grupovací) proměnná: Prom1 Kruskal-Wallisův test: $H(2) = 140,1208$ $p = 0,000$			
Závislá:	1	2	3
Prom25	R:326,75	R:559,26	R:544,75
1		0,000000	0,000000
2	0,000000		1,000000
3	0,000000	1,000000	

Legenda:

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

Konkrétnejšie vekové rozloženie výskumného súboru ilustruje graf č. 4. Najviac je zastúpených osôb medzi 20 až 25 rokom (48%). Priemerný vek bol 23,65 rokov a najčastejšie sa vyskytujúci bol 22 rokov. Najnižší vek bol 18 rokov a najvyšší 55 rokov.

Graf 4: Účastníčky a účastníci výskumu podľa veku

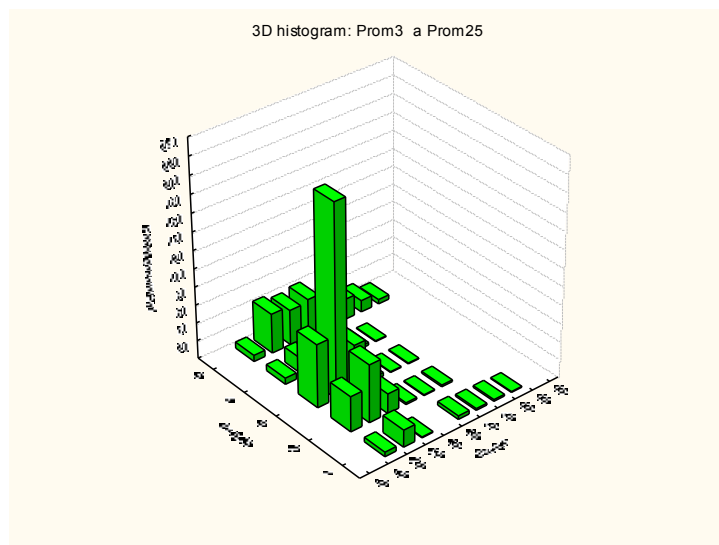


Legenda:

Jednotlivé čísla predstavujú vek opýtaných mužov a žien.

Graf 5 konkretizuje početnosti odpovedí účastníkov a účastníčok výskumu podľa veku vzhľadom na ich reprodukčné ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou.

Graf 5: Ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu z hľadiska veku



Legenda:

y – početnosť

x – želanie mať deti – otázka: *Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?*

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti.

z – vek.

Výsledky korelácií (tabuľka č. 2) naznačujú, že medzi vekom účastníkov a účastníčok výskumu a deklarovateľnými reprodukčnými ašpiráciami mať dieťa/deti so súčasným partnerom/partnerkou je pozitívna korelácia – t.j. čím vyšší vek dotazované osoby uviedli, tým viac uvádzali želanie mať deti v súčasnom vzťahu, resp. už deti majú.

Pozitívna korelácia bola identifikovaná aj medzi dĺžkou súčasného partnerského vzťahu a reprodukčnými ašpiráciami – t.j. čím dlhšie partnerský vzťah trvá, tým stúpa želanie mať deti v tomto vzťahu.

Tab. 2: Ašpirácie opýtaných mužov a žien mať deti, vek a dĺžka súčasného partnerského vzťahu – korelácie

		Spearmanovy korelace		
		Označ. korelace jsou významné na hl. p <,05		
Proměnná		Prom3	Prom19	Prom25
Prom3		1,00000	0,44137	0,41988
Prom19		0,44137	1,00000	0,59001
Prom25		0,41988	0,59001	1,00000

Legenda:

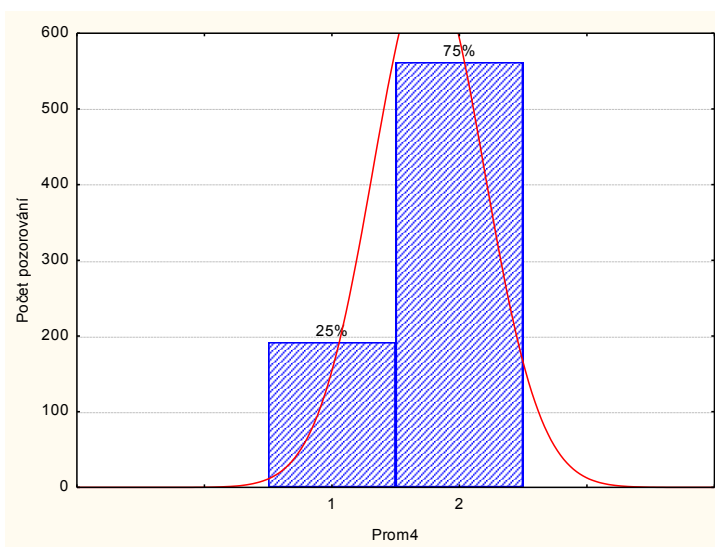
Premenná 3 – vek.

Premenná 19 – dĺžka súčasného partnerského vzťahu.

Premenná 25 – želanie mať deti so súčasnou/ným partnerkou/partnerom.

Rozloženie účastníkov a účastníčok výskumu z hľadiska pohlavia demonštruje graf č. 6. Ako je možné vidieť, vo výskumnom súbore výrazne prevažovali ženy (75%).

Graf 6: Účastníčky a účastníci výskumu podľa pohlavia

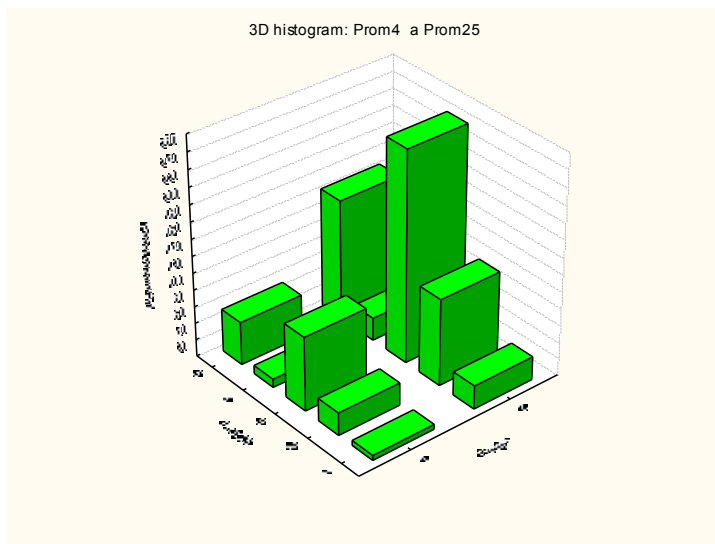


Legenda:

Pohlavie: 1 – muži, 2 – ženy.

Rozdiely v deklarovaných reprodukčných ašpiráciách v súčasnom partnerskom vzťahu z hľadiska pohlavia sú zobrazené v grafe č. 7. Z tabuľky č. 3 je zrejmé, že podľa výsledkov Mann-Whitneyho testu neboli zistené štatisticky významné diferencie v ašpiráciách mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou z hľadiska pohlavia účastníkov a účastníčok výskumu.

Graf 7: Ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu z hľadiska pohlavia



Legenda:

y - početnosť

x - želanie mať deti - otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 - nie; 2 - nie som si istý/á, neviem; 3 - áno, neskôr; 4 - áno, najradšej hneď; 5 - už máme dieťa/deti

z - pohlavie: 1 - muži, 2 - ženy

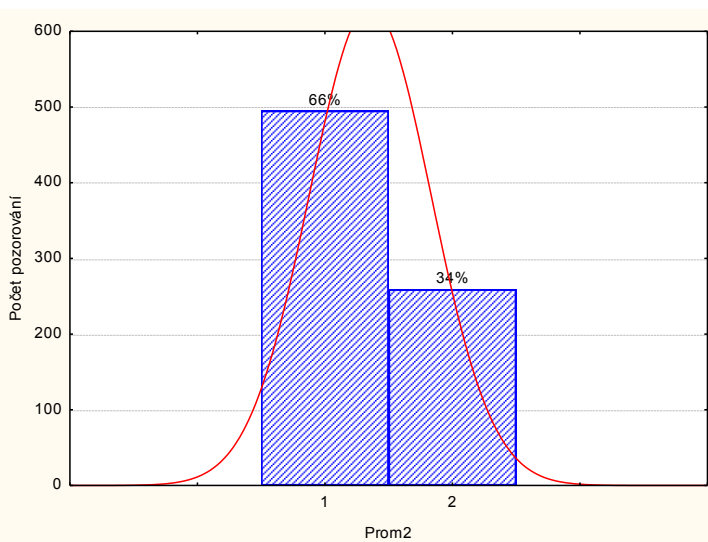
Tab. 3: Výsledky Mann-Whitneyho testu - ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou a pohlavie účastníkov a účastníčok výskumu

Mann-Whitneyův U test						
Dle proměn. Prom4						
Označené testy jsou významné na hladině p <,05000						
Proměnná	Sčt poč. skup. 1	Sčt poč. skup. 2	U	Z	Úroveň p	Z upravené
Prom25	199200,1	69811,0	47124,0	-1,2181	0,22316	-1,30034
						0,19348

V ďalšej otázke sme sa zamerali na porovnanie odpovedí, ktoré sa týkali reprodukčných aspirácií podľa toho, či respondenti a respondentky pochádzali zo Slovenskej republiky alebo Českej republiky.

V grafe č. 8 možno vidieť, že 66% opýtaných pochádzalo zo Slovenska a 34% z Česka.

Graf 8: Účastníčky a účastníci výskumu: Slovenská republika a Česká republika



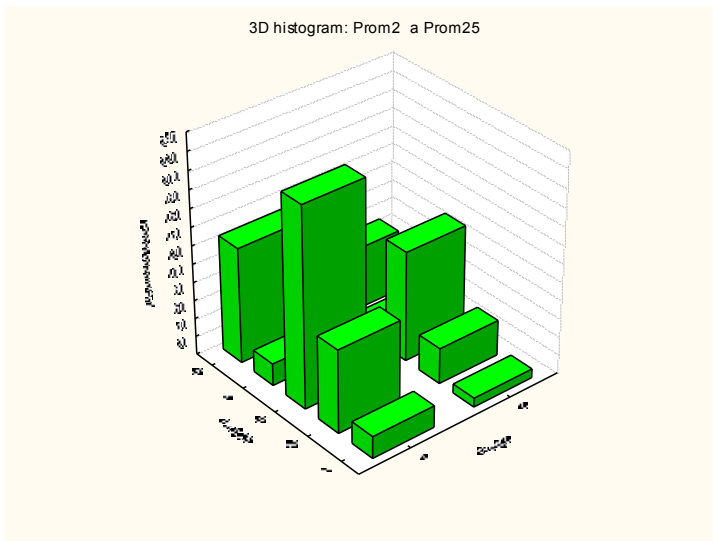
Legenda:

1 – Slovenská republika, 2 – Česká republika

Komparácia početností odpovedí respondentov a respondentiek ohľadom reprodukčných aspirácií so súčasnou/ným partnerkou/partnerom podľa toho, či respondenti a respondentky pochádzali zo Slovenskej republiky alebo Českej republiky, je v grafe č. 9. Výsledky Mann-Whitneyovho testu (tabuľka 4) naznačujú, že vzhľadom na aspirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou sa odpovede

respondentov a respond-entiek z Českej a Slovenskej republiky štatisticky významne neodlišujú.

Graf 9: Ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu: Slovenská republika a Česká republika



Legenda:

y - početnosť

x - želanie mať deti - otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 - nie; 2 - nie som si istý/á, neviem; 3 - áno, neskôr; 4 - áno, najradšej hneď; 5 - už máme dieťa/deti.

z - 1 - Slovenská republika, 2 - Česká republika

Tab. 4: Výsledky Mann-Whitneyovho testu - ašpirácie mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou Česká a Slovenská republika

Proměnná	Mann-Whitneyův U test						
	Dle proměn. Prom2						
Označené testy jsou významné na hladině p <,05000							
	Sčt poč. skup. 1	Sčt poč. skup. 2	U	Z	Úroveň p	Z upravené	Úroveň p
Prom2	174880,5	94130,50	57994,50	-0,875926	0,381071	-0,935012	0,349783

B: Výsledky výskumu – reprodukčné aspirácie so súčasnou/ným partnerkou/partnerom u účastníkov a účastníčok výskumu a partnerský status

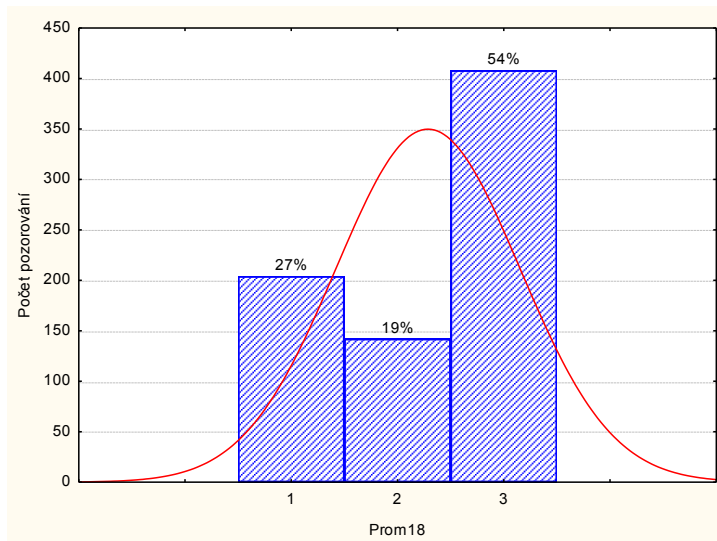
Súčasný sexuálny životný štýl [Schmidt, 2003a,b]; [Dekker, Matthiesen, 2002], u účastníkov a účastníčok výskumu možno popísať nasledovne (graf č. 10):

- ženatý/vydatá – 27%
- trvalý partnerský vzťah a bývanie spolu (nezosobášené spolužitie) – 19%
- trvalý partnerský vzťah a bývanie oddelene (oddelené spolužitie) – 54%

Ako sme spomínali pri charakteristike výskumného súboru, tí/tie respondenti a respondentky, ktoré sú v súčasnosti bez trvalého partnerského vzťahu (sám/sama, t.j. single) boli vzhľadom na charakter analýz reprodukčných aspirácií v súčasnosti z výskumného súboru vynechaný.

V grafe číslo 11 sú zobrazené odpovede respondentov a respondentiek, ktoré sa týkajú aspirácií mať deti vo vzťahu k súčasnému sexuálnemu životnému štýlu.

Graf 10: Súčasný sexuálny životný štýl u účastníkov a účastníčok výskumu



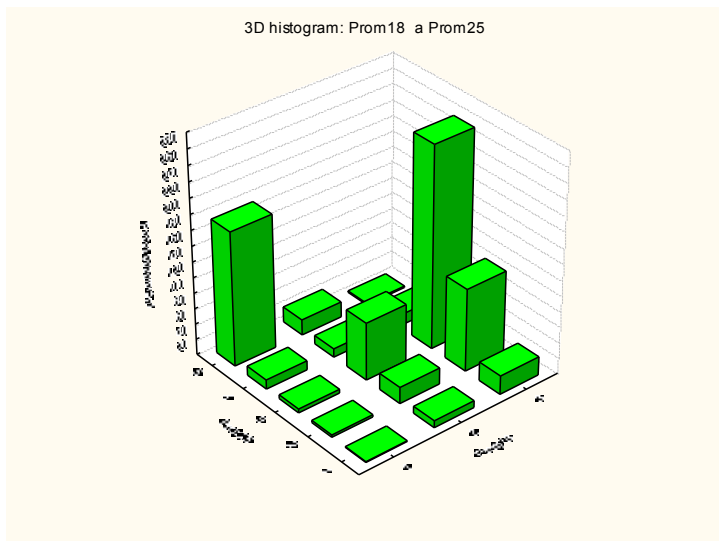
Legenda:

Sexuálny životný štýl – otázka: V súčasnosti:

1 – som ženatý/vydatá; 2 – mám trvalý partnerský vzťah a bývame spolu; 3 – mám trvalý partnerský vzťah a nebývame spolu.

Vo vzťahu súčasného sexuálneho životného štýlu a aspirácií mať dieťa so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu, výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu, ktoré sú zobrazené v tabuľke č. 5 naznačujú, že odpovede opýtaných mužov a žien, týkajúce sa reprodukčných aspirácií so súčasným/ou partnerom/partnerkou sa vzhľadom na súčasný sexuálny životný štýl sa štatisticky významne odlišujú. Konkrétne sa štatisticky významne odlišujú odpovede účastníkov a účastníčok výskumu o reprodukčných aspiráciách vo všetkých typoch sexuálnych životných štýloch – tých, ktorí/é sú ženatí/vydaté alebo majú v súčasnosti trvalý partnerský vzťah a bývajú s partnerkou/partnerom a aj tých, ktorí/é majú v súčasnosti trvalý partnerský vzťah, ale nebývajú spolu.

Graf 11: Súčasný sexuálny životný štýl u účastníkov a účastníčok výskumu a reprodukčné aspirácie so súčasným partnerom/kou



Legenda:

y – početnosť

x – želanie mať deti – otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti

z – sexuálny životný štýl v súčasnosti: 1 – som ženatý/vydatá; 2 – mám trvalý partnerský vzťah a bývame spolu; 3 – mám trvalý partnerský vzťah a nebyvame spolu

Tab. 5: Výsledky Kruskalovho-Wallisovho testu – súčasný sexuálny životný štýl a reprodukčné ašpirácie so súčasným partnerom/kou

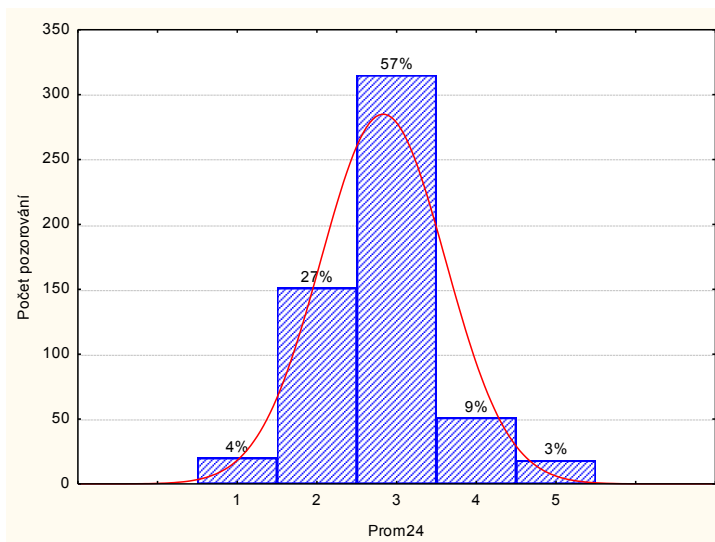
	Vícenásobné porovnaní p hodnot (oboustr.); Prom25 Nezávislá (grupovací) proměnná: Prom18 Kruskal-Wallisův test: $H(2) = 407,2317$ $p = 0,000$		
Závislá:	1	2	3
Prom25	R:609,91	R:336,20	R:261,51
1		0,000000	0,000000
2	0,00		0,001158
3	0,00	0,001158	

Legenda:

Sexuálny životný štýl v súčasnosti: 1 – som ženatý/vydatá; 2 – mám trvalý partnerský vzťah a bývame spolu

V ďalšej otázke sme sa respondentov a respondentiek pýtali, či si želajú svadbu so súčasným/ou partnerom a partnerkou. V grafe č. 12 sú vyjadrené konkrétne odpovede na túto otázku. Možno z neho vidieť, že 4% opýtaných mužov a žien v otázke želaní svadby so súčasnou/ným partnerom a partnerkou uviedlo odpoveď „nie“ a 27% „nie som si istý/á, neviem“. Prevažná väčšina však deklarovala želanie svadby v súčasnom partnerskom vzťahu „neskôr“ – 57% a „hneď“ – 9%. 3% osôb z výskumného súboru je ženatých/vydatých.

Graf 12: Želanie svadby so súčasnou partnerkou/partnerom u účastníkov a účastníčok výskumu



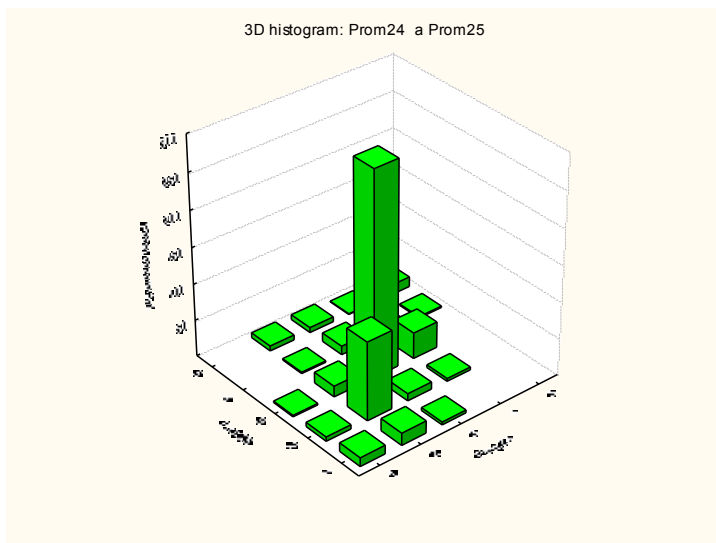
Legenda:

Želanie svadby so súčasnou/ným partnerom a partnerkou: 1 – nie, 2 – nie som si istý/á, neviem, 3 – áno, neskôr, 4 – áno, najradšej hneď, 5 – už som ženatý/vydatá.

Graf č. 13 zobrazuje odpovede opýtaných mužov a žien, ktoré sa týkajú želania svadby a reprodukčných ašpirácií v súčasnom partnerskom vzťahu.

Z tabuľky č. 6, ktorá zobrazuje výsledok korelácie, je zrejmé, že medzi ašpiráciami mať deti a želaním svadby so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu existuje pozitívna korelácia – t.j., čím viac dotazované osoby deklarujú pranie sa oženiť, vydať za súčasného/ého partnerku/partnera, tým sú aj vyššie ich ašpirácie mať dieťa/deti s touto/týmto partnerkou/partnerom.

Graf 13: Želanie svadby u účastníkov a účastníčok výskumu a reprodukčné ašpirácie so súčasným partnerom/kou



Legenda:

y – početnosť

x – želanie mať deti – otázka: Želáte si mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti?

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti

z – želanie svadby so súčasnou/ným partnerom a partnerkou: 1 – nie, 2 – nie som si istý/á, neviem, 3 – áno, neskôr, 4 – áno, najradšej hneď, 5 – už som ženatý/vydatá

Tab. 6: Ašpirácie mať deti a želanie svadby so súčasným/ou partnerom/partnerkou u účastníkov a účastníčok výskumu – korelácie

Spearmanovy korelácie		
Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05		
Proměnná	Prom24	Prom25
Prom24	1,00000	0,70513
Prom25	0,70513	1,00000

Legenda:

Proměnná 25 – želanie mať deti:

1 – nie; 2 – nie som si istý/á, neviem; 3 – áno, neskôr; 4 – áno, najradšej hneď; 5 – už máme dieťa/deti

Proměnná 24 – želanie svadby so súčasnou/ným partnerom a partnerkou:

1 – nie, 2 – nie som si istý/á, neviem, 3 – áno, neskôr, 4 – áno, najradšej hneď, 5 – už som ženatý/vydatá

C: Výsledky výskumu – reprodukčné aspirácie so súčasnou/ným partnerkou/partnerom u účastníkov a účastníčok výskumu a preferencie hodnôt v partnerských, sexuálnych vzťahoch

V rámci výskumu sme zisťovali aj preferencie vybraných hodnôt v partnerských alebo sexuálnych vzťahoch.

V tabuľke č. 7 sú uvedené výsledky, ktoré sa týkajú korelácií (Uvedené je nutné interpretovať v súlade s použitou škálou v rámci výskumného nástroja), deklarovaných aspirácií opýtaných mužov a žien mat' dieťa/deti v súčasnom partnerskom vzťahu vo vzťahu k preferencii hodnôt v sexuálnom vzťahu.

Z tejto tabuľky možno vidieť, že aspirácia účastníkov a účastníčok výskumu mat' so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti pozitívne koreluje s nasledovnými preferovanými hodnotami v sexuálnom vzťahu: vášeň, intimita a blízkosť a zábava.

Aspirácia opýtaných mužov a žien mat' so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti negatívne koreluje s preferovanými hodnotami: tradícia, stálosť a zodpovednosť.

Tab. 7: Ašpirácie opýtaných mužov a žien mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou v súvislosti s preferenciou hodnôt v sexuálnom vzťahu – korelácie

		Spearmánovy korelácie Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05
Proměnná	Prom25	
Prom31	-0,163721	<i>Legenda:</i> Hodnoty v sexuálních vztáchoch: 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	-0,013661	
Prom33	-0,095001	
Prom34	0,088301	
Prom35	0,024871	
Prom36	0,110561	
Prom37	0,019611	
Prom38	-0,202571	
Prom39	0,110431	
Prom40	-0,029701	
Prom41	-0,017981	
Prom42	-0,038061	
Prom43	0,067991	
Prom44	0,038381	
Prom45	0,068741	
Prom25	1,000001	

Vo vzťahu k preferencii hodnôt v partnerských vzťahoch, sú v tabuľke č. 8 uvedené výsledky korelácií ašpirácií respondentov a respondentiek mať dieťa/deti so súčasným/ou partnerom/kou vo vzťahu k preferencii hodnôt v partnerskom vzťahu.

Ašpirácia účastníkov a účastníčok výskumu mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti pozitívne koreluje s nasledovnými hodnotami v partnerskom vzťahu: emocionálne porozumenie, možnosť osobného rozvoja, spoločné trávenie času, vášeň, istota.

Ašpirácia opýtaných mužov a žien mať so súčasným/ou partnerom/partnerkou deti negatívne koreluje s hodnotami v rámci part-

nerského vzťahu: smerovanie k manželstvu, plánovanie rodičovstva, vzájomný rešpekt a uznanie, rovnaký vplyv na partnerské rozhodnutia.

Tab. 8: Ašpirácie opýtaných mužov a žien mať deti so súčasným/ou partnerom/partnerkou v súvislosti s preferenciou hodnôt v partnerskom vzťahu – korelácie

Spearmanovy korelace		Označ. korelace jsou významné na hl. p <,05
Proměnná	Prom25	
Prom46	-0,15380	
Prom47	0,13051	
Prom48	-0,29416	
Prom49	-0,00157	
Prom50	0,04934	
Prom51	-0,07760	
Prom52	-0,05459	
Prom53	0,05456	
Prom54	-0,07081	
Prom55	0,04110	
Prom56	-0,12673	
Prom57	0,07306	
Prom58	0,11728	
Prom59	-0,00577	
Prom60	0,04655	
Prom61	0,12616	
Prom62	0,02421	
Prom63	0,09190	
Prom25	1,00000	

*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.*

D: Výsledky výskumu – reprodukčné ašpirácie u opýtaných mužov a žien mladšieho dospelého veku so súčasným/ou partnerom/ partnerkou a Sternbergova trojuholníková škála lásky

V Sternbergovej (1986) trojuholníkovej teórii lásky [Sternberg 1986, 1988 a i]. sú rozlišované tri komponenty lásky, ktoré sú vo vzájomnej interakcii: intimita, vášeň a záväzok/rozhodnutie.

- Intimita, alebo blízkosť zahŕňa pocity blízkosti, spojenia, zdieľania a pod. v partnerskom – láskyplnom vzťahu.
- Vášeň zahŕňa tendencie smerujúce k ľúbostným vzťahom, fyzickej prítlačivosti a sexuálnemu naplneniu, prináša intenzívne emócie.
- Rozhodnutie, záväzok možno z krátkodobej perspektívy ponímať ako rozhodnutie milovať partnera/partnerku a z dlhodobého hľadiska ide o záväzok udržiavať lásku k tejto osobe.

Sternberg (1988) označuje vášeň ako komponent „horúci“, intimitu ako „teplý“ a záväzok/rozhodnutie ako „studený“. V prepojení na túto teóriu Sternberg (1997) vytvoril aj vlastnú škálu *Sternberg Triangular Love Scale* (*Sternbergova trojuholníková škála lásky*). Neskôr Sternberg (2008) sformuloval teóriu lásky ako príbehu. Podľa Masaryka (2012) ide celkovo o fascinujúci pokus „oslobodiť“ lásku od reprodukčného kontextu; z modelu je cítiť snahu vnímať výber partnera skôr v intenciách realizácie (či extenzie) určitých širších životných tém jednotlivca (napríklad v zmysle konceptu životného štýlu v adlerovskej psychológii).

Naše výsledky korelácie (tabuľka 9) vo vzťahu k reprodukčným ašpiráciám u opýtaných mužov a žien mladšieho dospelého veku so súčasným/ou partnerom/partnerkou a Sternbergovej trojuholníkovej škály lásky, ktorú sme použili ako výskumný nástroj, poukazujú na to, že:

- Neboli identifikované štatisticky významné korelácie medzi dvoma zložkami lásky podľa Sternberga – „intimita“ a „vášeň“ vo vzťahu k ašpirácii účastníkov a účastníčok výskumu mať dieťa/deti v súčasnom partnerskom vzťahu.
- Bola identifikovaná negatívna korelácia medzi zložkou lásky podľa Sternberga – „záväzok, rozhodnutie“ vo vzťahu k ašpirácii účastníkov a účastníčok výskumu mať dieťa/deti v súčasnom partnerskom vzťahu.

Tab. 9: Ašpirácie opýtaných mužov a žien mať deti v súvislosti so Sternbergovou škálou lásky – prvky intimita, vášeň a záväzok/rozhodnutie – korelácie

Spearmanovy korelácie	
Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05	
Proměnná	Prom25
Prom318	0,00329
Prom333	-0,01233
Prom347	-0,03456
Prom25	1,00000

*Legenda:
Komponenty lásky podľa Sternberga – Sternbergova trojuholníková škála lásky:
318 – intimita; 333 – vášeň; 347 – záväzok/rozhodnutie.*

Jednotlivé prvky intimita, vášeň a záväzok/rozhodnutie medzi sebou pozitívne korelujú takto:

- intimita a vášeň,
- vášeň a záväzok/rozhodnutie.

Dokladá to tabuľka č. 10, kde možno vidieť výsledky korelácií medzi jednotlivými premennými – tromi prvkami lásky podľa Sternberga navzájom.

Tab. 10: Sternbergova škála lásky – prvky intimita, vášeň a záväzok/rozhodnutie – korelácie navzájom

Spearmanovy korelácie			
Označ. korelácie jsou významné na hl. p <,05			
Proměnná	Prom318	Prom333	Prom347
Prom318	1,00000	0,09057	0,01603
Prom333	0,09057	1,00000	0,16548
Prom347	0,01603	0,16548	1,00000

Legenda:

*Komponenty lásky podľa Sternberga – Sternbergova trojuholníková škála lásky:
318 – intimita; 333 – vášeň; 347 – záväzok/rozhodnutie.*

Záver

V príspevku sme uviedli vybrané výsledky zo širšie koncipovaného výskumu o minoritných a majoritných sexuálnych životných štýloch, ktoré sa týkali niektorých faktorov, ktoré by mohli mať súvislosť s reprodukčnými aspiráciami mať deti u osôb mladšieho, stredného a staršieho dospelého veku žijúcich v súčasnosti v partnerských vzťahoch. Zamerali sme sa napríklad na demografické otázky (vek, pohlavie a pod.), sexuálny životný štýl, partnerský status, hodnotové preferencie v rámci partnerského, resp. sexuálneho vzťahu a ďalšie kvality partnerského vzťahu, ktoré boli v rámci tohto príspevku rámcované napr. Sternbergovou trojuholníkovou teóriou lásky a i.

Ako dokladajú naše výsledky, väčšina opýtaných mužov a žien plánuje mať deti (so súčasným/ou partnerom alebo partnerkou), alebo už deti má. Ukazuje sa, že chcená bezdetnosť nepatrí k preferovaným životným štýlom, a to aj napriek tomu, že sme zisťovali len reprodukčné aspirácie u tých opýtaných mužov a žien, ktorí/é v súčasnosti udávali trvalý partnerský vzťah. Toto zistenie je v súlade s našimi výsledkami o reprodukčných aspiráciách u mužov a žien mladšieho dospelého veku [Marková, 2013].

Neboli zistené ani štatisticky významné diferencie v reprodukčných aspiráciách v súčasnom vzťahu medzi osobami z Českej a Slovenskej republiky ani z hľadiska pohlavia.

Boli identifikované pozitívne korelácie medzi vekom účastníkov a účastníčok výskumu, dĺžkou partnerského vzťahu a reprodukčnými aspiráciami so súčasným partnerom/partnerkou – čím vyšší vek opýtané osoby mali a čím dlhšie trval ich partnerský vzťah, tým vyššie bolo ich želanie mať deti v súčasnom vzťahu, resp. už deti mali.

Štatisticky významné rozdiely boli zistené vo vzťahu k reprodukčným aspiráciám so súčasným/ou partnerom/partnerkou vzhľadom na súčasný sexuálny životný štýl. Neprekvapuje, že partnerský status je dôležitým faktorom ovplyvňujúcim reprodukčné rozhodovanie. Plánovanie detí sa

spája s plánovaním páru vstúpiť do manželstva alebo bývať spolu, či so želaním svadby.

Napriek tomu, že sa vo vzťahu k reprodukčnému správaniu, resp. aspiráciám mať deti ukazujú ako dôležité [Lukšík Marková, 2012; Marková, Lukšík, 2012] partnerské kvality ako napr. kvalita vzťahu, jeho dĺžka, rozličné aspekty spokojnosti, sexuálny životný štýl a i., tak boli len čiastočne identifikované štatisticky významné korelácie s tromi komponentmi lásky: intimita, vášeň a záväzok/rozhodnutie zo Sternbergovej trojuholníkovej škály lásky (negatívna korelácia medzi zložkou lásky „záväzok, rozhodnutie“ vo vzťahu k aspirácii mať dieťa/deti v súčasnom partnerskom vzťahu).

Vo vzťahu k preferencii morálnych hodnôt v partnerských či sexuálnych vzťahoch a k reprodukčným aspiráciám so súčasným/ou partnerom/kou sme zistili pozitívnu koreláciu s významom nasledovných hodnôt v partnerskom a sexuálnom vzťahu: vášeň, intimita a blízkosť a zábava, emocionálne porozumenie, možnosť osobného rozvoja, spoločné trávenie času, istota a naopak, negatívna korelácia bola zistená vo vzťahu k významu týchto hodnôt: tradícia, stálosť a zodpovednosť. smerovanie k manželstvu, plánovanie rodičovstva, vzájomný rešpekt a uznanie, rovnaký vplyv na partnerské rozhodnutia.

Summary

In this article we bring partial results, which are related to connections of preference of chosen moral values in partnerships and sexual relationship and reproductive aspirations in actual partnership between men and women of younger, medium and older adult age from Slovak Republic and Czech Republic. These results are only a small part of wider research which was concentrated on chosen aspects of sexual life styles men and women, in which we were trying to find out social and value factors which affects reproductive aspirations of people living in partnerships.

Zoznam literatúry:

- [1] Dekker, A. – Matthiesen, S. 2000. *Bedeutungen der Sexualität*. In: Schmidt, G. (Hg.). *Kinder der sexuellen Revolution: Kontinuität und Wandel im studentischen Sexualverhalten 1966-1996. Eine empirische Untersuchung*. Gießen: Psychosozial-Verlag, 2000, p. 97–109. ISBN 3-89806-027-6.
- [2] Lukšík, I. – Marková, D. 2012. *Čo posilňuje ašpirácie mat' deti u mužov a žien na Slovensku?* In: Marková, D. – Rovňanová, L. (Ed.) *Sexuality V: Zborník vedeckých príspevkov*. Banská Bystrica, UMB, 2012. ISBN 978-80-557-0379-4.
- [3] Marková, D. 2013. *Reprodukčné ašpirácie v súčasných partnerských vzťahoch v kontexte morálnych hodnôt a Sternbergovej teórie lásky*. In: *Fyzika a etika VII: Vesmír – príroda- človek*. Nitra, UKF, 2013, s. 144-176. ISBN 978-80-558-0244-2.
- [4] Marková, D. – Lukšík, I. 2012. *Reprodukčné ašpirácie a sexuálne životné štýly z hľadiska náboženského presvedčenia a ich etické kontexty*. In: 20. celostátní kongres k sexuálnej výchově v České republice. Pardubice 2012. Brno: Tribun EU s.r.o., 2012, p. 79-95. ISBN 978-80-904290-8-6.
- [5] Masaryk, R. 2012. *Láska ako koncept v psychológii*. In: Marková, D. – Rovňanová, L. (Ed.) *Sexuality V: Zborník vedeckých príspevkov*. Banská Bystrica, UMB, 2012. ISBN 978-80-557-0379-4.
- [6] Schmidt, G. – Starke, K. – Matthiesen, S. – Dekker, A. – Starke, U. 2003(a). *Beziehungsformen und Beziehungsverläufe im sozialen Wandel: Eine empirische Studie an drei Generationen*. In: *Zeitschrift für Sexualforschung*, 2003, heft 03, vol.16, p. 195–231.
- [7] Schmidt, G. – Starke, K. – Matthiesen, S. – Dekker, A. – Starke, U. 2003(b). *Beziehungsbiographien im sozialen Wandel. Ein Bericht über erste Ergebnisse für die befragten Frauen und Männer*. Februar 2003.
- [8] Sternberg, R. J. 1986. *A triangular theory of love*. In: *Psychological Review*, Vol. 93, No. 2, p. 119-135.
- [9] Sternberg, R. J. 1988. *Triangulating Love*. In: Sternberg, R. J. & Barnes, M. L. (Eds.). *The Psychology of Love*. New Haven: Yale University Press, 1988, p. 199-138.
- [10] Sternberg, R. J. 1997. *Construct validation of a triangular love scale*. In: *European Journal of Social Psychology*, Vol. 27, 1997, p. 313-335.
- [11] Sternberg, R. J. 2008. *Láska je príbeh – nová teória vzťahov*. Bratislava: Ikar - Pegas, 2008. ISBN 978-80-551-1643-3.

Mária Marinicová

Vysoká škola medzinárodného podnikania, ISM Slovakia v Prešove

The issue of elderly abuse

Key words: *Senior, violence, maltreatment, neglect, social welfare, facilities for the elderly, prevention, social worker*

Úvod

Slovo týranie, alebo zanedbávanie sa často u väčšiny ľudí spája s násilím páchaným predovšetkým s deťmi, na týraných ženách alebo zvieratách. Len málokedy si spomenieme na rovnako agresívne správanie sa k starým ľuďom.

Zneužívanie, zanedbávanie a týranie starých ľudí existuje v rôznych formách, pričom je ovplyvnená rôznymi faktormi. Najčastejšou obeťou tohto aktu býva staršia žena a najčastejším páchatel'om tohto činu je rodiča respektíve príbuzní, opatrovateľ alebo ošetrovateľ, ktorý sa o ňu stará.

Problematika zlého zaobchádzania so starými ľuďmi v našej spoločnosti je zložitá. Približne asi pred 10 -15 rokmi sa do spornosti dostala aj problematika zlého zaobchádzania so staršími ľuďmi. O prítomnosti násilia, o týraní a zanedbávaní seniora nás v ostatnom čase stále častejšie informujú aj prostriedky masovej informácie. Nepochybne každá táto informácia vzbudzuje u nás nielen hrôzu, ale aj odsúdenie všetkých tých ľudí, ktorí dokážu takýmto neľudským spôsobom zaobchádzať s bezbranným seniorom. Práve táto problematika sa stala hlavnou témou našej práce. Je potrebné tomuto sociálno-patologickému javu, ktorý spôsobuje seniorovi

bolesť a psychickú traumu venovať pozornosť a hlavne vedieť ho identifikovať. Na jeho odhalenie je potrebné spoznať hlavné znaky, ktorými sa vyznačujú páchatelia, a taktiež obeť, ktorá môže byť týraná.

Cieľom našej práce je zistiť mieru syndrómu týraného, zneužívaného azanedbávaného seniora a odpovedať aspoň na niektoré základné otázky, ktoré sa najčastejšie objavujú v súvislosti s týraním, zneužívaním a zanedbávaním seniora.

Postavenie seniora v spoločnosti

Ak chceme hovoriť o starobe musíme hovoriť aj o staršom človeku, pričom typická je nejednotnosť pojmov. V literatúre sa uvádza označenie starého človeka rôznymi pojmami ako senior, starý človek a geront. Koval (2001) definuje seniora ako človeka s bohatými všestrannými aj špeciickými pracovnými skúsenosťami, teóriou mnohokrát overenou dlhoročnou praxou, s racionálnymi pracovnými návykmi. Je to človek, ktorý dokáže zvládnuť aj väčšiu váhu zodpovednosti. Je to človek, ktorého charakterizuje vek (nad 60 rokov), sociálny stav a potreba pomoci a ktorý sa vyznačuje krehkosťou podobnou detskému organizmu, pri jeho narastajúcej závislosti na inej osobe.

Starnutie ako biologický proces

Starnutie a staroba sú významnou etapou ontologického vývinu jednotlivca a predstavujú súčasť životného cyklu človeka. Sú javom individuálnym a spoločenským [Balogová, 2009].

Starnutie a staroba je prirodzenou a poslednou etapou ľudského života [Draganová, 2006]. Starnutie sa týka všetkých oblastí – somatickej, do ktorej patrí pohybový systém, zmyslové orgány, imunitný systém, následne psychickej oblasti, ktorá sa týka psychickej únavy, zníženej zmyslovej výkonnosti, úbytku schopnosti učiť sa nové, pohodlnosti, sklonu k spomienkam, a nakoniec sociálnej oblasti spojenej s odchodom do dôchodku, poklesu spoločenskej prestíže, stratou kontaktov, znižuje sa životný štandard, rozvojom adaptačného zlyhania.

Staroba je z gerontologického hľadiska komplexnou charakteristikou funkčného stavu orgánových systémov, ich adaptability, výkonnosti a rezerv z pohľadu času a výkonov. Je výsledkom procesu starnutia, ktorý sa prejavuje poklesom adaptačných mechanizmov, špecifickou zmenou v zmysle involúcie a špecifickým priebehom degeneratívnych zmien, s medicínskymi, psychologickými, sociálnymi a ekonomickými problémami človeka [Koval, 2001].

Staroba je prirodzený proces starnutia, zachytávajúci celé bio – psycho – sociálne – duchovné spektrum života jedinca. Vzťahuje sa skôr k procesu života jedinca. Vzťahuje sa skôr k procesu, k určitému obdobiu života, než k stavu.

Staroba je posledným obdobím života a je vždy zakončená smrťou [Balogová, 2005].

Hrozenská a kol. [2008: 9] starnutie definuje ako obdobie, „keď u ľudí nastávajú (rôznou rýchlosťou) postupné zmeny na úrovni molekulárnej až orgánovej, v dôsledku čoho sa znižuje schopnosť realizovať jednotlivé funkcie organizmu. V tomto období sa znižuje schopnosť adaptácie. Adaptačné mechanizmy sa menia aj kvalitatívne, ubúda rezerva duševných a fyzických síl. Staroba nie je niečo pevne dané, ale neustále vytváraná sociálnymi aktérmi a ich interakciami.“

Vek je významnou charakteristikou, pričom z hľadiska periodizácie je však potrebné osobitne posudzovať kalendárny vek (chronologické hľadisko veku) a funkčný vek (biologicko- funkčné hľadisko veku). „Kalendárny vek je dôležitou charakteristikou v živote človeka. Jeho hlavnou výhodou je jednoznačnosť. Vychádzajú z neho i rozličné konvencie o starnutí a starobe, hoci nevypovedá nič o skutočnom funkčnom potenciáli človeka.

Funkčný vek je daný súhrnom biologických, psychologických a sociálnych charakteristík a je dôležitý hodnotiacim kritériom v medicíne. Na jeho stanovenie sa používajú rozličné testy, ktoré umožňujú posúdiť jednotlivé funkcie, ale aj funkčný stav ako celok.

Biologický vek je výslednicou spolupôsobenia geneticky riadeného programu vonkajšieho prostredia a spôsobu života a chorobných situácií“ [Poledníková a kol, 2006: 8].

Demografické hľadisko je podiel osôb kalendárneho veku v pomere k počtu obyvateľstva. Na základe štatistík môžeme hovoriť o „populačnej explózií“ starších ľudí. Toto delenie je dôležité zo spoločenského hľadiska. Hľadisko veku z pohľadu štátnej politiky je dôchodkový vek. Je to určitá veková hranica, od ktorej má občan právo požiadať o starobný dôchodok [Balogová, 2009].

„Tretí vek – toto spojenie sa používa ako spoločný názov pre životné obdobie po 60 roku veku človeka. Termín vychádza z členenia ľudského obdobia na 3 životné etapy – detstvo a mladosť, dospelosť a staroba. Tretí vek je obdobie, kedy život človeka nadobúda iné parametre, orientáciu v dôsledku odchodu do dôchodku“ [AkSen o.z., 2012].

Paul Tournier [in: Křivohlavý, 2002: 146] o starnutí hovorí: „žiť neznamená starnúť. Všetci starneme. Starnutie je pre veľa ľudí ťažké, avšak pre niektorých ľudí mimoriadne ťažké. Je našou úlohou hľadať, čím to je, že prijať fakt starnutia je pre veľa ľudí ťažkou úlohou.“ „So starnutím úzko súvisí postavenie seniora v spoločnosti a jeho sociálny status, ktorý je u starších nízky, a sú i pripisované negatívne osobnostné vlastnosti a nízke kompetencie. Sociálna pozícia staršieho človeka je daná jeho sociálnym statusom dôchodcu. Je vždy determinovaná pôvodom, majetkom, príjmami, funkčnou užitočnosťou pre daný sociálny útvar“ [Geist, in: Balogová, 2007: 13].

Starnutie je prirodzený proces života, ktorý je ovplyvnený psychickými, sociálnymi, biologickými, ale aj ekonomickými zmenami, ktoré môžu spôsobiť veľký problém u jedinca, rodiny i spoločnosti. Každý starne inak. Starnutie je ovplyvnené prostredím a spôsobom života, teda je odrazom celého života jedinca [Poledníková a kol., 2006].

Pozícia starého človeka v sociálnych vzťahoch je daná nielen normatívne predpísanými privilégiami a záväzkami, ale aj porovnateľnou

úctou a neúctou. Túto pozíciu môžeme prirovnať k sociálnej pozícii, k sociálnemu statusu.

Sociálny status označuje postavenie jednotlivca v určitej vzorke spoločnosti, ako „súbor práv a povinností“. Získaný status, individuálnymi zásluhami alebo výkonom pripísaný (dedičný) status je daný pozíciou starého človeka v spoločnosti (skupine, rodine) alebo ako spoločenská česť, vyjadrená životným štýlom [Koval, 2001: 68].

Týranie a zanedbávanie seniorov

Starnutie ľudstva je problém celosvetový. Ľudský vek sa predlžuje, populácia starne, starších ľudí nad 65 rokov je stále vyšší počet, a tým stúpa aj potreba služieb, zabezpečenie starostlivosti, ale i problémov v rámci medzigeneračnej solidarity. Dochádza k diskriminácii a vylúčeniu starších zo spoločnosti.

Jedným z vážnych problémov je stále častejšie sa vyskytujúci problém týrania, zneužívania a zanedbávania starších, čo je potrebné riešiť na národnej, ale i európskej úrovni. Tým, že počet starších ľudí v spoločnosti stúpa, budú hrať seniori významnú rolu a budú ovplyvňovať verejný, spoločenský aj politický život, ale budú ovplyvňovať aj ekonomiku krajiny. Z toho dôvodu je potrebné tejto skupine venovať významnú pozornosť a riešiť problémy, zabezpečovať ich konkrétne potreby.

Riziká seniorskej populácie si dovoľujeme definovať takto:

- veková diskriminácia,
- sociálna exklúzia, vylúčenie zo spoločnosti,
- nízke príjmy v starobe, ktoré nepostačujú na zabezpečenie základných životných potrieb,
- nedostatok služieb a starostlivosti, nerovnosť prístupu k službám,
- generačná intolerancia,
- podceňovanie potrieb liečiť starších, diskriminácia v prístupe k zdravotným službám, zlý prístup lekárov a zdravotného personálu,

- osamelosť starších, hlavne žien, ktoré sa dožívajú vyššieho veku a častejšie žijú osamotene, vdovstvo,
- nízke právne vedomie a nedostatok informovanosti, nezáujem aktívne vstupovať do verejného, politického života a jeho ovplyvňovania,
- diskriminácia starších na trhu práce a v prístupe k zvyšovaniu kvalifikácie, nedostatok zručností v moderných technológiách a nových formách práce,
- zhoršenie orientácie v spoločenskom dianí, v medzigeneračnej komunikácii,
- zvýšené riziko straty sebestačnosti,
- apatia a nezáujem presadzovať svoje potreby a riešenia vlastných problémov,
- zanedbávanie a týranie, zneužívanie hlavne nesebestačných jedincov.

Charakteristika týrania, zneužívania a zanedbávania seniora

Problematika týrania a zanedbávania vo vzťahu k seniorom vzbudila pozornosť v 70. rokoch minulého storočia. Rôzne organizácie zaoberajúce sa pomocou starším ľuďom a postupne nimi vykonané prieskumy, priniesli aj prvé informácie a prekvapenie o existencii tohto problému. U starších osôb je definované nielen týranie, zneužívanie, ale aj zanedbávanie. Pojem zanedbávanie starostlivosti je problematický hlavne u osôb osamelých, imobilných, chorých, ktorí nie sú schopní svoju ťažkú situáciu riešiť. Týranie, zneužívanie a zanedbávanie sa môže týkať jedincov hlavne v závislom postavení, osôb duševne chorých, invalidných či mimoriadne závislých z dôvodov ekonomických, etnických a iných, úmerne k ich bezbrannosti, neschopnosti sa sťažovať, izolovanosti a verejnej nechránenosti.

Týranie a zneužívanie je trvalým, opakovaným a úmyselným aktom emocionálneho, psychologického a fyzického nátlaku na zraniteľnú staršiu osobu, jej formálnymi či neformálnymi ošetrovateľmi, zodpovednými za život na nich závislých osôb [Kalvach, 2004].

Týranie môžeme definovať aj ako zlé zaobchádzanie so zverenou osobou, vyznačujúce sa vyšším stupňom hrubosti a bezcitnosti, neúcty až ponižovania, ktoré poškodená osoba pociťuje ako ťažké príkorie.

Telesné týranie je chápané ako zámerné pôsobenie bolesti, zámerné zraňovanie alebo zámerné odopieranie základných životných potrieb. Ide nielen o fyzické napádanie, bitie, či iné agresívne útoky, ale tiež o rafinovanejšie spôsoby, napr. vystavovanie chladu, odopieranie jedla, liekov, neposkytnutie pomoci a iné.

Citové a psychické týranie zahŕňa verbálnu agresivitu, urážky, hrozby, zastrašovanie, ponižovanie, obmedzovanie rozhodovania o sebe samom, znižovanie ich sebavedomia a sebaúcty, zdôrazňovanie nepotrebnosti až príťažze seniorov. *Sexuálne zneužívanie* sa vyskytuje vo väčšine prípadov u žien.

Finančné a majetkové zneužívanie spočíva v neoprávnenom nakladaní s finančnými prostriedkami seniorov, prisvojovanie si ich dôchodku, vymáhanie vysokých platieb za služby a iné. Často dochádza k nátlaku napísať závet, vykonať nevýhodné prevody majetku a aj k obmedzovanie vlastníckych a užívateľských práv.

Zanedbávanie starostlivosti chápeme ako zlyhanie osoby zodpovedajúcej za bezpečnosť a uspokojovanie primeraných potrieb závislej osoby. Typické prejavy zanedbávania sú poruchy výživy a hydratácie, hrubé nedostatky v osobnej hygiene a hygiene bývania. Obvyklá je sociálna komunikačná izolácia, úzkosť a apatia.

Systémové ponižovanie (druhotné týranie) je chápané ako utrpenie spôsobené spoločenskými normami, inštitúciami, postupmi a často priamo systémom, ktorý bol založený na pomoc a ochranu seniorov.

Niektoré nežiaduce formy ošetrovania nezapadajú do žiadnej z uvedených skupín. Môže ísť napr. o nevhodné či nadmerné podávanie sedatív. Nevhodným zaobchádzaním sú i všetky formy neprimeranej profesionálnej starostlivosti. Inou formou je aj zbavovanie sa závislých členov rodiny ich „odložením“ do zdravotníckeho zariadenia, alebo odmietanie prevziať ich do domácej starostlivosti.

Týranie a zanedbávanie v ústavnej starostlivosti je potrebné chápať ako samostatný problém, vysoko nebezpečný jav, osobitne, ak ide o dlhodobú ústavnú starostlivosť. Osamelí, závislí, často nepohybliví a dementní ľudia sú mimoriadne bezbranní proti všetkým formám týrania a zanedbávania.

Pre týranie a zanedbávanie je charakteristická opakovanosť, dlhodobosť, v prípade ponižovania systémovosť tohto jednanja. Pozornosť zainteresovaných subjektov nesmie byť sústredená iba na identifikovanie potenciálnych agresorov, ale predovšetkým na ovplyvniteľnosť nebezpečných situácií a pomerov, v ktorých sa rizikovní seniori môžu ocitnúť.

Týranie, zneužívanie a zanedbávanie osôb nesebestačných, všeobecne odkázaných, zraniteľných, menej schopných obrany je patológiou spoločenskou i individuálnou. Cieľom sú systémové, predovšetkým preventívne opatrenia.

Sociálna prevencia a jej ciele v boji proti týraniu seniorov

Na výkon sociálnej prevencie sú vecne príslušné najmä orgány miestnej správy, úrady práce, sociálnych vecí a rodiny, orgány územnej samosprávy a mimovládne subjekty.

Všeobecným a základným cieľom sociálnej prevencie v akejkoľvek forme podľa Schavela (2005) znamená predchádzať stavom sociálnej a hmotnej núdze, nepriaznivým sociálnym udalostiam pre seniora, eliminovať a zabráňovať vzniku a šíreniu sociálno-patologických javov vplyvujúcich na seniora, poskytovať účinnú pomoc seniorovi pri výskyte porúch psychického, fyzického a sociálneho vývinu, zabráňovať zhoršovaniu týchto porúch, odstraňovať dôsledky sociálno-patologického vývinu, špecifickým cieľom sociálnej prevencie je poradenské, výchovné a nápravné resocializačné pôsobenie na jednotlivcov alebo skupinu, ktorí sú latentne či rizikovo ohrození sociálno-patologickými javmi.

Ciele prevencie ovplyvňuje niekoľko determinantov [Schavel, 2008: 12]: legislatívny rámec uplatňovania prevencie, formovanie obsahu preventívnych aktivít, inštitucionálne zázemie, zapojenie médií, využitie informačných technológií, medzisektorová spolupráca, odborný potenciál,

vedomosti a zručnosti nositeľov preventívnych aktivít, siet'ovanie miestnych, regionálnych a národných, prípadne medzinárodných inštitúcií, využitie ich odborného potenciálu a vlastných skúseností.

Záver

V našej spoločnosti existujú viaceré organizácie poskytujúce pomoc a poradenstvo, ale je otázne, či o tom vedia aj tí, ktorým je pomoc určená.

Štát, celá spoločnosť a každý človek by sa mal snažiť zabezpečiť určité opatrenia na ochranu a pomoc zanedbávaným, týraným a zneužívaným ľuďom. Starý človek potrebuje mať pocit istoty a bezpečia. Predovšetkým mať na vedomí, že mu bude poskytnutá adekvátna pomoc bez ohľadu na jeho vek a sociálne postavenie. Týranie, zneužívanie a zanedbávanie seniora je dnes v našich podmienkach reálnou skutočnosťou. Svojím charakterom predstavuje mimoriadne závažný sociálno-patologický jav, ktorým sa seniorovi zásadne ubližuje, spôsobuje bolesť a nie raz i ťažko predstavitel'né utrpenie. Preto je viac- menej pochopiteľné, že bez ohľadu na jeho vonkajšiu podobu vyvoláva u väčšiny ľudí nielen odsúdenie tých, ktorí takýmto bezohľadným spôsobom zneužívajú svoju moc, bezbrannosť a závislosť seniora, ale aj volanie po náprave a riešení tohto problému.

Je dôležité, aby spoločnosť prijala starobu ako realitu a staršiu populáciu ako svoju neoddeliteľnú súčasť. Staršia populácia nesmie zostať bez roly. Cieľom nie je segregácia, ale integrácia. So starobou je možné zaobchádzať ako s kameňom, môže sa nechať valiť na spoločnosť a robiť jej problémy, alebo sa môže použiť aj ako súčasť pevnej stavby spoločnosti.

Summary

Abuse, neglect and of the elderly exists in various forms and is influenced by various factors.

The issue of abuse of older people in our society is complicated. About the present situation of abuse, violence and neglect of elderly are nowadays more and more informing us means of the mass information. In this paper we discuss the causes and prevention of these negative effects.

Zoznam bibliografických odkazov

- [1] Balogová, B. 2005. *Seniori*. Prešov: Acent Print.
- [2] Balogová, B. 2009. *Seniori*. Prešov: Acent Print.
- [3] Balogová, B. 2007. *Seniori v spektre súčasného sveta*. Prešov: Acent Print.
- [4] Bártlova, S. 2003. *Problém násilia na starších ľuďoch*. In *Sestra*. roč. IV, č.3.
- [5] Čírtková, L. 2007. *Pomoc obětem (a svědkům) trestných činů*. Praha: Grada.
- [6] Draganová, H. a kol. 2006. *Sociálna starostlivosť*. Martin: Osveta.
- [7] Hrozenská, M a kol. 2008. *Sociálna práca so staršími ľuďmi a jej teoreticko - praktické východiská*. Martin: Osveta.
- [8] Kalvach, Z. 2005. *Geriatricie a gerontologie*. Praha: Grada.
- [9] Kalvach, Z. 2012. *Sociální gerontologie*. Praha: Grada.
- [10] Koval, Š. 2001. *Týranie starších ľudí*. Košice: Point.
- [11] Křivohlavý, J. 2002. *Psychologie nemoci*. Praha: Grada.
- [12] Kunák, S. 2007. *Vybrané možnosti primárnej prevencie negatívnych vplyvov na deti a mládež*. Bratislava: IRIS.
- [13] Poledníková, L. A kol. *Geriatrické a gerontologické ošetrovatel'stvo*. Martin: Osveta.
- [14] Schavel, M., Oláh M. 2006. *Sociálne poradenstvo a komunikácia*. Prešov: Prešovská univerzita, Pravoslávna bohoslovecká fakulta.
- [15] Schavel, M., Čišecký, F., Oláh, M. 2008. *Sociálna prevencia*. Bratislava: VŠ zdravotníctva a sociálnej práce sv. Alžbety.
- [16] Tošnerová, T. 2002. *Špatné zacházení se seniory a násilí v rodině*. Praha: UK.
- [17] Zákon č. 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v znení neskorších predpisov

Ramiro Délio Borges De Meneses

Professor Auxiliar do Instituto Superior de Ciências da Saúde do Norte – Gandra

Investigador do Centro de Estudos Filosóficos da Faculdade de Filosofia – Centro

Regional de Braga – Universidade Católica Portuguesa

***A hospitalidade entre a ascese
e a mística segundo derrida***

Hospitality between asceticism and mystique by derrida

Key words: *Jacques Derrida, hospitality, friend, friendship.*

Introdução

A hospitalidade traz consigo a amizade como efectiva condição de realização da nossa vida. Parece não haver amigos. Mas há amizade, tal como professa Derrida, se presentemente não existem amigos, façamos justamente com que futuramente passe a haver, amigos desta “amizade soberana e mestra” (*souveraine et maitrresse amitié*). Eis ao que chamo à atenção, respondi-me e será a nossa responsabilidade. A amizade não será nunca uma dádiva presente, pertence à experiência da espera, da promessa ou do empenhamento. O seu discurso pertence à oração, que inaugura, que nada verifica, que não se contenta com aquilo que será, que se transporta, neste lugar, onde uma responsabilidade abre ao “por-vir”. [Derrida, 1994 : 240] (Cf. “ Mais si *présentement* il n’y a pas d’ami, faisons justement qu’il y en ait désormais, des amis de

cette“ souveraine et maistresse amitié .”Voilà à quoi je vous appelle, répondez-moi, c’est notre responsabilité. L’amitié n’est jamais une donnée présente, elle appartient à l’expérience de l’attente, de la promesse ou de l’engagement. Son discours est celui de la prière, il inaugure, il ne constate rien, il ne se contente pas de ce qui est, il se porte en ce lieu où une responsabilité ouvre à l’avenir” [Derrida, 1994 : 263]].

Toda a hospitalidade será o “Zukunft” (o que há-de vir) da amizade, sendo esta um diálogo entre um anfitrião e um estrangeiro entre petições. A hospitalidade verdadeira deverá viver como amizade, onde há muitas promessas. Na hospitalidade, não há uma amizade estética, sendo de preferência, marcada pela amizade ética, que exige uma confiança e respeito incondicionais, como professa Kant, de tal forma que as duas pessoas presentes (anfitrião e estrangeiro) devem partilhar, não só as suas impressões, como também os seus julgamentos.

A hospitalidade é “amizade” (*philia*). Uma forma de superar o sentido da hospitalidade, desde a condicional à incondicional, encontra-se na “amizade”, visto que toda a hospitalidade é amizade e a sua promessa será o desejo do acolhimento do Outro. Uma outra forma de superar o sentido da hospitalidade reside em “ouvir o hóspede”, como audição no acolhimento da Palavra. A palavra “Unheimlich” (lúgubre, etc) não é estranha, dizendo justamente o Outro-estrangeiro, [Tradução de Fernanda Bernardo, 70]; (Cf.“Défiant toutes les oppositions, cette *Unheimlichkeit* suffirait ici à laisser le passage à tous les retournements (renversements, conversions, inversions, révolutions) entre l’ami et l’ennemi. Elle loge l’ennemi au cœur de l’ami - et réciproquement. Pourquoi disons-nous qu’elle “loge” l’autre, l’étranger ou l’ennemi? Parce que le mot *unheimlich* n’est pas étranger, tout en disant justement l’étranger, à l’intimité du foyer et à l’hébergement familial, à l’*oikeiôtés* ; mais surtout parce qu’il fait place, de façon troublante, à une forme d’accueil en soi qui rappelle la hantise autant que l’habitat - *Unterkunft*, le logement, le gîte, l’habitat hospitalier, disait l’épilogue que

nous citions plus haut, et nous entendrons dans un instant la voix de l'ami comme voix du spectre" [Derrida, 1994 : 77]), a intimidade do lar e do abrigo familiar, sendo *oikeiotes* (residente), mas sobretudo porque ela dá lugar a uma forma de acolhimento, que recorda a assombração, tanto quanto o *habitat* (Unterkunft), o alojamento, onde vive a voz do espectro (Cf."Accueillir, disions-nous donc, mais tout en appréhendant, dans l'angoisse et dans le désir d'exclure l'étranger, de l'inviter sans l'accepter, hospitalité domestique qui accueille sans accueillir l'étranger mais une étranger qui se trouve déjà au-dedans (*das Heimliche-Unheimliche*) plus intime à soi que soi-même, la proximité absolue d'un étranger dont la puissance est singulière *et* anonyme (*es spukt*), une puissance innommable et neutre, c'est-à-dire indécidable, ni active ni passive, une an-identité qui occupe invisiblement *et sans rien faire* des lieux, qui ne sont finalement ni les nôtres ni les siens, ...»" [Derrida, 1994: 273]).

A hospitalidade: como experiência ascética

Na hospitalidade, a amizade apresenta-se como dom do Outro-estranho ao anfitrião e vice-versa. A hospitalidade, pelo pensamento de Derrida, é um "soberano bem" para o Outro-acolhido e para o Outro-acolhedor. Os dois revêem-se no bem um do Outro e são para o "bem" um do Outro". Logo, segundo Derrida, pensa-se nos jogos em que se trata de identificar uma figura através da outra. Na vertigem desta alucinação, *unheimlich, uncanny*, estar-se-ia sujeito a uma assombração ou antes ao espectáculo da espectralidade: assombração do soberano pela besta e da besta pelo soberano, alojando-se um no outro, tornando-se um, o hóspede, íntimo do Outro, fazendo-se o animal o hospedeiro (*host e guest*), o refém, também, de um soberano, de quem se sabe que ele pode ser uma grande besta, sem que isso em nada alcance a onipotência assegurada pela sua função ou, se assim quiserem, por um dos dois "corpos de rei". [Derrida2004 : 63]; (Cf. "On pense à ces jeux où il s'agit d'identifier une figure à travers une autre. Dans le vertige de cette hallucination *unheimlich, uncanny*, on

serait comme en proie à une hantise, ou plutôt au spectacle d'une spectralité: hantise du souverain par la bête et de la bête par le souverain, l'un habitant ou hébergeant l'autre, l'un devenant l'hôte intime de l'autre, l'animal devenant l'hôte (*host* et *guest*), l'otage aussi, d'un souverain dont on sait d'ailleurs qu'il peut aussi être très bête sans que cela atteigne en rien la toute - puissance assurée par sa fonction ou, si vous voulez, par l'un des deux 'corps du roi'" [Derrida, 1994 : 62]).

Desta sorte, a hospitalidade revela-se como uma "soberania", entre anfitrião e Outro-estranho, dominada pela *philia*. A amizade estabelece a unidade da hospitalidade. Transmite aquilo que é estranho, como o perdão (setenta vezes sete) e surge como o dom (ouvir a Palavra do hóspede) e o contra-dom (as tarefas ou as solitudes da hospitalidade). Tal como se depreende da formulação do imperativo categórico, o ser humano, como animal racional, deverá tratar do seu próximo, sempre e em qualquer circunstância, como um fim em si mesmo. A hospitalidade, segundo Kant, será uma consequência deste dever, que impera na interioridade humana, sendo imposta pela lei moral. A hospitalidade dependerá da "autonomia da vontade", uma vez que, segundo o filósofo de Königsberg, "a autonomia da vontade" é aquela sua propriedade, graças à qual ela é para si mesma a sua lei (independentemente da natureza dos objectos do querer). O princípio da autonomia é, portanto, não escolher senão de modo a que as máximas da escolha estejam incluídas, simultaneamente, no querer mesmo como lei universal [Kant, 1995: 77] (Cf. "Autonomie des Willens ist die Beschaffenheit des Willens, dadurch derselbe ihm selbst (unabhaengig von aller Beschaffenheit der Gegenstaende des Willens) ein Gesetz ist. Das Prinzip der Autonomie ist also nicht anders zu waehlen als so, dass die Maximen seiner Wahl in demselben Willen zugleich als allgemeines Gesetz mit begriffen seien" [Kant, 1964: 440]). Segundo Kant, a hospitalidade depende do querer da "Vontade" (Wille) por meio da autonomia. A lei, que rege as estrelas, não o impele a ele, mas antes a lei moral, que habita nele, que, na

versão latina, da *Kritik der praktischen Vernunft*, se refere, (“Der bestirnte Himmel ueber mir und das moralische Gesetz in mir” [Kant, 1915: 205]; [Kant, 1968: 161]. A frase latina vem citada em: [Kanti, 1969: 166]. Na tradução francesa surge: “ le ciel étoilé au-dessus de moi et la loi morale en moi” [Kant, 1960 : 173]): *caelum stellatum supra me et lex moralis in memet* (o céu estrelado por cima de mim e a lei moral dentro de mim). Não há amizade sem o respeito pelo Outro. Naturalmente, o respeito por amizade é, sem dúvida, inseparável de uma “Vontade” (Wille) moralmente boa. Todavia nem por isso se confunde com o respeito puramente moral, com aquele que não é devido senão à sua causa, à lei moral e que não encontra na pessoa senão um exemplo. Respeitar o amigo não é propriamente respeitar a lei. Poderemos ter amizade, por uma pessoa, como exemplo do respeito pela lei moral. Derrida comenta o sentido da “Achtung” (respeito), como sentimento natural, que marca a presença, em nós, da “lei moral” (moralisches Gesetz), pelas palavras seguintes:

“Kant foi, sem dúvida, o primeiro que, com um tal rigor crítico e temático, quis apreender o próprio deste respeito amigável. Não há amizade, sem respeito pelo Outro. Não existe amizade pela lei, a causa do respeito moral” [Derrida, 1994: 258]; (“Kant, le premier sans doute, le premier avec une telle rigueur critique et thématique, a voulu cerner le propre de ce respect amical. Il n’y a pas d’amitié sans “ respect de l’autre ” (...), On n’a pas d’amitié pour la loi, cause du respect moral” [Derrida, 1994: 283]). A amizade será uma coisa e a *moralisches Gesetz* (lei moral) outra. As obrigações morais poderão chamar à atenção das dificuldades da amizade. Com efeito, quais são essas dificuldades? Derrida refere que Kant inscreve a assinatura crítica, mais inédita e mais necessária, na linguagem de uma tradição. A distinção aristotélica, à qual Montaigne igualmente fora fiel, inicia-se por precisar que falará da amizade, tal como ela é considerada na sua perfeição. Logo, na sua perfeição, isto é, como Ideia irrealizável, a amizade supõe, ao mesmo tempo, amor e respeito. E deverá ser igual e recíproca com amor recíproco e igual respeito. Se a amizade não produz a felicidade, os dois sentimentos, que a compõem,

envolvem uma dignidade, tornam o homem digno de ser feliz. A primeira dificuldade, se se trata de um dever, tende para um *maximum* de boas intenções, se a amizade perfeita é uma simples Ideia, como assegurar, de caminho, a igualdade na relação com o próximo? Existe igualdade, em cada um dos componentes, de um mesmo dever (como recíproca benevolência), uma vez que a reciprocidade não é a igualdade e faltam os critérios para assegurar que os sentimentos sejam igualmente recíprocos. [Derrida, 1994: 259]; (Cf. “Kant inscrit la signature critique la plus inédite et la plus nécessaire dans la lignée d’une tradition. Selon la distinction aristotélicienne à laquelle Montaigne fut aussi fidèle, il commence par préciser qu’il parlera de l’amitié en tant qu’elle est “ considérée dans sa perfection ”. Mais à cette perfection il confère le statut très rigoureux de ce qu’on appelle L’Idée au sens kantien. Dans sa perfection, donc, c’est-à-dire comme Idée irréalisable mais pratiquement nécessaire, l’amitié suppose à la fois *amour* et *respect*. Elle doit être égale et réciproque: amour réciproque, égal respect. Cet Idéal de “sympathie” et de “communication” (*Mitteilung*), c’est un devoir d’y tendre et de le cultiver. Car si l’amitié ne produit pas le bonheur, les deux sentiments qui la composent enveloppent une dignité; ils rendent l’homme *digne* d’être heureux. Première difficulté: si c’est un devoir que de tendre ainsi vers un *maximum* de bonnes intentions, si “l’amitié parfaite” est une “simple Idée”, comment s’assurer en chemin de l’égalité” dans le “rapport avec son prochain”? Par exemple de l’égalité en chacune des composantes d’un même devoir (ainsi la “bienveillance réciproque”). Car la réciprocité n’est pas l’égalité et les critères manquent pour *s’assurer* que des sentiments sont également réciproques, également intenses ou ardents dans la réciprocité”. [Derrida, 1994: 284]).

A mundividência da hospitalidade, de alguma forma, define-se no acto da transgressão. Aquilo a que Derrida denominou “contaminação”.

A hospitalidade: como experiência mística

Segundo Derrida, existe uma relação axiológica do *philos* (amante), relativamente ao domínio da hospitalidade, como se pode verificar na seguinte afirmação: o valor social do *philos* (amante) liga-se pela hospitalidade. O hóspede será *philos*. *Philein* será hospedar. *Philein e philos* determinam o intercâmbio de juramento, sendo o *philema* (o beijo), que saúda o hóspede. Às vezes surge sem afecto aparente (os seus joelhos, o seu filho) e “sem aceção de ninguém”, segundo a reflexão de Derrida.

Esta verificação era necessária para revelar um erro secular, tão velho, quanto a exegese homérica e que passou de geração em geração. Será necessário partir dos usos e dos contextos, que traduzem, neste termo, uma rede de associações, umas com as instituições de hospitalidade, outras com os usos do lar, outras, ainda, com os comportamentos afectivos, para entender plenamente as expressões metafóricas, a que ele pode prestar-se. A hospitalidade será *philein* (amar), significando que esta será duplamente uma *prote philia* e uma *teleia philia* [Derrida, 1994: 109 – 110]; (Cf. “La valeur sociale de *philos* se lie à l’hospitalité. L’hôte est *philós Philein*, c’est “hospiter” *Philein*, *philotes* impliquent le serment échangé, *philéma* le baiser qui salue ou accueille l’hôte. Chez Homère, *philos* n’est pas seulement l’ami, il a valeur de possessif, parfois sans affect amical apparent (“ses genoux”, “son fils”) et “sans acception de personne”. Au terme d’un long article dont la richesse et la minutie défient le résumé, voici la conclusion qui nous importe au plus haut point: “il faudrait de longs chapitres pour énumérer et analyser avec le soin désirable tous les exemples de ce *philos* dit “possessif”. Nous pensons cependant en avoir interprété les plus notables. Cette vérification était nécessaire pour dévoiler une erreur séculaire, aussi vieille probablement que l’exégèse homérique, et que les générations se sont transmise. Le problème de *philos* est à reprendre entièrement. Il faudra partir des emplois et des contextes qui révèlent dans ce terme un réseau complexe d’associations, les unes avec les institutions d’hospitalité, les autres avec les usages du foyer, d’autres encore avec les

comportements affectifs, pour entendre pleinement les transpositions métaphoriques auxquelles il a pu se prêter” [Derrida, 1994: 120]]. Todavia, quer uma quer outra, ao serem aplicadas, nas duas formas de hospitalidade (condicional e/ou incondicional), traduzirão, naturalmente, o amor de identidade e o de alteridade, simultaneamente. Porém, estas *philia* (amores) são diferentes da “hospitalidade agápica”, tal como se professou em Betânia. A hospitalidade implica uma “lógica do dom”. Esta lógica acentua-se na amizade, de tal forma que, na hospitalidade, o amigo pode fazer-se inimigo e, vice-versa, como vamos encontrar no pensamento de Derrida. Reconhece-se na sua “vinda prévia” (pré-venance). Mas, há mais ou menos liberdade em aceitar o “dom do outro”. A inflexão do dom submete a amizade à “vinda prévia” (pré-venance) do Outro-diferente. Uma tal alteração não terá relação com a perda de identidade, de responsabilidade, de liberdade, que se traduz, também, na “loucura”, esta loucura viva, que perverte ou converte o bom sentido. Que faz passar os contrários, um no outro, e que sabe, muito bem, a forma como os melhores amigos são os melhores inimigos? [Derrida, 1994: 75]; (Cf. “Une logique du don soustrait ainsi l’amitié à son interprétation philosophique. Lui imprimant une nouvelle torsion, à la foi douce et violente, elle infléchit l’amitié, elle la réfléchit vers ce qu’elle aurait dû être, vers ce qu’elle aura été de façon immémoriale, elle la rappelle à la non-réciprocité, à la dissymétrie ou à la disproportion, au non-retour dans l’hospitalité offerte ou reçue, bref à l’irréductible préséance de l’autre. À sa pré-venance. Mais y a-t-il plus ou moins de liberté à accepter le don de l’autre? L’inflexion du don qui soumettrait l’amitié à la pré-venance de l’autre, est-ce autre chose qu’une aliénation? Et cette aliénation est-elle sans rapport avec la perte d’identité, de responsabilité, de liberté qu’on traduit aussi par “folie”, cette folie vivante qui inverse, pervertit ou convertit le (bon) sens, fait passer les contraires l’un dans l’autre, et “sait” bien à sa manière en quoi les meilleurs amis sont les meilleurs ennemis?” [Derrida, 1994: 82].

Segundo Derrida, a hospitalidade vive-se como “dom do outro”, seja do anfitrião, seja do estrangeiro. Oferecem-se um ao outro pelo “acolhimento fílico”. A hospitalidade será o acontecimento do dom entre o anfitrião e o Outro-estranho. Na hospitalidade de Betânia, o “acolhimento da palavra” (ouvir o hóspede) foi um dom dadivoso. Foi a excelência do dom. Manifestou-se, pois, como aretologia cairológica. Toda a hospitalidade é uma “qualidade cairológica”, enquanto que a hostilidade se vivencia como “qualidade hamartiológica”. Mas, a hospitalidade é uma vivência mística.

Na hospitalidade, dá-se um reconhecimento do Outro-estranho e vulnerável, como centro, e, precisamente, por causa dele há o acolhimento. Do ponto de vista extrínseco, este acolhimento desinteressado do Outro-estranho é visto, por Derrida, numa “dimensão fílica”. Será, sob o ângulo ético, que, *per naturam suam*, este desinteresse tem, então, valor na hospitalidade, dado tratar-se, segundo a Antropologia Bíblica, de um “movimento agápico”. Este movimento, em Betânia, está presente na “diaconia” de Marta e na conduta desinteressada do Outro-estranho (Jesus Cristo).

Todavia, toda a hospitalidade radica numa fenomenologia aretológica, onde tem primazia a axiologia da excelência do Outro (estranho) sobre mim. Segundo Derrida, a “Unheimlich” (solitário, ermo, lúgubre,...) seria a amizade, como característica fundamental da hospitalidade. Derrida salienta que o termo grego poderia referir o sentido de “unheimlich”, “uncanny”. Todavia, porque não *atopos* (fora do lugar)? Fora do lugar ou sem lugar? Sem família, nem familiaridade, fora de si, expatriado, extraordinário, extravagante, absurdo ou louco, insólito, inconveniente, estranho, mas também estrangeiro? Ser inconveniente seria o mais grave, porque a amizade foi tão, frequentemente, marcada pela “conveniência do residente” (*oikeiotes*), que se adapta não só à familiaridade, como também à afinidade, que aparenta. Porém, o Samaritano da parábola actuou por meio de uma “sensibilidade comotiva”, numa espécie de “inteligência comotiva”, diferente e complementar da inteligência emotiva. Muito embora, estas duas formas de inteligência expressam-se na hospitalidade. Esta reveste-se de uma “inteligência comotiva” (de fora para dentro) entre um anfitrião e

um estrangeiro. Parece não haver mais dom, nem dívida, nem mais deveres entre amigos, se alguém disser obrigado, é aquele que dá àquele que aceita. Na hospitalidade, quem tem que dizer obrigado é o “anfitrião”. Marta e Maria, em Betânia, professaram o seu agradecimento pela “audição da palavra” e a Palavra é Jesus Cristo (Rm10,17).

Mas, mais do que isto, segundo a narrativa de Betânia, será um “amor de alteridade”. Contudo, o acolhimento pístico, simbolizado em Maria, é um *Amen*. Poderemos dizer que a hospitalidade é a afecção ou a amizade (*philia*) entre o anfitrião e o estrangeiro. Derrida estabelece uma relação entre hospitalidade e a economia do dom, ao referir que deveremos seguir de momento a “economia do dom”, o dom sem dom, que Montaigne deduz da indivisão da alma. O dom não será impossível, mas será o donatário que oferece e, desde logo, nem a medida nem a reciprocidade fazem mais uma lei da amizade. Nem sincronia nem simetria. Ao aproximarmos-nos desta passagem, perguntar-nos-emos se o modelo desta amizade, sem medida nem reciprocidade, se esta ruptura, com a mutualidade da troca, releva sempre desse paradigma grego da *philia*, no qual Montaigne quer ainda inspirar-se. E se esta questão tem sentido, se existe um tal paradigma, “se houver um” (s’il en est un), que seja um (um modelo ou um artefacto exemplar) e que seja uno. [Derrida, 1994: 185]; (Cf. “Suivons pour l’instant *l’économie du don*, le don sans don, que Montaigne déduit de cette indivision de l’âme. Ce don sans don qui suit l’indivision, Montaigne y reconnaît moins une indistinction, une confusion ou une communion qu’une inversion disproportionnante de la dissymétrie: le “libéral” est celui qui consent à recevoir, l’obligé celui qui donne. Le don n’est pas impossible, mais c’est le donataire qui donne et dès lors ni la mesure ni la réciprocité ne font plus la loi de l’amitié. Ni synchronie ni symétrie. Comme si les amis n’étaient jamais des contemporains. En nous approchant de ce passage, nous nous demanderons si le modèle de cette amitié sans mesure ni réciprocité, si cette rupture avec la *mutualité* de l’échange relève toujours de ce paradigme grec de la *philia* dont Montaigne veut

encore littéralement s'inspirer. Et si cette question a un sens, s'il existe un tel paradigme, *s'il en est un*, qui en soit un (un modèle ou un artefact *exemplaire*) et qui soit *un*" [Derrida, 1994: 204]].

A hospitalidade é a "economia do dom", tal como é a "lógica do dom". É uma lei da casa, onde habita o dom. Faz-se dom pelo "acolhimento esplancofânico".

Aquele que dá, é, então, aquele que recebe. Toda a hospitalidade, *per essentiam suam*, será sempre "amizade". Mas, segundo o relato bíblico de Betânia, será muito mais do que amizade. A hospitalidade será "estar com ... " na "audição da palavra" (Rm10,17). A hospitalidade, em Derrida, é um "centro fílico", que, à imagem de Aristóteles, se estabelece como relação electiva do bem, entre dois corpos, que repousam numa só alma. Possuem uma alma em comum. Com efeito, esta tradução implica um problema crítico, vivido no interior da língua grega, será algo que o próprio Aristóteles já sabia, na sua língua original, devendo, naturalmente, recorrer à mesma palavra, *philia*, para ser usada em sentidos derivados, inadequados à *philia prote* (amor primeiro) e à *teleia philia* (amor perfeito). No seguimento deste pensamento, Derrida salienta que, mesmo para colocar esta questão, arriscamo-nos a voltar a dar crédito ao distinguir entre potência e acto, entre *dynamis* (potência) e *energeia* (acto), com todo o seu valor conceptual. Esta distinção nunca estará longe, na *Ethica Nicomaqueia*, quando se trata de distinguir entre bens que, em pequeno número, são amigos, em sentido próprio, simplesmente amigos, "absolutamente amigos" (*aplos philoi*) e os outros, que não o são, senão por analogia, com os primeiros.

A mesma distinção não estará longe, quando se trata de distinguir entre, por um lado, a amizade por excelência, a amizade de virtude (*prote philia* da *Ethica Eudemica* e a *teleia philia* da *Ethica Nicomaqueia*) e, por outro, as amizades derivadas, aquelas que se fundamentam no utilitarismo ou no edonismo. Ela não estará longe, quando, depois de ter definido três formas de governo ou de "constituição" (*politeia*), a *Ética Nicomaqueia* faz-lhe corresponder três graus de amizade, estando cada um deles em consonân-

cia com as relações de justiça; de tal forma que, se o homem é um animal “politico” e feito para viver em sociedade, terá, portanto, necessidade de amigos. Suponhamos, então, *concesso non dato* (não sendo dado pelo consenso), que se possa hoje traduzir por “amizade”, por “amitié”, por “Freundschaft”, por “friendship”, etc. O que viria a ter aqui por certa a possibilidade desta tradução, a possibilidade de pensar o pensamento, como pensamento do mesmo ou como pensamento do Outro, na abertura desta transferência, deste “trainway” chamado *philia*, Freundschaft, friendship, amitié, amizade [Derrida, 1994 : 234 – 235]; (Cf. “Même pour poser cette question, et justement pour la suspendre à un “peur-être”, nous risquons de réaccréditer, avec toute sa machinerie conceptuelle, la distinction entre la puissance et l’acte, entre *dynamis* et *energeia*. Elle n’est jamais loin, dans *l’Éthique à Nicomaque*, quand il s’agit de distinguer entre les “bons” qui, *toujours en petit nombre*, sont amis dans le sens rigoureux du terme, au sens propre simplement amis, absolument amis (*aplôs philoi*) et les autres qui ne le sont que par accident et par analogie avec les premiers ; la même distinction n’est pas loin quand il s’agit de distinguer entre d’une part l’amitié par excellence, l’amitié de vertu (la *prôté philia* de *l’Éthique à Eudème* ou la *teléia philía* de *l’Éthique à Nicomaque*) et, *d’autre part*, les amitiés dérivées, celles qui sont fondées sur l’utilité ou le plaisir; elle n’est pas loin non plus quand, après avoir défini trois formes de gouvernement ou de constitution (*politeía*), *l’Éthique à Nicomaque* y fait correspondre trois types d’amitié, chacune d’entre elles étant proportionnée aux rapports de justice ; de telle sorte que si l’homme est un être “politique” et fait pour vivre en société, et si donc il a besoin d’amis, l’amitié proprement politique n’est pourtant qu’une espèce d’amitié, une amitié dérivé, l’amitié *utile* qui exige la concorde, l’accord, le consensus (*homónoia*). Toutes ces partitions supposent la distinction de la puissance et de l’acte, de l’accident et de l’essence, etc. Et de telles distinctions seraient *ici* appelées, et donc nécessairement impliquées ou mises en œuvre, prétend en somme Aristote, par l’usage et la compréhension justes du mot grec *philía*, par sa constitution sémantique même. Par tout ce que l’on nomme *amitié*, par

tout ce dont, disait Nietzsche dans *Le Gai Savoir* (14), le “vrai nom est amitié”. Supposons alors, *concesso non dato*, qu’on puisse aujourd’hui traduire par “amitié”, par *Freundschaft*, par *friendship*, etc., ces mots grecs, *philia*, *homónoia*, et tous ceux qui, de proche en proche, en sont inséparables. Cela reviendrait ici à tenir pour assurée la possibilité de cette traduction, la possibilité de penser la pensée, comme pensée du même ou pensée de l’autre, dans la frayage de ce transfert, de ce train ou de ce tramway nommé *philia*, *Freundshaft*, *friendship*, *amitié*. Que cette traduction pose un problème critique, et déjà à l’intérieur de la langue grecque, Aristote le savait. Sa propre langue devait en somme recourir au même mot, *philia*, pour des sens différents et dérivés, inadéquats à la *philia prote* et à la *teleia philia* [Derrida, 1994: 256 – 257]].

A hospitalidade é não só uma *teleia philia* (amor de perfeição), aplicando o pensamento aristotélico, como também uma *prote philia* (amor primeiro). A *philia* (amor natural - amizade) será adequada ao homem feliz, de tal modo que, sem ela, ninguém se poderá considerar realizado. Assim, a “amizade” (*philia*) será uma relação aretológica, entre os homens, existindo sempre que haja amor entre eles. O específico da amizade encontra-se numa relação de amor. Na verdade, o amor implica uma relação entre o homem e um objecto amável segundo a *Ethica Nicomaqueia*. Contudo, na amizade, não basta esta noção de amor (*philia*), necessitamos, pois, distinguir dois graus de amor: benevolência e afeição. Temos, pois, a amizade perfeita, definida por Aristóteles, como *teleia philia*. Naturalmente, o *bonum a se* (o bom por si próprio) será aquilo que será amado por si mesmo.

O pensador de Estagira diz que a *teleia philia* (a amizade perfeita) será a dos bons, que são semelhantes pela “excelência da conduta” (virtude). A amizade realiza-se numa mútua benevolência reconhecida, exigindo, muito embora, tempo para se enraizar. Implica o *hexis* (*habitus*). Estes e outros elementos, da *Ethica Nicomaqueia*, foram aproveitados por Derrida, em ordem a formularem uma original concepção de hospitalidade, fundada na *philia* (amizade), como se descreve na obra *Politiques d’amitié*. Derrida foi

influenciado pelo pensamento do Filósofo e, desta forma, apresentou uma feliz expressão para a hospitalidade fundamentada na *philia*. A telepoiése é uma estrutura messiânica. Assim, a telepoiése faz vir ou antes deixa advir os recém-chegados, retirando-se, produz um evento, afunda-se na penumbra de uma amizade, que não é ainda. Os amigos do “talvez” são amigos da verdade. Mas, os amigos da verdade não estão na verdade [Derrida, 1994: 50, 58].

Na parábola do Desvalido no Caminho, o “amor de alteridade” (amor agápico), não sendo expresso na *Ethica Nicomaqueia* (porque Aristóteles não conheceu a axiologia da alteridade), foi vivido pela “comoção das vísceras” de um Samaritano (Lc10,33). A “deliberação esplancofônica” determina um grau superior de hospitalidade, a que chamaremos de “acolhimento agápico”, presente na narrativa de Betânia. Derrida tentara responder a questões como: O que será a amizade e o que será um amigo? Se não estamos próximos de responder a tais perguntas, não será por causa do grande número de dificuldades filosóficas, que estão ainda diante de nós. Se não estamos perto de responder, nem talvez de aproximar esta questão, como questão da proximidade, será, de modo preliminar, ao mesmo tempo simples e abissal, porque a questão “o que é?” (*tí estin*), a questão da essência ou da verdade já se manifesta como questão da Filosofia, a partir da experiência do *philein* e da *philia*. [Derrida, 1994 : 245]; (Cf. “Ce n’est pas seulement parce que nous avons déjà décelé la présence de cette valeur de *présence* au cœur même de ce qu’il s’agirait de définir et que *toute* la tradition que nous avons reconnue jusqu’ici pré-définissait ou pré-comprenait justement comme vertu de présence, vérité de *proximité*: l’ami, c’est le proche et l’amitié croit avec la présence, avec l’allocution en un même lieu (...). Si nous ne sommes pas *près* de répondre, ni peut-être d’approcher ainsi cette question comme question de la proximité, c’est de façon principielle, préliminaire, à la fois simple et abyssale, parce que la question “ qu’est-ce que? (*tí estin*) ”, la question de l’essence ou de la vérité s’est déjà déployée, comme question *de* la philosophie, à

partir d'une certaine expérience du philein et de la philía" [Derrida, 1994 : 268-269]).

A hospitalidade será o prolongamento da "audição da palavra". A hospitalidade cresce com a sua presença (vivências entre anfitrião e estrangeiro) e com a presença da palavra: Ouvir o Hóspede! ... A hospitalidade será uma presença filica. A amizade cria a hospitalidade e a hospitalidade origina a amizade. A relação com o Outro aparece como algo já concluído, imemorial, porque já passou e escapa à memória, por esse motivo não pode ser representada.

A hospitalidade será uma proximidade filica, tal como se vivenciou, entre Marta e Maria, no "acolhimento elpídico" de Jesus Cristo. Em Betânia, registou-se uma "amizade agápica". O amigo é o próximo e a amizade cresce com a sua presença. A hospitalidade será uma verdadeira amizade e amizade verdadeira entre anfitrião e o Outro-estranho. Na hospitalidade, segundo Derrida, " a amizade é uma espécie de amor, mas um amor mais amante do que o amor", e continuando, diz: " eu estaria tentado a chamar a amizade (aimance), o amor na amizade, a amância para além do amor da amizade segundo as suas figuras determinadas, para além de todos os trajectos de leitura" [Derrida, 1994: 76, 81]. Segundo a perspectiva de Derrida, se esta reconstituição não bastasse, se não nos contentássemos com esta referência ao livro VII da *Ética (a Eudemo)*, aquele que Diógenes Laércio evoca literalmente, que se abra então a *Ethica Nicomacheia*. No livro IX, o mesmo tema é tratado com uma eloquência e uma abundância que não deixam dúvidas. E o motivo aritmético ou meta-aritmético da raridade extrema serve aí de tutor a um relançamento de temas, que se vem enrolar à sua volta, num movimento natural, elegante, ágil e económico. Quer se trate de hospitalidade ou de política, de amizade útil ou virtuosa, de poetas ou de apaixonados, a raridade vale mais. A raridade dita um preço. E a rarefacção dará a medida da amizade verdadeira. [Derrida, 1994 : 217]; (Cf. "Si cette reconstitution ne suffisait pas, si on ne se contentait pas de cette référence au livre VII de *l'Éthique (à Eudème)* celui qu'évoque littéralement Diogène Laërce, alors qu'on ouvre *l'Éthique*

à *Nicomache*. Au livre IX, le même thème est traité avec une éloquence et une abondance qui ne laissent plus aucun doute. Et le motif arithmétique ou mét'arithmétique de *l'extrême rareté* y sert de tuteur à un entrelacement de thèmes qui viennent s'enrouler autour de lui, dans un mouvement naturel, élégant, souple et économique. Qu'il s'agisse d'hospitalité ou de politique, d'amitié utile ou vertueuse, de poètes ou d'amoureux, la rareté vaut mieux, et parfois à *l'extrême*. La rareté fait le prix, et la raréfaction donne la mesure de l'amitié vraie" [Derrida, 1994 : 239].

Conclusão

A hospitalidade é amizade. Um dos elementos fundamentais do acolhimento clínico será a amizade, que se vincula entre médico e doente. É um *proprium* desta relação, sobretudo se o médico for acolhedor para com o seu doente. O acolhimento, em humanização da saúde, é uma vivência aretológica entre um médico e um doente. É a excelência da conduta clínica. Seguindo o pensamento de Derrida, será uma responsabilidade infinita. A hospitalidade é "hiperresponsabilidade". A amizade pragmática não é capaz de atingir nem a pureza, nem a perfeição desejada, isto é, será necessária para uma máxima determinante, aquilo que Kant chamara "pragmática", que leva a assumir o encargo, por amor, dos fins de outros homens, em número indeterminado. Permanece, portanto, o "ideal de um desejo". Segundo Kant, a amizade ética será caracterizada pelo máximo respeito (Achtung) sendo a amizade estética aquela que refere algum respeito. Pelo pensamento de Derrida, a amizade não será um dom presente, refere-se pela experiência da espera, da promessa ou do empenhamento. Trata-se, na verdade, de uma vivência elpidica e alimenta-se da oração. Toda a hospitalidade reza uma oração entre o Outro-estranho e o anfitrião. A hospitalidade é uma pragmática do coração e não uma pragmática racional. Vive do coração e para o coração pelo seguinte lema: *ad cor in cor e corde* (do coração para o coração a partir do coração). A hospitalidade, além de ser uma ascese, deverá vivenciar-se como "mística". Esta ocupa-se

de coisas divinas ou espirituais. É marcada essencialmente pela “vida contemplativa”. Esta transforma a hospitalidade numa “oração”. Logo, a hospitalidade será uma permanente “meditação” entre um anfitrião e um *homo mendicans* (que necessita de hospitalidade). No acolhimento, em saúde, surge permanentemente uma ascese e uma mística. Estas duas formas de espiritualidade, através da amizade, elevam-se à “meditação” das coisas clínicas, a fim de instaurar o bem-estar, o bem-ser e o bem-agir do doente. A mística é um predicado fundamental na hospitalidade, que terminará na “noite escura dos sentidos”, como nos relata S. João da Cruz. Aqui resplandecerá o “segredo” como uma voz contemplativa na hospitalidade. A hospitalidade é segredo e tem segredos. Há segredos! ... O dom é segredo, o dom é a última palavra do segredo e este a última palavra do dom (Cf. “Le don est le secret lui-même, si on peut dire le secret *lui-même*. Le secret est le dernier mot du don qui est le dernier mot du secret” [Derrida, 1999: 50]).

Da mesma forma, a humanização em saúde possui muitos segredos, seja do médico, seja do doente. Uns revelam-se, outros calam-se no mais íntimo do coração. Como salienta Derrida, os homens dignos de amizade são dignos de segredo, de tal forma que um amigo, digno de um segredo absoluto é quase impossível [Derrida, 1994: 263]. Na hospitalidade, a amizade moral exige uma confiança absoluta e total, porque é um dom. A amizade não guarda o segredo, antes será guardada pelo segredo [Derrida, 1994: 63, 263].

Summary

The hospitality, according to Derrida's thought, is a "to-come" of friendship and will be a "to-come" the host. Naturally, the friendship can determine the hospitality, making it stronger and more effective. Indeed, Derrida overcome the aporias of hospitality through the concept of teleia philia (friendship perfection), which is derived from the Aristotelian thought, how can one describe the thinking of the philosopher: "the presence of friends, however, seem to have a mixed nature . See friends is affable greatly when it passes a

miserable time, ... ". Hospitality is a "relationship of otherness", which has nothing to do with indifference. A friendship forms the hospitality, as the antithesis of hospitality is the "kenosis" of the Other, as a desire for destruction, a certain "momentum fanatic", which undermines the hospitality.

Bibliography

- [1] Derrida, J. 1994. *Políticas da Amizade*. Tradução de Fernanda Bernardo, Porto: Campo das Letras,
- [2] Derrida, J. 1994. *Politiques de l'amitié, suivi de L'oreille de Heidegger*, Paris: Editions Galilée.
- [3] Derrida, J. 1999. *Donner la mort*, Paris:Éditions Galiée.
- [4] Derrida, J. 2004. *O soberano Bem*. Tradução de Fernanda Bernardo, texto bilingue, Viseu: Palimage Editores.
- [5] Kan, I. 1995. *Fundamentação da Metafísica dos Costumes*. Tradução de Paulo Quintela, Porto: Porto Editora.
- [6] Kant, I. 1915. *Kritik der praktischen Vernunft*, Herausgegeben von Karl Vorlaender, Leipzig: Verlag von Felix Meiner,
- [7] Kant, I. 1960. *Critique de la Raison Pratique*. Tradução francesa de François Picavet e Ferdinand Alquié, Paris: Presses Universitaires de France.
- [8] Kant, I. 1964. *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, in: *Kants Werke*, Akademie -Textausgabe, Band V, Berlin: Walter de Gruyter & Co.
- [9] Kant, I. 1968. *Kritik der praktischen Vernunft*, in: *Kants Werke*, Akademie - Textausgabe, Band V, Berlin: Walter de Gruyter & Co.
- [10] Kant, I. 1969. *I- Opera ad Philosophiam Criticam. Latine vertit Fredericus Gottlob Born, Volvmen Tertium, Critica Rationis Practicae, Lipsiae: Impensis Engelhard Beniamin Schwickertii.*

Viera Mokrišová

International School of Management ISM Slovakia in Prešov

Implementation of marketing in catering services through gastro tickets

Key words *Marketing, services, catering, research, survey*

Marketing versus catering services

The term marketing has been defined by a number of experts from different angles. In the literature, but also in economic practice one can come across plenty of definitions of marketing. All definitions, however, have one common entity, which is the customer, and the main aim in definitions is satisfying customer needs. Therefore the basis of marketing means customer orientation and customer's needs. Marketing enables better than any other process or method to identify and develop customer needs and requirements and in accordance with them to create a product that by satisfying their needs will bring the desired benefits. Nowadays marketing is the very frequently used term in the economic environment [Hvizdová, 2013].

Jakubíková states that "Marketing is a social and managerial process by which individuals and groups satisfy their needs and wants in the production process, product and values changes" [Jakubíková, 2009: 44].

Other authors define the concept of marketing as follows: "Marketing is the process of planning and implementing the concept of pricing policies, promotion and distribution of ideas, goods and services to create and ex-

change value and meet the goals of individuals and organizations" [De Pelsmacker, Geuens, Van Den Bergh, 2003: 23].

"Marketing is a management process that allows you to identify, anticipate and meet consumer demands in a cost-effective manner" [Foret, Walk, Vaculik, Kopřivová, Foret, 2001: 4].

„Recenty position of services is dramatically increasing in the world economy and therefore, we have to begin to address marketing services vigorously. At the beginning it is necessary to define the essence of service. Service is defined as any activity or benefit that one party may provide the other and which are essentially immaterial and do not result in the acquisition of property." [Hvizdová, 2013: 108]

„Meals can be attraction in itself." [Jakubíková, 2009: 30]

- small scale nature of production,
- broad range of products,
- production is directly related to sales,
- production volume during normal operation is variable.

The aim of catering services is to meet the nutritional needs of the population. Production of food and beverages is constituted by work processes that are bound not only to the production itself, but also to their presentation, sale and consumption. Manufacture in food service has its own specific characteristics, which are:

Since the catering has had certain specific features we need to pay more attention to its marketing services to meet customer needs while ensuring the profitability of the company. As competition in this area is considerable, it is appropriate for entrepreneurs in this sector to devote more to this issue. One possible opportunity to get friendly customer service is the provision of food through the gastro tickets. However, it is essential to realize that even such limited catering by certain price value is a good opportunity to obtain a customer outside the basic dietary regime. The question is appropriately chosen menu that will meet and even surpass the expectations of customers who are loyal to the company. Marketing research in the

service sector did not attach due importance. As arguments for non-use of marketing tools were cited reasons such as:

- service-producing firms are mostly small businesses which cannot afford to conduct research,
- they do not have suitable staff for this activity, and management fails to appreciate the benefits of research,
- they have their set of customers and are familiar with their needs and preferences,
- many professional services were recommended through their trade chambers not to implement marketing research, because it was considered as being unethical [Vašítková, 2008].

The survey of Customer Experience Report Slovakia 2010 provided by GFK Slovakia in February 2012 shows that the most common reason for customers switching to a competitor is the lower price. 41% of respondents consider it as the main reason. In the second place there is an approach to the customer, which is the incentive to change for 26% of respondents. In the third place, according to the survey there is satisfaction with the level of quality of products and services. Up to 15% of respondents are inspired to change the company by different and better product. In the case of a negative customer experience it is most often spread by word of mouth. Feedback provides about 65% of customers using means of the Internet and social networks. To win back former customers can be very challenging because, according to the survey results, 43% of them never return.

Customer analysis is an appropriate tool targeted for customer relations. Businesses can use different methods of analysis depending on selected parameters. Indicators for consumer analysis include: the number of customers, revenue per customer, number of repeated purchases, the number of regular customers and customer loyalty. Significant changes of the last decade combined with economic growth and manifested by strong urbanization, modernization, automation, as well as the globalization of trade, strongly affect changes in behavioral patterns of individuals, fami-

lies, communities, as well as the entire human population. Dynamics of changes in lifestyle increases the demand on social adaptability of man to the changed and still changing living conditions – increase of neuro-psychological burden, reduction of demands on movement and physical activity. Under these circumstances it is clear that the changes in lifestyle and living conditions necessarily imply the requirement of reasonable changes of meeting nutritional needs and forms of catering [Chudíková et al., 2005].

1. Analysis of conducted survey on regular catering through the gastro tickets Within the collection of primary data inquiry was applied as a quantitative research method. Personal interviewing was chosen as the basis for examining consumer attitudes without restrictions of written or electronic questioning. Querying - survey enabled us to obtain much information about an individual consumer at a time. This was the information like characteristics, preferences, attitudes, etc. As the type of questioning there was administered survey (face-to-face) based on direct communication of researcher with the respondent with the possibility to motivate the respondent, to clarify his interpretation of the question, i.e. there existed a direct feedback between researcher and respondent.

The research sample consisted of respondents from Prešov. Random selection was carried out in catering facilities, i.e. in restaurants, hotels, shopping malls and other catering establishments, where existed the possibility of providing catering services through the gastro tickets. It is important to note that the selection of the site for survey was not intended to address the geographical differences in catering habits of consumers from different regions of Slovakia, but to highlight the catering through gastro tickets as one of the possibilities presented by various food service operators in the market and highlight the importance of regular meals in terms of health towards the administration of a standard job performance. The town Prešov was chosen due to the best availability and diversity of the region. Major poll questions were directed to:

- satisfaction with the catering through gastro tickets,
- satisfaction with the quality and range of prepared meals.

Survey involved a total of 80 respondents, where 30% were men. 67% of respondents came from the city and 33% from rural areas. Age structure of respondents is represented in Table No. 1.

Tab. 1. Age structure of respondents

20 - 30 years	31%
31 - 40 years	30%
50 - 60 years	10%
More than 60	1%

One of the questions dealt with the value of gastro ticket. Respondents had used 13 different gastro tickets with different values. Brands of gastro tickets or companies were represented by: Ticket restaurant, Doxx, Le Cheque Dejeuner, Vase Slovensko, Sodexo, Edenred. Currently, there are the following values of meal tickets: € 0.2, € 0.4, € 0.5, € 0.66, € 1, € 1.3, € 1.5, € 1.75, € 1.8, € 2, € 2.5, € 2.75, € 2.8, € 2.95, € 2.99, € 3, € 3.15, € 3.2, € 3.3, 3.6 €, € 3.7, € 3.8, € 3.9, € 3.99, € 4, € 4.2, € 4.5, € 5.

Fig. No. 2 shows customer satisfaction with catering via gastro tickets in different caterers. 50 per cent of respondents are satisfied with this way of eating, 29% of respondents stated that the way you can eat during the day is convenient, but the value of the ticket is unsatisfactory in establishments frequently used due to a necessary supplement (organization offers them tickets in the gastro value, which is not sufficient when selecting service provider that is best for them according their assessment of quality and offered menu range). 21% of respondents are not satisfied with this way of eating and would welcome the possibility of catering in their workplace.

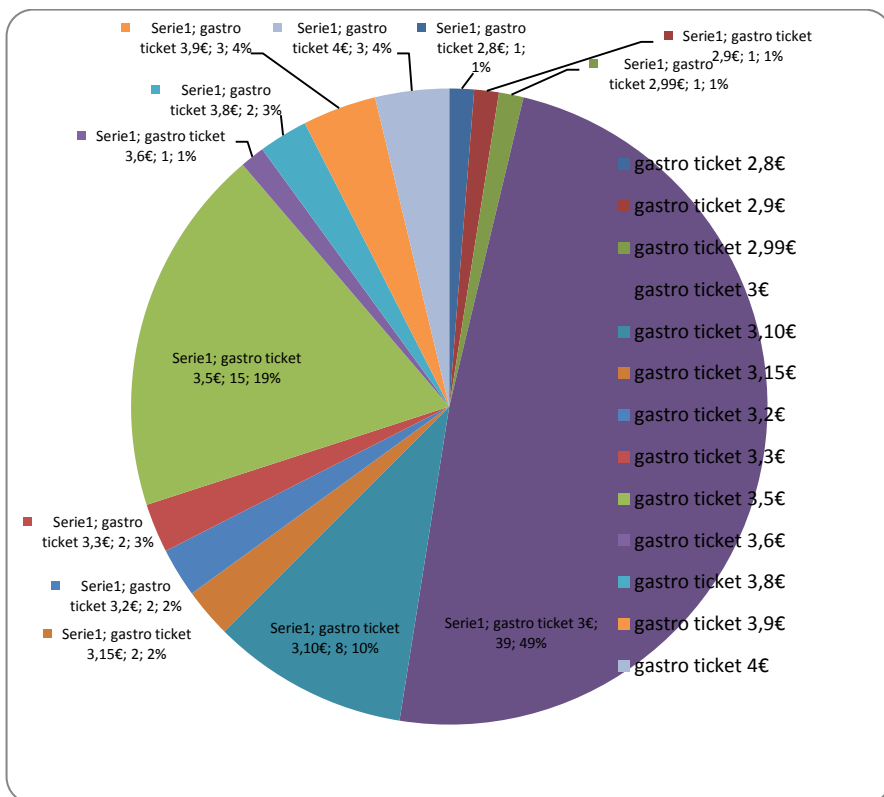
Fig. No. 1: Value of gastro ticket

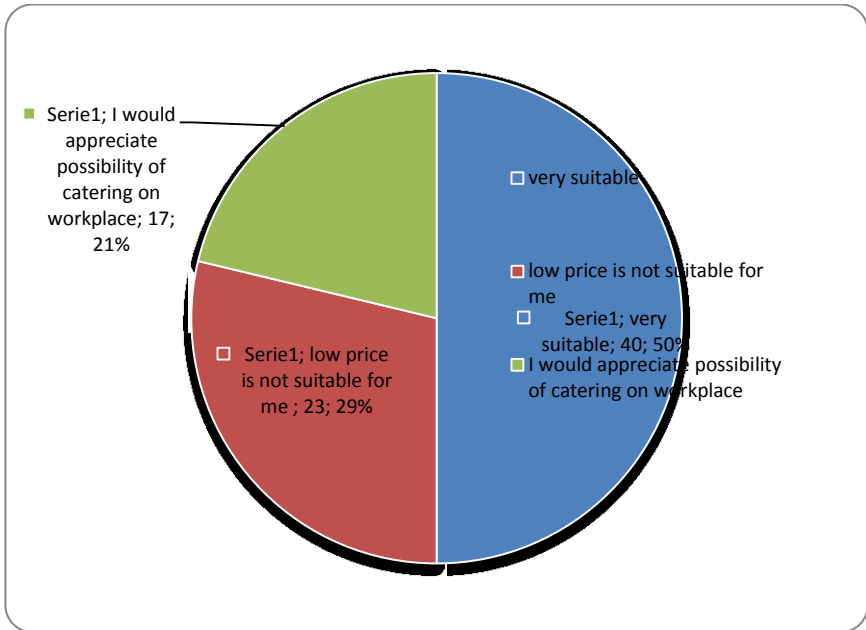
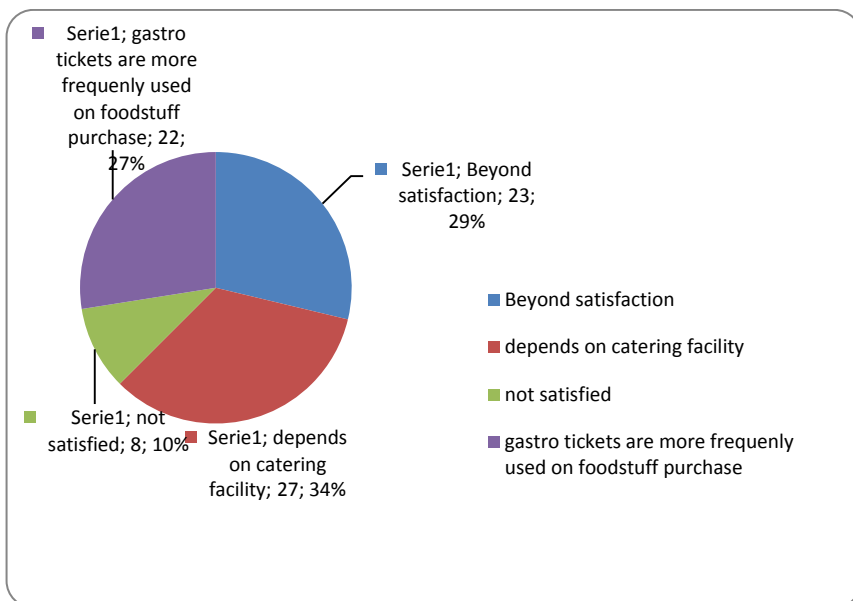
Fig. No. 2: Satisfaction with catering via means of gastro tickets

Fig. No. 3: Customer satisfaction with the quality and range of menu

29% of respondents, answering the poll question dealing with satisfaction of respondents with the quality and range of prepared meals in various public catering, said they are very satisfied, but a high percentage of 34% said that the quality and range varies considerably in different categories of pubs, offering the possibility of such catering. 27% of those questioned use their gastro tickets to buy food, which on the one hand can be considered as a negative because these respondents do not comply with the right meal regime during the day or on the other hand, they have health problems that do not allow them eating in normal catering facilities. In the latter case, if the individual purchase of food and food preparation was related to health problems, so this form would be equally effective in terms of good diet like eating in public catering establishments.

Conclusion

The aim of the paper was to highlight the impact of marketing on maintaining and gaining customer loyalty in common catering establishments through gastro tickets. It highlights the interdependence between advertising and healthy lifestyle (regular catering regime) towards improving communicative activities of businesses in terms of slogan "Let us do well and let's talk about it ". The word of mouth advert of customers visiting some catering company is as important as other forms of promotion and is free of charge.

Summary

Currently many companies engaged in the food service are struggling to win customers and gain competitive advantage. One of the ways to attract customers into a restaurant is the wider use of food tickets, through which customers have the option of daily comparison of the quality and the range of food served, which at the definitive result can lead to a good presentation of the company and building corporate reputation. The aim of paper is to analyze the different opinions of experts on the definition of marketing and catering services as well as interpretation of conducted marketing research oriented to the use of the gastro tickets in catering.

- [1] De Pelsmacker, P. Maggie Geuens, M Van Den Bergh, J. 2003. *Marketingová komunikace*. Translate. Praha: Grada.
- [2] Foret, M.- Procházka, P.- Vaculík, J.- Kopřivová, K. 2001. *Marketing základy a postupy*. 1. vyd. Praha: Computer Press.
- [3] Hvizdová, E. a kol. 2007. *Základy marketingu*. Prešov: Vydavateľstvo Michala Vaška.
- [4] Hvizdová, E. 2014. *Typológia spotrebiteľov na trhu cestovného ruchu*. Prešov: Vydavateľstvo Michala Vaška.
- [5] Chudíková, K. - Havelková, B. - Michalovičová, M. - Rovný, I. 2005. *Hodnotenie výživového stavu obyvateľov Slovenskej republiky vo vzťahu ku kardiovaskulárnemu riziku*, In: *Cardiology*. č.2005. Vo 11.

- [6] Jakubíková, D. 2009. *Marketing v cestovním ruchu*. Praha: Grada Publishing.
- [7] Marinicová, M. 2011. *Marketing služieb*. Prešov: VŠMP ISM Slovakia v Prešove.
- [8] Štarchoň, P. - Faltys, J. - Dzugasová, J. 2004. *Priamy marketing: Alebo priama cesta ako si získať a udržať zákazníka*. 1. vyd. Bratislava: Direct Marketing Beta.
- [9] Vašítková, M. 2008. *Marketing služieb efektívne a moderně*. Praha: Grada Publishing.
- [10] Top hotelierstvo. Information and inspirations for the hotel industry. Žilina: Media/ST, roč. V., r. 2012.

Ергун Михайло Олексійович

Київський Національний Університет Технологій та Дизайну

Методи підвищення ефективності процесів реалізації інвестиційного потенціалу ВНЗ

Methods improvements in of Investment Potential Universities

Key words: *improvement, universities, Ukraine*

З метою ефективності процесів реалізації інвестиційного потенціалу ВНЗ, з врахуванням соціально-економічних систем, останні здійснюють свою інвестиційну діяльність, яка має підлеглий характер по відношенню до цілей і завдань оперативного характеру. Ця діяльність відповідає загальноприйнятому підходу до цього процесу - як вкладенню різних видів ресурсів з метою одержання запланованих ефектів у майбутньому. В зв'язку з інвестиційною діяльністю виникає таке поняття як інвестиційний потенціал соціально-економічної системи, який представляє собою сукупність його інвестиційних можливостей, використовуваних на досягнення цілей його інвестиційної стратегії [Каленюк, 2005: 136-181].

Успішна реалізація даної стратегії повинна сприяти придбанню ВНЗ конкурентних переваг на ринку, а також узгоджуватися з вимогою неухильного підвищення загальної ринкової вартості активів [Должанский, Загорна, Удачных, Герасименко, 2006],

[Динисенко, Михайлова, Грищенко, 2008].

З сучасної точки зору інвестиційний потенціал соціально-економічної системи являє собою сукупність ряду елементів, до яких належать:

- інвестиційні ресурси;
- інвестиційна інформація;
- кадрові ресурси;

інвестиційні плани і проекти [Должанский, Загорна, Удачных, Герасименко, Рашупкіна, 2006]; [Динисенко, Михайлова, Грищенко, 2008]; [Зубков, 2009: 335-342]; [Каленюк, 2005: 136].

Найважливіший характер інвестиційних ресурсів пов'язаний з тим, що інвестиційна діяльність фінансується за рахунок цих ресурсів. Тому інвестиційний потенціал можна розглядати як підсистему його економічного потенціалу, його фінансових ресурсів у роботі.

Незважаючи на достатню відомість категорії «інвестиційний потенціал соціально-економічної системи», в багатьох навчальних посібниках та словниках вона не розширена на вищий навчальний заклад (ВНЗ). В багатьох наукових працях поняття «інвестиційний потенціал соціально-економічної системи» використовується стосовно до країн, регіонів, галузей та інших господарюючих суб'єктів. Це поняття поширене при оцінках потенціалу тих чи інших активів, інструментів фінансового ринку, окремих фінансових і товарних ринків [Должанский, Загорна, Удачных, Герасименко, Рашупкіна, 2006]; [Динисенко, Михайлова, Грищенко, 2008].

Така ситуація вимагає здійснення комплексного підходу до вивчення поняття «інвестиційний потенціал ВНЗ» з метою приведення його у впорядковану систему взаємозв'язків, а також визначення його впливу на рівень її конкурентоспроможності та затребуваність у галузі вищої освіти України.

Проблемами удосконалення процесів управління економічним потенціалом господарюючих суб'єктів шляхом розробки та

впровадження цільових стратегій ефективного управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних вчених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи А.І.Амоши, В.М.Андрієнка, Г.П. Башаріна, І.А. Бланка, Г. Брейлі, В.М. Гейця, І.М. Грищенка, А.П. Гречан, Н.Г. Данілочкиної, М.П. Денисенка, К. Друрі, В.Я. Заруби, І.С. Каленюк, Ю. Г. Лисенко, Л.І. Михайлову, С. Майерса, О.І. Пушкаря, Т.Є. Унковської, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремета.

Проте питання, пов'язані з вивченням поняття інвестиційного потенціалу ВНЗ як частини економічного потенціалу в сучасних соціально-економічних умовах економіки України, розглянуті недостатньо, що й визначає актуальність та цілі наукової роботи.

Специфіка функціонування сучасного українського ВНЗ показує, що основна частина його інвестиційних ресурсів направляються на придбання необоротних активів, які використовуються для забезпечення надання освітніх послуг та наукової діяльності. В цьому контексті одним із найважливіших складових управління інвестиційним потенціалом ВНЗ є задача формування оптимальної структури джерел фінансування необоротних активів.

Проведений огляд джерел виявив декілька різнопланових підходів до визначення оптимальної структури джерел фінансування. Серед них пропонується ранжування джерел фінансування за наступними критеріями [Дропа, 2005: 365-371]; [Зубков, 2009: 335-342]; [Каленюк, 2005: 136]; [Марченко, 2002: 102-108]:

- за ступенем збільшення їх вартості;
- за структурою сформованого капіталу;
- за середньозваженою вартістю капіталу;
- за рентабельністю власного капіталу;
- за рівнями фінансових ризиків та багато ін.

Для того, щоб витримувати існуючу конкуренцію, ВНЗ необхідно, реально оцінювати свої конкурентні переваги, сильні та слабкі сторони для здійснення інвестиційної діяльності. Тому в рамках дослідження прийняте рішення, що подібна оптимальна структура

джерел фінансування повинна бути сформована за декількома критеріями відразу, що можливо шляхом використання методів багатокритеріальної оптимізації.

Оскільки в теперішніх соціально-економічних умовах функціонування головною метою політики фінансування ВНЗ є формування достатнього обсягу коштів, то в якості основного критерію оптимізації джерел фінансування будемо використовувати відповідність сформованих джерел коштів інвестиційним потребам ВНЗ. На основі саме цього критерію доцільно проводити попередній відсів альтернатив.

Виходячи з проведеного аналізу будемо вважати, що загальна сума V отриманого фінансування для ВНЗ дорівнює:

$$V = \sum_{i=1}^n I_i,$$

де I_i - сума коштів отриманих із i -го джерела фінансування.

У межах цієї мети можна сформулювати цілі другого порядку, які сприяють якісному виконанню головної мети. Кожній цілі повинен відповідати певний критерій оцінювання. Таким цілями можуть бути:

- мінімізація терміну залучення джерел фінансування,
- мінімізація вартості залучення джерел фінансування,
- відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі ВНЗ.

Розглянемо перелічені цілі другого порядку більш детально.

Мінімізація часу на залучення джерел фінансування. Отримання фінансування ВНЗ, особливо ззовні, є довготривалим процесом. Тому можна виділити наступний важливий критерій ефективності формування коштів - отримання фінансування якнайшвидше, тобто в найкоротший термін. Особливістю цього терміну є те, що він складається з декількох часових відрізків, які характеризують часові параметри отримання фінансування з конкретних джерел.

Фактично цей термін можна представити таким чином:

$$t = t_{n_1} - t_0,$$

де t - фактичний час, пов'язаний із залученням джерела фінансування, днів;

t_{n_1} - день (дата) отримання коштів з останнього джерела фінансування;

t_0 - вихідна точка (дата), початок пошуку джерела фінансування.

Мінімізація витрат ВНЗ, пов'язаних з одержанням фінансування.

Загальна вартість отримання фінансування дорівнює середньозваженій вартості капіталу. Загальна вартість отримання фінансування з джерела фінансування дорівнює середньозваженій вартості капіталу:

$$C_{avg} = \sum (K_{D_i} \times C_i),$$

де C_{avg} - середньозважена вартість капіталу;

K_{D_i} - частина i -го джерела фінансування в загальній сумі фінансування;

C_i - вартість i -го джерела фінансування, %.

Відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу ВНЗ. Для цієї мети обрано такий критерій, як частка власного капіталу. Цей критерій безпосередньо пов'язаний з фінансовою структурою капіталу ВНЗ. Визначення цільової структури капіталу відбувається шляхом розрахунку тієї структури, яка вже склалася у ВНЗ і задовольняє його. В основі цього критерію лежить орієнтир, якому повинна відповідати фінансова структура отриманого фінансування, мета якої не погіршити існуючу структуру капіталу ВНЗ. Частина власних джерел у загальному обсязі залучених джерел можна уявити таким чином:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n I_{BK_i}}{\sum_{i=1}^n I_{PK_i} + \sum_{i=1}^n I_{BK_i}},$$

де $\sum_{i=1}^n I_{BK_i}$ - сума джерел фінансування, що можуть бути віднесені

до власного капіталу ВНЗ;

де $\sum_{i=1}^n I_{PK_i}$ - сума джерел фінансування, що можуть бути віднесені

до позикового капіталу ВНЗ.

Відповідність цільовій фінансовій структурі капіталу структури джерел фінансування можна представити у вигляді середньоквадратичного відхилення фактичної структури від цільової:

$$\sigma = \sqrt{(S_{\phi} - S_{ц})^2},$$

де σ - середньоквадратичне відхилення фактичної структури джерел фінансування від цільової фінансової структури капіталу ВНЗ;

S_{ϕ} - фактична структура джерел фінансування;

$S_{ц}$ - цільова структура джерел фінансування.

При формалізації будь-якої моделі оптимізації обов'язковою умовою є її спрямованість, яка в загальному вигляді може передбачати максимізацію або мінімізацію результату. Тому, виходячи з цього, визначимо спрямованість перелічених критеріїв оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Обсяг сформованих джерел фінансування необоротних активів ВНЗ повинен дорівнювати певному об'єму потреби в коштах. При цьому недостатній обсяг вказує на неефективність проведеної політики фінансування ВНЗ, тому для цього критерію доцільно вважати оптимальним максимальне його значення.

Критерії мінімізації часу на залучення джерел фінансування та мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням фінансування, вже у своїй назві мають певну спрямованість на мінімізацію.

Критерій відповідності структури джерел фінансування цільової фінансової структурі капіталу ВНЗ визнає оптимальною ту альтернативу, яка має найменший квадрат відхилення від цільової фінансової структури капіталу ВНЗ.

Задача оптимізації полягає в тому, що необхідно обрати таку єдину альтернативу (комбінацію джерел фінансування) з множини допустимих альтернатив (всіх можливих комбінацій джерел фінансування) X , яка якнайкраще відповідає цілям політики фінансування необоротних активів ВНЗ. Формалізована модель багатокритеріальної оптимізації структури джерел фінансування має такий вигляд:

$$\begin{cases} y_v = f_v(x) \rightarrow \max \\ y_t = f_t(x) \rightarrow \min \\ y_c = f_c(x) \rightarrow \min, \\ y_s = f_s(x) \rightarrow \min \\ x \in X \end{cases}$$

де $y_v = f_v(x)$ - цільова функція оптимізації обсягу фінансування;

$y_t = f_t(x)$ - цільова функція оптимізації часу на залучення фінансування;

$y_c = f_c(x)$ - цільова функція оптимізації вартості залучення

фінансування;

$y_s = f_s(x)$ - цільова функція оптимізації структури фінансування;

X - множина припустимих альтернатив;

x - окрема альтернатива.

Описаний підхід дозволяє одночасно вводити кілька критеріїв обмежень. Реалізація методу передбачає, що встановлюються рівні, при яких значення відповідних цільових функцій можна було б вважати задовільними. Оскільки рівні, що задаються, можуть бути недосяжними одночасно, до методу додається процедура їх інтенсивної корекції для досягнення допустимої множини альтернатив.

Запропоновані методи оптимізації структури джерел фінансування необоротних активів ВНЗ дозволяють обґрунтовано відбирати існуючі варіанти фінансування за рахунок різних джерел, враховуючи важливі для здійснення ефективної політики фінансування параметри:

- обсяг фінансування,
- час отримання фінансування,
- вартість фінансування,
- структура джерел фінансування.

Запропоновані методи багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування будуть сприяти обґрунтованому прийняттю рішень відносно формування необоротних активів ВНЗ, що призведе до підвищення його інвестиційного потенціалу.

Summary

In the article the issue of increasing the efficiency of processes of implementation of the investment potential of universities by optimizing sources of funding, taking into account the features of modern social and economic situation in Ukraine

Література

- [1] Дропа, Я. Б. 2005. *Оптимізація джерел формування оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості та фінансових ризиків* / Я. Б. Дропа // Вісник Львівської держ. фін. Акад.: зб. наук. праць. - Львів: ЛДФА, № 8. Сер.: Економічні науки.
- [2] Должанский, И.З., Загорна, Т.О., Удачных, О.О., Герасименко, И.М., Ращупкіна, В.М. 2006. *Управление потенциалом предприятия: Учебное пособие*. – К.: Центр учебной литературы.
- [3] Динисенко, М.П., Михайлова, Л.І., Грищенко, І.М. 2008. *Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: Монографія*.
- [4] Зубков, С.О. 2009. *Теоретичні аспекти визначення політики фінансування необоротних активів суб'єктів господарювання* / С. О. Зубков, А. О. Колесник // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. - Харків: ХДУХТ, Вип. 2 (10). - Ч. 1.*
- [5] Каленюк, І.С. 2005. *Економіка освіти: Навч. посіб.* – К.: Знання України.
- [6] Марченко, А. А. 2002. *Аналіз джерел формування фінансових ресурсів* / А. А. Марченко // *Фінанси України*, № 9.
- [7] Тимофеева, Ю.В. 2009. *Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал* /Ю.В.Тимофеева // *Экономический анализ: теория и практика.*- №1 (130).

Zhizhko Olena

Department of Andragogy of Pedagogical Professional Education and Adult Education's Institute of National Pedagogical Sciences' Academy of Ukraine

***Administration of professional education
of marginalized in Mexico***

Key words: *administration, education,*

In order to identify the mechanisms of governance in professional education of marginalized in Mexico, it was analyzed the basic activities of federal programs of training of the most vulnerables. In the context of our study are of interest the results of our analysis of the principles of the National Institute of Adult Education of Mexico (INEA), which manages the adult education.

The National Institute of Adult Education of Mexico is a decentralized body of the National Federal Administration with legal representation and private property, which set in hand by presidential decree published in the Official Gazette of the Federation (August 31, 1981). INEA was established to develop educational programs for adults; the scientific and educational research in adult education; development and distribution of teaching materials; development and implementation of evaluation of adult education; accreditation and certification at the national level of basic education of adults and young people aged 15 years and over, who were not able to obtain the elementary level of education, which is compulsory under Arti-

cle 43 of the Law on General Education [Instituto Nacional para la Educación de los Adultos].

The programs developed by INEA provide educational services for all citizens aged 15 years and over who were unable to finish primary, secondary or vocational education. The educational programs are developed through an andragogical approach based on life experience, knowledge and skills of adult learners, as well as focusing more on the process of the embodiment of knowledge by students than the teaching of that knowledge. This is explained mainly by the fact that the adult learner throughout his life has developed specific skills training, so the emphasis should be put on adult learning rather than teaching [Жижко, 2012].

The objective of INEA is also the elimination of illiteracy, improving quality of life and generating new employment prospects for marginalized groups. To this end, in 1999 the National Institute of Adult Education, presented a new model for the implementation of adult education, the so-called “education for life and work”, which is based not only on learning of that part of the population that was unable to obtain timely basic education but also to provide basic vocational knowledge in agriculture and craft industries [Hernández, 2008]. This model was introduced for the first time in the state of Aguascalientes in 1999, opening thus a new stage in the development of vocational education of adult representatives of the most vulnerable groups in Mexico. Its characteristics are as follows:

- flexibility and diversity of training programs, which is achieved by using a modular system that allows youth and adults to study subjects that match their interests, acquire knowledge and develop skills that directly assist them in working life;
- union curricula of primary and junior secondary education into a single entity and distribution of subjects into two main modules: the language and communication and in mathematics and science, and a series of additional optative modules that vary depending on the social, cultural and geographical characteristics of each area and may include topics such as agriculture, work and culture, family and

youth problems and so on. For those students who successfully complete all the modules and wish to continue their studies at the preparatory school, offers training courses for admission to high-school;

- recognition of prior knowledge and skills of the adult learner, which can be accredited by examination and not examined during the study, the use during the study of contemporary teaching materials and textbooks developed by prestigious national publishers [Canales, Ibarrola, Latapí Sarre, at all.].

Accomplished our scientific-pedagogical research has shown that INEA as the federal agency that manages adult education, based on innovative management system developed on the principle of decentralization, federalism system of adult education. Thus, for accreditation to national level of basic education received by adults, not in the schools states whose governments are responsible for the provision of educational level, management INEA in coordination with the Board of Directors and the National Development Plan for 2001-2006, (Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 - PND), signed a coordination agreement with the governments of almost all the states of Mexico to decentralize educational institutions for adults from the regional government and transfer them INEA management (the federalization of the national system of adult education).

Under these agreements, the Institute is recognized technical regulatory organization which manages adult education in the country, and accredits the level of basic education. Now, INEA offices in the states are the Institutes of Adult Education of States (Institutos Estatales de Educación para Adultos IEEA), which are bodies, decentralized of the states administration, that have their own validity, ownership, self-governance, funded by the federal and state governments and must comply with regulatory requirements exploitation of resources and to provide periodic financial report.

INEA empowers institutions and governments to manage and dispose of adult education financial resources for the development of adult education,

in compliance with national law and taking into account the geographical, social and cultural characteristics of the area in which are provided the services to adult learning. INEA is obliged to distribute at the national level the information about the IEEA. State governments authorized to plan, organize, manage, operate and monitor the adult education, following the requirements of federal programs. However, they may also make additions or develop their own programs based on regional characteristics that affect directly the adult education [Instituto Nacional para la Educación de los Adultos].

The federal budget for the Institutes of Adult Education of 33 states released through the General Office of the Federal contribution to the staffing and resources of municipals and 11 Departments of Education, and received through the Ministry of Education. This budget is intended to cover the administrative costs of the central offices of institutions, development and distribution of teaching materials, books, etc. and for branches of the Federal District and the State of Nuevo Leon, which is not yet agreement on decentralization [Жижко, 2012].

Thus, through the creation of almost all the states of local institutes of adult education, adult education federalization in Mexico is currently in its final stage. In states where the process of federalization is not over INEA operates, there are realized through its subsidiaries offers distance learning the courses to prepare for exams and get the certificate of adult basic education, literacy courses and courses to obtain the necessary knowledge for life and work (vocational and craft-training) [Instituto Nacional para la Educación de los Adultos].

Thus, based on our analysis, we have every reason to conclude that thanks to the process of decentralization, national system of adult education in Mexico facilitates innovation management model, the principle of which is that coordination of adult education was carried out on the ground with the involvement of state governments and municipalities and local public and private institutions, while funding and accreditation of educational levels - through a centralized federal agency manage-

ment - INEA. With decentralization, the responsibility of adult education in the country have the federal government, state governments and NGOs.

Another innovation of the management of system of adult education in Mexico can call the introduction of controls over the financing of training programs. Thus, to ensure the quality and equality of adult education, transparency in the use of national funds set aside for this INEA develops operating rules for each year. The States Adult Education Institutes must submit every three months INEA report on the use of the budget, explaining the objectives and outputs achieved. These reports should be submitted within the first 15 days after the end of each trimester.

As part of our research interest is the experience of monitoring and evaluation of national training programs and projects of the States Institutes of Adult Education that periodically implement national and international educational and research institutions and experts in adult education, specialist organizations working closely with the Ministry of Finance of Mexico (Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP) and the Ministry of public functions (Secretaría de la Función Pública SFP), in order to improve planning of the annual federal budget for adult education, transparency in the use of finances that are meant for adult education programs, and prevent diversion of the basic needs of budget institutions [Hernández, 2008].

Committed us pedagogical research and analysis has shown that due to national policies in the field of adult education and measures of decentralization, federalism undertaken by INEA in the development of vocational education in Mexico reached significant changes. However, it is important to note that, despite the positive results of INEA, the work of the institution, there are some problems related to various aspects. For example, not all training programs INEA are important, they are not in the interests of all adults (there are courses that are recorded very few people, and even those that are recorded, interrupted education). Another problem is that the programs are matched to the so-called average adult, however, research has shown that students who attend the courses have very different

characteristics, skills, training, interests, etc., so training programs need to be reviewed and adapted to different groups of adults [Canales, Ibarrola, Latapí Sarre, at all.].

On the other hand, there are questions about the quality of adult learning, as for the learning process relies on INEA instructors are recruited from volunteers prepared by short-term courses. Many of them have no previous teacher training, the more are not specialized on training in adult education. You should also include a note of the fact that not all institutions of adult education in the states have their own building for training. Training is held in temporary rented premises which do not always meet the requirements of the student's classes. Generally, for the purposes of adult education is not allocated sufficient funds [Hernández, 2008].

Another problem is the low rates of positive results in the eradication of illiteracy. It turns out that the number of illiterate adults and adults who have not completed basic education is increasing much faster than predicted, and plans to serve the education INEA. This is, in turn, the problems of basic school education that having age 6-14 years, the population ignores or does not finish. Thus, reaching 15 years, teenagers go to the category "illiterate youth and adults" and should be served by INEA. The project "Education for Life and Work", is designed by INEA for solving this problem. But, its have "old" difficulties, namely, age diversity of students, the inequality of their previous training, interests, social and regional origin and so on. Remain as a problem with the teaching staff, whose training is poor, and the federal budget deficit, which stands for Adult Education.

To address the issue of increasing training instructors volunteer INEA introduced a new system of financial assistance to teachers whose students successfully pass the course exam or individual objects or modules (paid from 50 to 150 Mexican pesos for each student). Financial assistance is provided to the directors of schools, pupils are successfully pass accreditation. In many states, these measures yield positive results: the preparation of teachers has increased. However, studies have shown that in some

cases this educational innovation leading to corruption and can significantly affect the good image of public institutions of adult education in society and the level of confidence in their quality.

So, as part of our comparative analysis is important to pay attention to these problems of adult education in Mexico: the need to allocate adequate budget for basic training of instructors who work with adults, the importance of developing of mechanisms of cooperation between state institutions of adult education with other public and private institutions involved in adult education, and pay special attention to education for healthy living, vocational training for agriculture and industry, the need of not only persecution of quantitative but also qualitative results of literacy and education for life, adequate implementation of an effective system of evaluating of the results of state institutions.

References

- [1] Жижко, О. 2012. *Розвиток професійної освіти маргінальних верств населення Мексики* [Текст]: монографія/ О.А.Жижко. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М.
- [2] Canales, A., Ibarrola, M., Latapí Sarre, P. at all. 2000. *La educación de adultos en búsqueda de un nuevo modelo*, - [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://www.observatorio.org/comunicados/comun029_2.html
- [3] Hernández, G. E. 2008 Situación presente de la educación de las personas jóvenes y adultas en México. México: CREFAL, 2008.
- [4] Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA, 2010. - [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://www.inea.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=53&Itemid=181

K. Teresa Panas

Warsaw Management University

Psychology of volunteering

Key words: *Volunteering, psychology of volunteering, communication, transactional analysis.*

Summary

Volunteering (from Latin voluntarius) refers to conscious, willing acceptance of a job that one is not paid for. Volunteers do not get money for their work, but it does not mean they work for free. Their gratification is feeling good, needed, serving their altruistic needs, boosting their self-esteem. If one expects or demands thanks for the work done, at the same time behaving in a pitying or patronizing way, it contradicts the idea of volunteering. Conscious volunteering thus implies substantial self-awareness, acknowledging one's positive sides as well as limitations. Communication skills and competence are also indispensable; in this article, they are presented from the perspective of Eric Berne's transactional analysis and Schulz von Thun's conception of communication.

What matters is not what you say, but what they hear

What matters is not what you do, but what they see

What matters is not what you mean, but what they get.

Volunteering (from Latin voluntarius) refers to conscious, willing acceptance of a job that one is not paid for. Volunteers do not get money for

their work, but it does not mean they work for free. Their gratification is feeling good, needed, serving their altruistic needs, boosting their self-esteem. If one expects or demands thanks for the work done, at the same time behaving in a pitying or patronizing way, it contradicts the idea of volunteering. Conscious volunteering thus implies substantial self-awareness, acknowledging one's positive sides as well as limitations.

The interpretation of interpersonal relationships presented here, relying on the conceptions of F. Schulz von Thun (2001) and E. Berne (1961, 2012), will give a volunteer a chance to look into himself and his contribution to interpersonal relations.

Our behaviour always expresses something, is a statement, encoded message. The more understandable the code, the more effective communication. The sender will not say, "That is not what I meant, I wanted to say something else". We have to remember that silence is also a statement, a kind of message. Being silent with people who do not want any words is one of the most difficult forms of participating in another person's time and space.

The questions that every volunteer should ask himself before taking the decision to work are as follows:

WHOM? Whom do I see?

Who am I?

What do people experience when they contact me?

What is my understanding of man?

How does my experience contribute to my understanding of man?

Do I treat the people I encounter as partners, or do I treat them casually?

WHAT FOR? What precisely is the aim of a conversation, meeting?

Who is to benefit from my help? In what way?

WHAT?

What is the object of my actions?

What precisely does my action refer to?

HOW?

What methods do I choose and why?

How do I apply them?

WHO?

Who applies?

Who is the person that takes action (ME)?

How do I treat my interlocutor?

What feelings do I have for the person who needs help?

Can I control these feelings in myself and others?

What aim do I want to gain through the contact with the recipient?

An utterance in verbal or non-verbal communication reflects interpersonal relations. For a volunteer – particularly a young person – this may be an unknown ground. A beginner should therefore face his own self, analyze his attitudes and behaviour, trying to understand motives of his actions.

Every utterance in interpersonal communication may be dealt with on four planes (F. Schulz von Thun):

FACTUAL INFORMATION

Sender – SELF-REVELATION -- MESSAGE – APPEAL - Receiver

RELATIONSHIP

1. Factual information – do I communicate in a clear and comprehensible way?
2. The treatment of the interlocutor, the recipient of my actions – the quality of the encounter (mutual relation). The quality manifests itself in acceptance or lack of it (not always conscious), expressed as rejection, patronizing, pity. We must also stress the importance of the interlocutor's system of values, and of the manner in which he is addressed.
3. Self-revelation. An utterance reveals the person who produces it. It manifests self-knowledge, acceptance, the ability to express emotions. We deliver a portion of our personality. Thus, authenticity of an encounter, not putting on a mask, is important.
4. Appeal. Every utterance that we produce has an influence on our interlocutor. We always expect the recipient to accept our expectations

concerning him. There is a risk of manipulation involved in this aspect of communication.

All the planes of verbal and non-verbal communication discussed above are equally important. It is inappropriate to focus on selected aspects only. It is vital to ensure that all four aspects play an important role. When educating volunteers, a particular emphasis should be placed on the quality of an encounter and self-revelation. These are the most often neglected areas, although they help to reduce the stress level and prevent burnout, giving satisfaction and self-actualization.

The ability to open up to a person who needs help is a desired trait. However, there is a risk involved here. An inexperienced volunteer may adopt the attitude of "I give you my heart, time, I'm all for you". Eventually, it may turn out that the volunteer himself needs specialist therapeutic help.

A volunteer must be sensitive to the quality of being together. This aspect must be viewed in a systemic way, as a dialogue. In therapeutic contact - and in my opinion every meeting of two people can be called so - a volunteer meets a person or a group of people who need help. They meet in certain context, which they themselves create. The quality of being together is different when we meet a single person, or a group of people. The relations will be yet different if we meet a couple, or a family.

The context of an encounter is an important factor in establishing appropriate relations. Volunteers work e.g. in hospitals, where special conduct is required, determined by the standards of medical treatment; or at schools, where statutes and laws regulate communication. Thus, every encounter has its institutional, spacial, chronological and material limitations.

Self-revelation and confrontation with what I know about myself and what others know about me also helps to build appropriate relations. Non-verbal aspect of every utterance must be consistent with its verbal content. In this context it is important to distinguish between coherent and incoherent utterances. A coherent utterance is characterized by harmony and

clarity. An incoherent one results in confusion, misunderstanding and lack of agreement. It may stem from insufficient self-knowledge, a multitude of messages transmitted simultaneously, inadequate language, not adjusted to the recipient, inappropriate linguistic or emotional connotation.

The discussion above pertains to the sender of a message. But how is a message decoded by the recipient?

Again, let me refer to Schulz's conception. His approach is entirely sufficient as a practical solution to our considerations. Depending on what the recipient wants or is prepared to hear, we talk about "listening with four ears". Every plane of an utterance mentioned above is received by a different ear, the one that is most developed. The threats posed by one-sidedness of reception may be connected with the relationship as a whole, or one of its aspects.

1. The matter ear – set on receiving information only from the factual plane. In this case we may not notice that relations between people in interpersonal communication are not compatible, interlocutors do not receive messages, for example emotional ones.

2. The relationship ear – set on receiving information pertaining to mutual relation. In the recipient's view it may indicate positive relations, thus making him feel good. It may, however, convey a negative message; in this case every piece of factual information is interpreted negatively in its emotional aspect. There is yet another manner of perceiving relations, when every message, even a neutral one, is decoded as harmful to the receiver.

3. The self-revelation ear – it is not the hypersensitive relationship ear, but one that is open to what the sender wants to say about himself. This type of listening is very helpful when building appropriate relations between the sender and the receiver, or between a volunteer and a receiver of help. It facilitates the understanding of what is behind the emotions displayed by the sender. The danger connected with self-revelation ear is interpreting every utterance as attacking the receiver, jeopardizing his self-esteem or system of values. Often the message is arbitrarily distorted,

triggering a sense of inferiority, or letting your self-image depend on the context of an utterance. If this happens to a volunteer, he undoubtedly needs to work with a supervisor.

4. The appeal ear – set on hearing, seeing, reacting promptly, in other words, recognizing and fulfilling the wishes expressed by the sender.

Lack of compatibility or cooperation between the sender and the receiver, resulting from insufficient knowledge about the message that is sent and received, and about ME and YOU in interpersonal relations, may lead to concealed misunderstandings or omitting crucial elements in any therapeutic meeting, including volunteers' work.

With regard to the I-YOU relation, it is a good idea to consider the suggestions that Eric Berne puts forward in his conception of transactional analysis. He defines **Ego-state** as a coherent system of thoughts, feelings and corresponding behaviour. Ego states are ways and manifestations of a person's existence in relation to other people and itself. The author distinguishes 3 Ego-states: Child, Parent, Adult. Each of them expresses different characteristics of ways of functioning.

Child Ego state consists of experiences originating from childhood. It includes needs, wants, emotions, intuitive thinking, creativity. This state is a source of feelings, emotions and energy.

Parent Ego state gathers opinions, norms, rules and values. It includes opinions concerning work, men and women, students, pupils, our subordinates and superiors. The whole content of **Parent Ego** state is taken from our parents, teachers, authorities without modification, as it is treated as true and irrefutable.

Adult Ego state contains everything that has been worked out in the process of personality forming, namely the procedures and strategies allowing for the mature contact with the self, with other people and the here and now reality. According to Berne, the mature ego uses this state to solve problems, take decisions, gather information, express emotions in a mature and responsible way.

Functional analysis of Parent, Adult, Child Ego states (PAC Ego states) indicates ways of using the resources that we possess.

Parent Ego states has two varieties: **Nurturing Parent** and **Normative (Controlling) Parent**. We learn these roles from our parents, who teach us how to be caring, but also how to instill rules, norms of behaviour, values, how to bring up and support in difficult situations. Nurturing Parent cares about others, gives advice, permission, motivates.

A negative aspect of this state manifests itself in the actions of the so called **Rescuer**, who does not possess the appropriate knowledge, skills or competence, and his way of acting may bring more harm than good.

Feeling pressurized to help others, we may subconsciously feel used. In this case a volunteer may feel resentment towards the person he is helping. Another aspect of the **Rescuer** is helping when no help has been asked for. Often the **Rescuer** thinks he knows better what kind of help a person needs. He cannot administer help in reasonable doses, giving more than is needed. Moreover, he can reinforce the demand for help or deepen the state of inborn helplessness, inability to act.

Behaviours associated with **Normative Parent** pertain to building a system of values, setting limits, obligations and restrictions. A negative aspect of this state manifests itself in the **Persecutor**, who is not set on helping, but criticizing or punishing.

The Adult Ego state does the analytical and synthetic thinking, acts in the here and now, is objective and may have the function of negotiator or mediator between the **Parent Ego** state and **Child Ego** state.

The Child Ego state is manifested as a **Spontaneous Child** and **Adaptive Child**. The Child state needs instant gratification, its emotions are revealed with no internal control. The **Spontaneous Child Ego** state is in everyone of us, despite growing up and socializing (all the nurturing, internalizing actions). It depends on us if it is used. Definitely, it is advisable to take advantage of it in interpersonal relations such as: play, intimate relationships, expressing admiration. Being focused on serving one's needs

and no reaction to danger reflects a negative aspect of the Spontaneous Child Ego state.

The Adaptive Child Ego state. When confronted with a variety of life situations, we learn to compromise and use creativity, which helps to adapt to the existing situation. Inadequate and automatic adaptation occurs in a negatively Adaptive Child – rebellious or submissive.

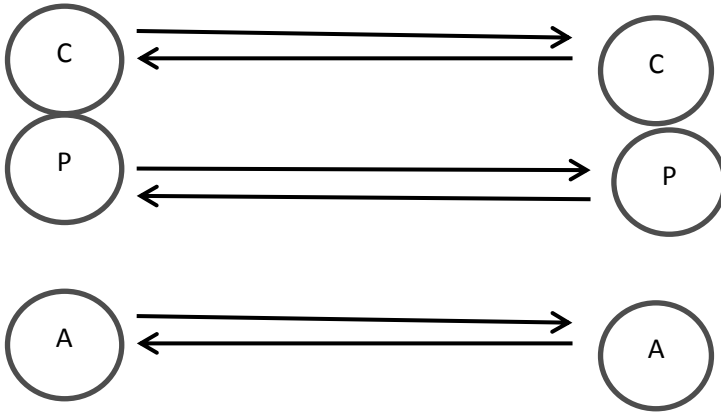
The Creative Child Ego state (Little Professor) is manifested in intuitive, creative, curious reactions, questions, explorations. The Creative child Ego state positively cooperates with the Adult Ego state in a way that is adequate to a situation, but more intuitive than logical. In the **Creative Child Ego** state magical thinking, as opposed to factual thinking, has an inappropriately large role. In this case a person slips into passivity, idleness, or initiating psychological games.

Relying on his conception of the Ego states, Berne put forward an innovative approach to interpersonal communication. He referred to it using the word “transactions”. According to Berne, a transaction is an exchange between two people, between their Ego states. Interpersonal relation is a sequence of transactions occurring one after another. Considering the six Ego states in their positive and negative aspects, we can talk about a multitude of possible transactions. Such an approach helps to understand the complicated exchange of messages that occurs between people.

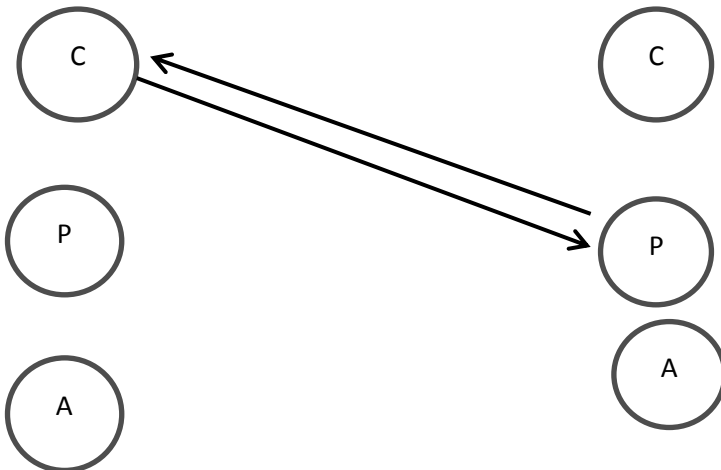
Thus, we can assume that a human being characterized by a mature personality and the ability to communicate chooses the Ego state that is the most adequate one here and now. The effectiveness of communication depends not only on the content of an utterance, but also on the manner in which it is conveyed.

Berne mentions reciprocal transactions – symmetrical and complementary. As long as transactions are reciprocal, communication may continue indefinitely.

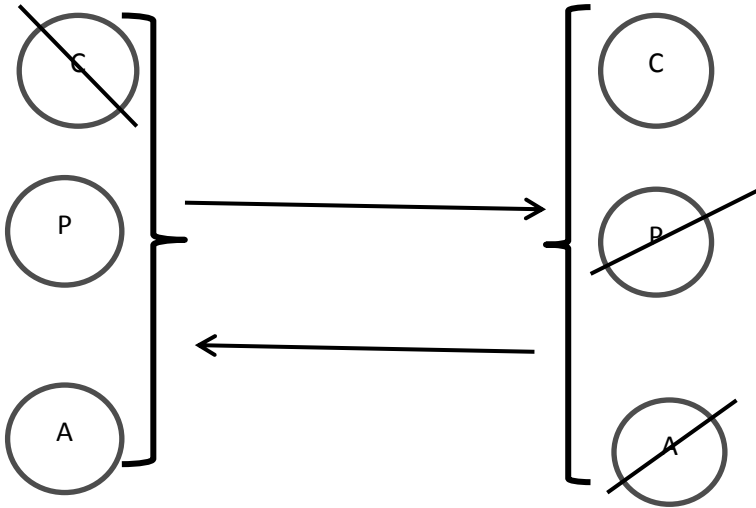
Symmetrical (reciprocal) transaction. Stimulus and response originate from the same Ego state.



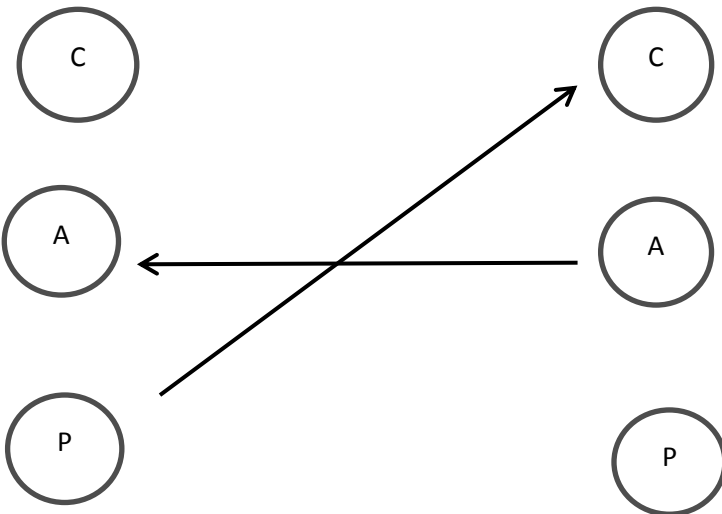
Complementary transaction. When stimulus and response in the PAC diagram are connected by parallel lines:



Symbiotic transaction – fixed, constant complementary reactions in reference to the same persons. Two people complement each other to two:

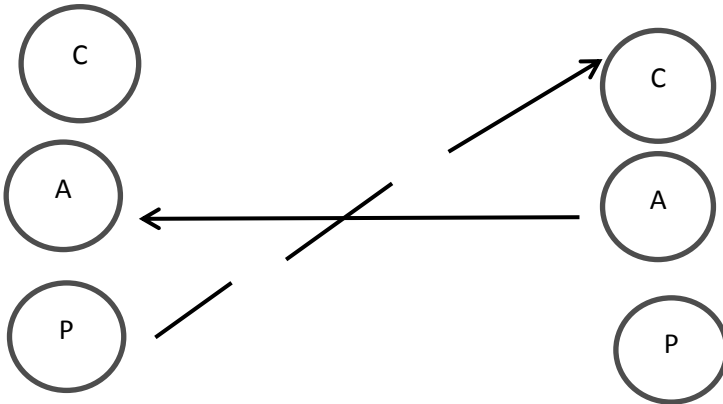


Crossed transaction – reaction directed towards a particular state, response comes from a different state:

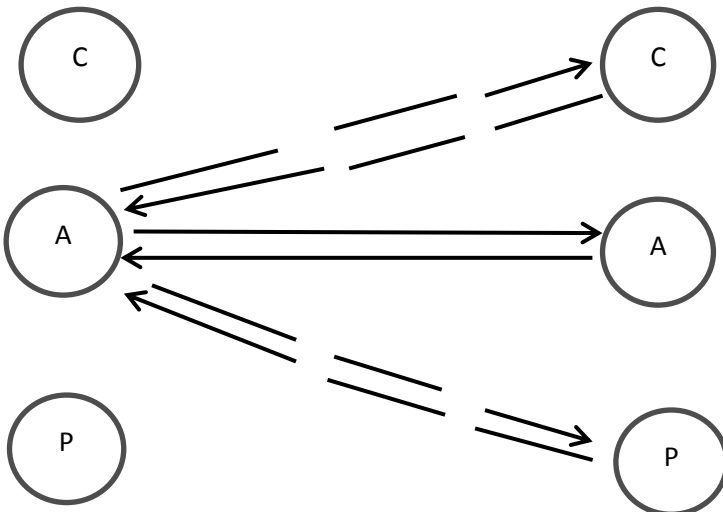


If stimulus and response in the PAC diagram are crossed, communication ceases to exist.

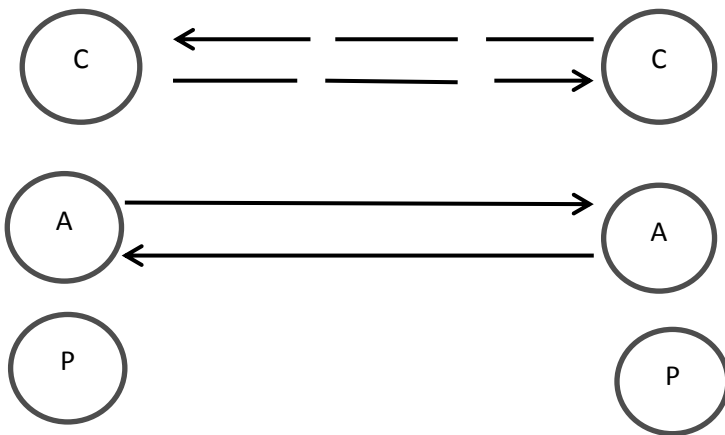
Covert transaction – what we say is a part of a transaction, “between the lines”, so in fact we say much more – it is a meta-communication level.



Angular transaction – the message is apparently delivered from an Adult to an Adult, but in fact to a Parent or Child:



Duplex transactions – the message is apparently delivered and received by Adult, but actually takes place on a different level, e.g. Child (flirtation).



Building our strong Adult – useful in mature contacts – involves:

1. Recognizing our Child - its weaknesses, fears, ways of expressing emotions, acknowledging needs.
2. Recognizing and learning our Parent – his orders, criticism, fixed attitudes, and the main ways of displaying them.
3. Becoming sensitive to the Child in others, talking to it, giving strokes, taking care of it, appreciating its need of creative expression.
4. Giving Adult the time to process data and tell the difference between Parent and Child, and real facts.
5. Working out a system of values. We cannot take any decision without ethical underpinning.

Presenting his theory, Berne warns against the so called “drivers”, who “change the soul into barracks”. Most frequently, these are messages we receive from people who are important to us, e.g.: be perfect, act quickly, demand from yourself, please everybody, be strong, powerful.

As opposed to “drivers”, “tranquilizers” instruct us: be yourself, take your time, work peacefully, live in harmony with yourself, respect yourself and your limits.

Interpersonal relations are endangered by transactional games, psychological games – several, mostly covert, messages exchanged between people, that lead to gaining psychological benefits.

A game is a defence mechanism used by people with unsatisfied need for support and appreciation, who cannot obtain it in a normal, sincere, open way. Every game contains a trap, in which the partner is to be caught. The game is a snare, which seemingly satisfies somebody’s need, but in fact has a different purpose. It is a snare, which targets the victim’s weak point, but as soon as the victim reacts, the situation changes (according to S. Karpman’s Dramatic Triangle – Rescuer, Victim, Oppressor), and the real purpose is revealed, with an unexpected ending appearing like a jack from the box. It is an ending the victim never expects.

From the psychological point of view, the less developed the Adult, the more frequently he will resort to a game, which will be his way of coping with reality and personal difficulties.

Summing up our discussion of transactions and psychological games, we cannot be blind to the positive aspect of games. The psychological tension is reduced, as the substitute needs are satisfied – these are the internal psychological benefits. The external psychological benefit is being protected from excessive closeness and involvement in relations with others. Safe distance and other people’s company, as well as satisfying the stimulation need, are socially internal and external benefits.

A volunteer’s personal characteristics:

The desired traits of a volunteer’s personality presented below are my, probably idealistic, proposal. Every person doing a job that involves helping others should possess these characteristics. Thus, what should a volunteer be like?

1. A volunteer should have a mature personality:
 - it means having well developed image of himself
 - an ability to understand himself, being self-aware, conscious of his own emotions
 - being able to satisfy psychological needs without permanent inner conflicts
 - having a sense of emotional security, in other words having an emotional stability in fear- inducing situations
 - having an objective insight into himself, knowledge about his positive sides and limitations
 - to estimate situations in a proper way
 - to act with a dose of optimism, authenticity and empathy
 - to have his own philosophy of life and fully formed outlook on life.

2. A volunteer should be authentically interested in other people, he ought to have positive attitudes towards other people, he should create the atmosphere of security and mutual trust.

3. A volunteer must learn to see other people as trustworthy, valuable, capable of solving their own problems and coping with their lives.

4. A volunteer ought to have a sense of responsibility for himself and the people whom he helps.

5. It is absolutely necessary to avoid judging people and their conduct. On the contrary, a volunteer should concentrate on behaviour itself rather than motives.

The ethics of volunteer's work implies no impinging on the limits of intimacy and dignity of the needy , as well as confidentiality of each meeting.

TIPS FOR VOLUNTEERS [Kubacka-Jasiecka, 2010]

DO NOT PLAY ANY ROLES IN THE PRESENCE OF THE CLIENTS.

BE SPONTANEOUS – TRUST YOURSELF AND BE SELF- CONFIDENT.

DO NOT ASSUME DEFENSIVE ATTITUDES (DO NOT APPLY SELF-DEFENSE MECHANISMS).

BEHAVE IN A COHERENT AND CONSISTENT WAY (THOUGHTS, WORDS, FEELINGS, BEHAVIOUR).

BE ABLE TO SHARE YOURSELF WITH OTHERS (BE OPEN, ALLOW OTHERS TO GET TO KNOW YOU, SHOW FEELINGS AND EMOTIONS).

And how to avoid getting involved in a psychological game? (according to Eric Berne?)

DO NOT JOIN THE GAME

BE MORE SELF-AWARE THANKS TO REFLEXION AND UNDERSTANDING OF DIFFERENT SITUATIONS, PARTICULARLY IN THE STATE OF MENTAL DISCOMFORT

DEVELOP AND USE YOUR EMOTIONAL INTELLIGENCE

BE ASSERTIVE

BE AWARE OF USING DEFENSE MECHANISMS.

LEARN TO IDENTIFY MOTIVES THAT TRIGGER PSYCHOLOGICAL GAMES.

DO NOT ALLOW YOURSELF TO BE DRIVEN INTO A GAME, IN OTHER WORDS DO NOT SATISFY THE PARTNER'S PATHOLOGICAL NEEDS.

DO NOT LET YOURSELF BE UNDERESTIMATED AND DISRESPECTED.

GET OUT OF THE GAME BY CONFRONTING THE PERSON WHO INITIATED IT.

DEVELOP YOUR ADULT AND USE IT.

DO NOT TAKE RESPONSIBILITY FOR SOLVING OTHER PEOPLE'S PROBLEMS.

WHEN THERE IS NO OTHER ALTERNATIVE, CONSCIOUSLY RESPOND TO A GAME BY PLAYING A GAME.

The discussion above has focused only on a small fraction of the complicated issue of volunteering. I have not referred to the external conditions of volunteer work. I focused on certain, in my opinion crucial, aspects of communication and personal characteristics, that definitely depend on the person who offers help. There is also the important problem of training,

continuous support and supervision of volunteers by people who have therapeutic expertise, abilities and competence [Gilbert, Evans, 2004].

Summary

Volunteering (from Latin voluntarius) refers to conscious, willing acceptance of a job that one is not paid for. Volunteers do not get money for their work, but it does not mean they work for free. Their gratification is feeling good, needed, serving their altruistic needs, boosting their self-esteem. If one expects or demands thanks for the work done, at the same time behaving in a pitying or patronizing way, it contradicts the idea of volunteering. Conscious volunteering thus implies substantial self-awareness, acknowledging one's positive sides as well as limitations. Communication skills and competence are also indispensable; in this article, they are presented from the perspective of Eric Berne's transactional analysis and Schulz von Thun's conception of communication.

- [1] Berne, E. 1961. *Transactional Analysis in Psychotherapy*. A Condor Book Souvenir Press (Educational and Academic) LTD. London.
- [2] Berne, E., *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*. PWN. Warszawa.
- [3] Bochin, M. - Marinicová, M. 2012. *Komunikácia vo firme ako súčasť obchodného protokolu v kontexte konania vybraného podniku*, In. Mária Marinicová. *Multilaterálne aspekty života spoločnosti* No4. - 1.vyd. - Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove.
- [4] Gilbert, M.C., Evans, K. 2004. *Superwizja w psychoterapii*. GWP. Gdańsk.
- [5] Kubacka-Jasiecka, D. 2010. *Interwencja kryzysowa*. Wyd. Akademickie i Profesjonalne. Warszawa.
- [6] Marinicová, M. 2011. *Coaching - an Important Component of Human Resources Development*, In. *Transactions of the universities in Košice*, Č. 1.

-
- [7] Marinicová, M. 2013. *Etika v komunikácii manažéra [elektronický zdroj]*, In. Slávka Karkošková. *Kvalita života IV. v sociálnych, etických a estetických dimenziách [elektronický zdroj]*: zborník konferenčných príspevkov z vedeckej konferencie s medzinárodnou účasťou. - 1. vyd. - Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove.
- [8] Schulz von Thun, F. 2001. *Sztuka rozmawiania*. Wydawnictwo WAM. Kraków.

Irena Piskořová

WSM Warszawa

***Reklama jako moderní jazyk
pro předávání informací***

***Advertising as a modern language
for transmitting information***

Key words: *advertising, modern language*

Již od starověku se reklama stala nejbarvitější a nejnápaditější formou předávání informací. Dokazují to mnohé archeologické objevy, jako např. nápisy a malby na stěnách jeskyní, na skalách, které leží na místech pro lidské oko dobře viditelných a na papyrusech v místech jako Starožitné Řecko, Řím, Fénicie nebo Babylon. Feničané například zobrazovali různé výrobky. Malby se objevovaly na skalách, které se nacházely podél ulic, na nichž se konaly tehdejší slavnosti, dalo by se říci, že skály byly tehdejší obdobou dnešních billboardů nacházejících se podél hlavních ulic měst, na dálnicích a ostatních komunikacích. V Římě byly na stěny domácností umístovány nápisy, které informovaly o plánovaných gladiátorských zápasech nebo o nejbližších nevolnických trzích. V Pompejích byly objeveny nápisy týkající se zboží a míst jeho prodeje. Příkladem reklamy byl zajisté nápis na zdech jedné lékárny nacházející v sousedství hostince, na kterou její majitel, obtěžován každonočním buzením napsal text, o němž nás informuje autor publikace s názvem *Poslední dny Pompejí*, nápis měl hlásat:

„*To co hledáte, najdete vedle, tady se potom zastavte pro lék*“ [Sztucki, 1995: 47-48].

Ve starověku a středověku se o vychvalování zboží, tržišť, stánků nebo ohlašování dalších obchodních informací mj. starali tzv. pouličních vychvalovačů, kteří pomoci svého hlasu, někdy až křiku propagovali různé zboží a služby. V ulicích měst starožitného Řecka byly zase silným hlasem ohlašovány informace o prodeji otroků, dobytka a dalšího zboží. Podobně jako současní výrobci i slavní řečtí řemeslníci opatřovali své výrobky a nástroje tovární značkou, aby se odlišili od konkurence a zároveň aby zvýšili hodnotu takových značkových výrobků, šlo o osobité vytváření značky.

Vyměnit primitivní nápisy a halasná oznámení za snadno distribuovatelné letáky bylo možné teprve po vynalezení tisku Janem Gutenbergem v roce 1441. První reklamní leták po vynalezení knihtisku použil Leopold Laubert v roce 1450, který tak propagoval vlastní vydávané tiskoviny. V roce 1625 se v anglickém časopise objevil první tištěný inzerát. Prvním polským tištěným inzertním časopisem byl *Warszawski Ekstraordinaryjny Tygodnik Wiadomości*, jenž byl vydáván od roku 1792.

Na přelomu 17. a 18. století vznikly v Anglii, Francii a Holandsku první reklamní kanceláře, které v 19. století stály u zrodu reklamních agentur v Evropě a Americe.

Přesto je za otce reklamy považován Američan Benjamin Franklin, jehož noviny, vydávány od roku 1728, dosahovaly největších nákladů a publikovaly nejvíc inzerátů v celých Spojených Státech. O rozvoji obchodu a reklamy se přičinil sílící americký průmysl i bující výstavba silniční a železniční sítě, která zjednodušila přístup na trhy s velkou poptávkou po zboží a službách a zároveň urychlila přepravu zboží.

V roce 1897 byla ve státě Pensylvánie v USA na škole „Page Davis Advertising School“ zahájena výuka reklamy. V Evropě vznikl před 1. světovou válkou Institut reklamních vědomostí a dalším krokem v této oblasti bylo zavedení výuky reklamy na vysokých školách.

V Polsku byla výuka obchodu a reklamy zavedená v roce 1925 na Vysoké škole zahraničního obchodu. Díky reklamě, která se šířila prostřednictvím inzerátů, katalogů, letáků, od roku 1926 rádia a od roku 1947 také televize, vznikla na počátku 20. století tzv. „reklamní atmosféra“.

Další rozmach reklamy nastal po 2. světové válce, kdy se zformoval trh, na němž nabídka převyšovala poptávku, rozšířil se mezinárodní obchod, který v posledních letech vedl ke globalizaci reklamy, jejíž rozvoj podporuje i dynamický růst světového trhu s globálním dosahem reklam prostřednictvím satelitní televize nebo internetu. Nárůst globální reklamy na současnou úroveň byl možný díky uzavírání množství mezinárodních transakcí, rostoucí konkurencí a využití mezinárodních marketingových nástrojů.

Nejrozšířenějším předmětem globální reklamy se především stálo zboží, jež má za úkol podmanit si zahraniční trhy a také zboží určené turistům z vlastního státu, zboží, na které jsou zvyklí a které by k prospěchu vlastního státu měli mít možnost koupit během zahraniční cesty. Tento druhý cíl reklamy se přičiňuje k rozšiřování výrobků vlastní produkce mezi obyvatele států navštěvovaných vlastními turisty.

Rozvoj světového trhu je příčinou, proč stále více výrobků má globální charakter. Stará se o to reklama rozšířená na globální úroveň a také, co je velmi důležité, vysílání oblíbených televizních seriálů, které kromě zábavy zároveň formují určitý životní a konzumní styl. Právě to je hlavní příčina, proč tyto seriály sponzorují nadnárodní korporace, jejichž cílem je prodat své zboží na světových trzích. Styčným bodem této globalizace je univerzální způsob myšlení a ovlivňování, přístup k velkému množství zahraničních trhů pomocí různých argumentů a jazyků, penetrace těchto trhů souběžně se ziskem stále většího podílu na vlastním trhu pomocí prověřených způsobů vysílání reklamy, která je modifikována specifickými ekonomickými, psychologickými kulturními a náboženskými zvyklostmi [Thomas, Lane, 2000: 4].

V literatuře se často setkáváme se zjištěním, že reklama je něco novátorského. Jak vidno, první formy reklamy se objevují současně se vznikem a

rozvojem výměny zboží. Jak čas plynul, reklama více a více zrála a velmi rychle se přizpůsobovala potřebám trhu, aby se ve 20. století stala bezkonkurenční hybnou pákou obchodu.

Pokud chceme reklamě porozumět a nějakým způsobem ji popsat, měli bychom se na ní dívat jako na umění a úkaz, pro jehož pochopení jsou nutné určité vědomosti. Vědomosti jsou nezbytné k poznání společenské, marketingové, komunikační a ekonomické role, jakou reklama odehrává a také psychologických podmínek percepce a tvorby systému, který společnosti zajišťuje cestu k vytyčeným cílům, pro jejichž naplnění reklama vznikla. Umění reklamy spočívá v propagaci zboží a služeb prostřednictvím reklamních sdělení, která jsou šířena osobní či neosobní formou s cílem najít odběratele pro nabízené zboží [Sztucki, 1995: 48-51].

Reklama je nezbytnou součástí propagace, která spočívá v předávání informací týkajících se určité koncepce, zboží nebo služby s cílem vyvolat v zákazníkovi přízeň a naklonit ho k činnosti dle záměru zadavatele. Jedná se o cílenou informaci, jejímž prostřednictvím chce zadavatel ovlivnit svednou vůli spotřebitelů směrem, který daná reklama ukazuje.

Využitím reklamy prodejce sděluje, že daný výrobek je standardní, má vždy inzerovanou kvalitu, která je ověřená a oceněná. Mnohačetné opakování různými způsoby na různých místech upevňuje pozici značky.

Pro reklamu je charakteristická velká exprese, užívá množství různých forem a prostředků předávání, ukazuje ideální způsob využití výrobku a z toho plynoucích výhod pro nabyvatele. Reklama tvoří trvalou hodnotu výrobku i jeho výrobce. Slabým místem je neosobní forma, zaměření na mnoho anonymních odběratelů, chápání adresáta jako člena davu ostatních hromadných odběratelů [Sztucki, 1995: 49].

Na základě platných právních předpisů zahrnuje reklama všechna veřejná oznámení, jejichž cílem je podpora prodeje, koupě nebo pronájmu zboží nebo služeb, propagace myšlenky nebo věci nebo směřování k jiné činnosti ve prospěch zadavatele reklamy, pro kteréž to účely byl zadavateli reklamy poskytnut za úhradu nebo jinou odměnu vysílací čas [Europejska Konwencja o telewizji ponad granicznej, Strasburg 5.05.1989 r.].

Zmíněné citace odborné literatury předpokládají, že za reklamu se považuje každé sdělení, jehož cílem je podpora prodeje nebo jiné využití zboží a služeb zadavatele reklamy.

Z výše uvedené definice vyplývá, že:

- Reklamou je sdělení mj. v rádiu, televizi a v tisku. Umístění rozhoduje o tom, že adresátem je nejčastěji blíže nespecifikovaný okruh osob
- Sdělení, které se prostředně nebo bezprostředně odvolává ke zboží nebo službám podnikatele
- Záměrem je přimět spotřebitele ke koupi zboží nebo služeb. Cíl by měl být určen objektivně na základě všech dostupných skutečností. Skutečný záměr zadavatele reklamy není podstatný, příjemce totiž sám rozhoduje, jak ji má chápat. Je třeba určit hlavní záměr sdělení z úhlu pohledu spotřebitele [Pomiciński, 2005: 55].

Podle definice Amerického marketingového sdružení jsou reklamou veškeré placené formy prezentace a podpory výrobků, služeb a myšlenek určitého zadavatele. Podstatu reklamy lze vyjádřit pomocí definice, která se skládá z několika prvků. Podle definice se jedná o placené a neosobní sdělení, které pochází od konkrétního zadavatele a které využívá hromadného způsobu komunikace, jehož cílem je zaujmout a ovlivnit příjemce sdělení [Sztucki, 1995: 49].

A. Sznajder, profesor na Institutu mezinárodního marketingu na vysoké škole Szkoła Główna Handlowa ve Varšavě a přední odborník v oblasti marketingu a reklamy se domnívá, že reklama je veřejný způsob komunikace firmy s trhem a týká se ve značné míře zboží hromadné spotřeby. Je médiem, které má silně přesvědčující charakter, co je možné zvláště díky mnohonásobnému opakování reklamních informací ve veřejných sdělovacích prostředcích. Příjemci reklamy mají možnost porovnávat informace, kterými je různá média zásobují. Má to souvislost s veřejnou rolí reklamy. Volba reklamních informací je subjektivní, cílem je zdůraznit pozitivní vlastnosti firmy a její výrobků. Reklama může působit na všechny lidské smysly s využitím tisku, fotografie, obrazu, zvuku.

Příjemci reklamy se nesetkávají se zástupci firmy, která je zadavatelem akce. Neosobní charakter znemožňuje příjemcům rychlé reagovat na získávané informace. Obrazně lze tuto vlastnost reklamy považovat spíše za monolog než za dialog se spotřebiteli.

Z výše zmíněných definicí lze vytýčit tři základní cíle reklamy:

- informační
- přesvědčovací
- upomínací

Podle J. Łodziany – Gronowské [Sznajder, 1993: 8] je základem reklamy informační funkce. Reklama informuje spotřebitele o uvedení výrobku na trh, o jeho využití, důležitých vlastnostech a sděluje, čím se daný výrobek liší od konkurence. Cílem přesvědčovací funkce je přesvědčit spotřebitele, že právě výrobek dané značky je pro jeho potřeby ten nejlepší a přimět jej k jeho koupi.

Pokud jde o funkci upomínací, ta fixuje k danému výrobku určité množství spotřebitelů a uchovává v jejich mysli přesvědčení o lepší kvalitě výrobku či služby oproti konkurenci, čímž zavazuje spotřebitele k výrobku a k loajalitě vůči dané značce.

Kromě těchto tří základních funkcí má reklama i funkcí vzdělávací. Díky ní se dozvídáme o výrobcích na trhu, trendech, způsobech jak naplňovat své potřeby a benefitech, které z toho pro nás plynou. Jelikož reklama informuje společnost o existenci určitých výrobků či služeb, propaguje prodej a má svůj podíl na rozvoji obchodu. Individuálním spotřebitelům poskytuje nové informace o výrobcích, o jejich vlastnostech a zákazníkům z řad průmyslu zase informace o nejnovějších technologiích a přístrojích [Łodziana-Gronowska, 1996: 15-16]. Už víme, co je to reklama. Za zmínku stojí i její jednotlivé kategorie.

Reklamu lze klasifikovat podle několika kritérií:

- příjemci reklamy
- téma reklamy
- cíle reklamy
- oblast působnosti

- způsob a zdroj financování
- způsob vzniku
- kanály, pomocí nichž je předávána

Podle cílové skupiny lze odlišit následující druhy:

- a) spotřebitelská reklama,
- b) reklama zaměřená na firmy

Spotřebitelská reklama je zaměřená na jednotlivce, uživatele zboží nebo osoby kupující zboží pro ostatní spotřebitele. Spotřebitelskou reklamou je většinou inzerce v televizi, rádiu a tisku. Tyto reklamy financují výrobci nebo zprostředkovatele prodeje daného zboží.

Reklamu zaměřenou na firmy nazýváme průmyslová nebo obchodní reklama. Pokud příjemce není přímo zapojený do nějaké činnosti, považuje se tato reklama často za neviditelnou a nejasnou [Łodziana-Gronowska, 1996: 27].

Dalším kritériem je předmět reklamy. Zde rozlišujeme reklamu na zboží a na značku.

Cílem reklamy na zboží je zviditelnění charakteristických vlastností nabízeného výrobku, zvláště jde-li o zcela nový výrobek na trhu. Takový druh reklamy je využíván v případech, kdy reklama musí vytvořit tzv. primární poptávku, tedy prodat výrobek, který je na trhu nový a neznámý. Chceme-li však formovat sekundární poptávku, kdy se výrobek již nachází v obecném povědomí, je úkolem reklamy podpora prodeje zboží konkrétní značky a konkrétního výrobce. V takovém případě je nutné přebírat klientelu konkurence, a proto se reklamuje značka [Sznajder, 1993: 72-73].

Třetím kritériem je dělení podle cílů reklamy a zde hovoříme o reklamě informační a přesvědčovací.

S ohledem na pole působnosti rozlišujeme:

- a) reklamu spotřebního zboží
- b) reklamu investičních produktů
- c) reklamu jednotlivých surovin
- d) reklamu služeb

Toto dělení je důležité z hlediska obsahu dané reklamy, aby k jejímu šíření byly využity správné kanály. Spotřebitele různého zboží jsou různí a různé jsou také informační kanály, kterými je třeba se k nim dostat.

Reklamu můžeme rozdělit v závislosti na způsobech financování na:

- individuální reklamu, pokud náklady hradí v plné výši zadavatel
- kooperativní reklamu, u níž se o náklady dělí skupina firem

Naopak s ohledem na způsob výroby a propagace rozlišujeme:

- tištěnou reklamu
- netištěnou reklamu

Tištěnou reklamou jsou různé letáky, složky, nástěnky, plakáty, které jsou tištěny na zakázku firem a poté jsou různými distribučními kanály doručeny potenciálním zájemcům.

Za netištěnou reklamu zase považujeme reklamní spoty vysílané v televizi a rádiu a také inzerci v denním tisku [Łodziana-Gronowska, 1996: 31].

Jak píše A. Sznajder, reklamu lze rozdělit také s ohledem na stupeň individualizace, čili přizpůsobení potřebám konkrétní skupiny spotřebitelů. Můžeme tak rozlišovat:

- masovou reklamu
- polomasovou reklamu
- poštovní reklamu

Pro masovou reklamu je charakteristická propagace spotřebního zboží v případech, kdy jsou adresáty reklamy koneční spotřebitele a uživatelé. Pro tyto účely jsou využívána masmédiá s cílem maximálně přizpůsobit reklamu co největší skupině potenciálních spotřebitelů.

Pro masovou reklamu jsou využívány televize, rádio a také venkovní reklama jako např. plakáty, billboardy (nápisy na reklamních tabulích) nebo různé reklamní štíty [Sznajder, 1993: 73].

Výhodou reklam umístěných v novinách je jejich pružnost a aktuálnost. Vkládání a odstraňování reklam může probíhat velmi rychle a stejně rychle se může měnit i vzhleda forma. Pro firmy, které inzerují v novinách, je taková reklama více univerzální, protože umožňuje zaměřit se na kon-

krétní skupinu spotřebitelů. Noviny jsou totiž vydávány regionálně a zadavatel tak může inzerovat své zboží jen v daném regionu a dokonce jen v daném městě. Reklamy v regionálním tisku jsou doménou lokálních firem, pro něž je reklama v celostátním tisku zbytečně nákladná a navíc nesmyslná.

Stojí však za zmínku, že životnost novin je velmi krátká, v koši končí prakticky ihned po přečtení.

Vyžaduje-li reklama kvalitnější tisk, papír, výraznější barvy, budou mnohem žádanější časopisy. Časopisy vycházejí celostátně a v současnosti se objevují i nadnárodní časopisy. Reklama umístěna ve specializovaném tematickém časopise cílí na úzkou skupinu spotřebitelů, pro niž jsou charakteristické určité společné zájmy a vlastnosti.

Na rozdíl od ostatních tiskovin, jako např. zmíněné noviny, které bývají čteny většinou ve spěchu, jsou časopisy čteny zpravidla v klidu a jejich obsahu je věnována větší pozornost. Toto je podstatné zvláště pokud se reklama objevuje ve formě dlouhé a složité informace, která od čtenáře vyžaduje větší pozornost a soustředění. Časopisy, ať už se jedná o týdeníky nebo měsíčníky, mají celkem dlouhou životnost a také v celku velký okruh čtenářů. Ve srovnání s novinami nejsou tak pružné a předávání informací je volnější. Pro časopisy je složitější umístit aktuální informace, protože se objevují jednou týdně nebo měsíčně a výrobní proces navíc vyžaduje přípravu reklamy s velkým předstihem.

Dalším komunikačním kanálem pro reklamu je televize. V ní se prolínají pohyb, zvuk a různé zvláštní efekty. Zboží lze zároveň předvádět i popisovat a lze představit i konkrétní využití. Všeobecnost televize je při pronikání k potenciálním zákazníkům velmi důležitá. Prostřednictvím televize se reklama dostává ke spotřebitelům mnoha států. Umožňuje to satelitní vysílání a celosvětové stanice jako např. MTV nebo Discovery.

Z dostupných výsledků průzkumů prováděných v Polsku je televize hlavním propagačním kanálem.

Forma vysílání televizních pořadů neumožňuje reklamě kontinuitu, proto je nutné ji pochopit během několika desítek vteřin. Televize není

považována za místo, kde by bylo možné umístit složitější sdělení, pro jehož pochopení je nutná větší aktivita.

To, že je televize nejvýznamnějším nositelem reklam, ovlivnil bez pochyby nástup kabelových televizí. Kabelová televize s velkým množstvím tematických programů zaměřených na různé skupiny spotřebitelů je dostupná stále většímu počtu domácností. Na jedné straně specializace programů a jednotlivých pořadů stejně jako rozdělení příjemců reklamy stěžuje hromadné působení na spotřebitele, na straně druhé umožňují specializované stanice jako např. Travel, CNN, Discovery nebo MTV zacílit zadavateli reklamy na konkrétní skupinu spotřebitelů po celém světě.

Dalším nositelem reklamy je rádio, které nabízí nejlepší dostupnost, pružnost, široké pole působnosti, možnost rychlé změny reklamního obsahu, velkou možnost výběru z různorodých programů: od vědeckých diskusí, přes odborné pořady, zábavu, hudbu, což usnadňuje cestu k příjemci reklamy.

Rádio je označováno za médium „druhého sledu“. Ovlivňuje pouze pomocí zvuku, spoléhá výhradně na schopnost posluchačů chápat informace pomocí sluchu, ne zraku, stimuluje představitost adresáta. Jelikož rádio často posloucháme při práci, učení nebo provádění různých činností, je vnímání rádiových pořadů často nedostatečné [Łodziana-Gronowska, 1996: 43-45]. Rádio je však dostupnější, na rozdíl od sledování televize nebo čtení novin, lze rádio poslouchat i při řízení vozidel, psaní a provádění různých dalších činností.

Polomasová reklama zahrnuje s ohledem na stupeň individualizace především průmyslové zboží, investiční produkty jako např. stroje, přístroje a různé suroviny. Jako příklad poslouží inzerce ve specializovaných odborných časopisech, které směřují k obchodníkům, průmyslníkům, inženýrům nebo ostatním odborníkům [Sztucki, 1995: 74].

Poštovní reklama cílí přímo na spotřebitele. Její využití je cílené ve spojení s aktivizační působností jako např. v současnosti oblíbený tell selling, jako forma reklamy, která předchází návštěvě akvizitora. Individuální

forma připravuje takovéto reklamě příznivější podloží pro další korespondenci a osobní kontakt.

Poštovní reklama by měla být využívána k propagaci veškerého spotřebního zboží, jako jsou např. potraviny, domácí spotřebiče nebo čisticí prostředky.

Mezi nejdůležitější nositele poštovní reklamy patří:

- reklamní dopisy
- přímé pohlednice
- letáky
- složky a katalogy s ceníky

Aby byl reklamní dopis účinný, je třeba mít základní informace o příjemci. Nepříliš šťastným způsobem je adresování takového dopisu firmě nebo nekonkrétní osobě. Obsah dopisu by měl být stručný, styl co jednodušší. Je důležité, aby takový dopis byl podepsán významným zástupcem společnosti, která dopisy rozesílá. Pro zefektivnění výsledku jsou často přidávány drobné upomínkové předměty, které přitahují pozornost příjemce [Sztucki, 1995: 76]. Takto působí mj. vydavatelství Ridest Digest.

Můžeme si všimnout, že existuje mnoho metod a způsobů jak mohou firmy komunikovat s okolím. Stojí za to si zapamatovat, že za těmito metodami nestojí pouze zkušenosti, objektivní fakta, průzkumy trhů, ale také tvůrčí invence, originalita a jedinečné nápady. Reklama však není pouze uměním. Ačkoli vyžaduje kreativitu, vždy má vytyčeny konkrétní cíle, které mají přinášet zisky zadavatelům. Pro dosažení kýžených výsledků je nutné během procesu rozhodování a tvoření reklamních sdělení dodržovat určité normy a pravidla.

Summary

Advertising is all around us. Whenever you turn on the television, radio or you leave the house for example to go shopping, be sure you meet with advertising. Color promotion appeals us on a guaranteed great products and services. Whether you like it or not, advertising is an everyday part of our lives. But how was its development? Where its origins? Already in ancient times,

we can observe the flow of information and an invitation to contemporary actions through inscriptions, drawings and invoking the announcement, which attracted the attention of passers-by.

- [1] *Europejska Konwencja o telewizji ponad granicznej*, Strasburg 5.05.1989 r.
- [2] Łodziana-Gronowska, J. 1996. *Skuteczność reklamy*, Warszawa.
- [3] Pomieciński, A. 2005. *Reklama w kulturze współczesnej*, Poznań.
- [4] Sznajder, A. 1993. *Sztuka promocji*, Warszawa.
- [5] Sztucki, T. 1995. *Promocja*, Warszawa.
- [6] Thomas, J. Ronald Lane, W. 2000. *Reklama*, Kraków.

Iryna Reheilo

Presidium of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine, Ukraine

Тенденции подготовки специалистов высшей квалификации в Украине в 1919-1929 гг.

Trends of specialists of higher qualification training in Ukraine in 1919-1929

Key words: *aspirantura (postgraduate studies), training, research and research pedagogical staff, scientific degree*

Постановка проблемы и ее актуальность. Развитие национальной системы образования в Украине в современных условиях вхождения в Европейское пространство высшего образования и Европейское исследовательское пространство требует критического осмысления достигнутого и учета национальных традиций, в частности в сфере подготовки научных и научно - педагогических кадров высшей квалификации. Заслуживает внимания вопрос определения ведущих тенденций в 1919-1929-х гг., когда происходил процесс становления и развитие отечественной профессиональной подготовки научных работников высшей квалификации в Украинской Социалистической Советской Республике (УССР).

В период 1919-1929 гг. главными направлениями развития подготовки специалистов высшей квалификации были устойчивые

стремления руководства республики по установлению национальной системы подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации в Украине, которая отличалась от России. Однако после вхождения Украинской республики в состав СССР (1922 г.), принято решение о действии на территории Украины декретов Советского Союза, которое на практике было введено с 1926-1928 гг. Несмотря на это, руководство Совета Народных Комиссаров УССР прилагало максимум усилий для формирования в образовании и науке собственного пути развития.

Выбор нижней границы 1919 г. обусловлен отменой согласно постановлению Народного Комиссариата Просвещения УССР (Наркомпрос УССР) "Об организации управления высшими учебными заведениями" научных степеней, ученых званий и отменой всех связанных с ними привилегий и преимуществ, которые существовали в дореволюционный период 1917 г. Верхний предел (1929 г.) хронологически совпадает с введением аспирантуры в научно-исследовательских учреждениях во исполнение постановления Всеукраинского Центрального Исполнительного Комитета Совета Народных Комиссаров (ВЦИК СНК) УССР "Устава об аспирантуре научно-исследовательских учреждений УССР" (1929 г.).

Анализ научных работ, посвященных проблеме. В последние годы в научной среде прослеживается усиленный интерес украинских ученых к изучению событий, которые происходили в области образования и науки в 1920-х гг. В частности, в целом вопросы развития педагогической науки в УССР в указанный период освещены О. Сухомлинской; организацию управления образованием, процессы развития среднего, высшего образования исследовали Л. Березовская, И. Ликарчук, В. Ткаченко и др. Большой источниковедческий материал, накопленный в работе М. Кузьменка, помогает реконструировать ход общественно-политических процессов в Украине в 1920-х гг., установить тенденции

формирования кадров научной интеллигенции в СССР [Кузьменко, 2004]. В работе О. Осмоловской освещены государственная политика того времени по профессорско-преподавательским кадрам Советской Украины [Осмоловська, 2004]. Проведенный анализ научных работ дает основания констатировать, что в историко-педагогической науке недостаточно освещены вопросы подготовки специалистов высшей квалификации через аспирантуру в 20 -е годы прошлого века.

Цель статьи заключается в осуществлении ретроспективного анализа становления и развития подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации в 1919-1929 гг. и освещение основных тенденций этого процесса.

Методология исследования. Теоретической основой нашего исследования являются следующие подходы: системно-структурный, историографический, культурологический, исторической реконструкции знания, историко-национальный, историко-образовательный.

Системно-структурный подход в анализе исследуемого феномена (П. Анохин, М. Каган, В. Беспалько, Е. Юдин и др.) [Анохин, 1978], [Каган, 1991], [Беспалько, 1977], [Юдин, 1978] предполагает выявление сущности явления и процесса как самостоятельных систем определенного порядка, имеющих различные структуры связей с экономическими подсистемами, системой и средой; разработку синтетических и аналитических показателей, характеризующих количественную сторону явлений и процессов в неразрывной связи с их качественными параметрами; изучение законов, закономерностей и тенденций их развития на основе отбора и преобразования информации с учетом динамичности системы подготовки научных и научно- педагогических кадров высшей квалификации.

Историографический как общетеоретический подход по осуществлению историко-педагогических поисков (Н. Гупан) [Гупан,

2002] направлен на исследование этой проблемы в течении 1919-1929 гг.

Содержание исторической памяти должно определяться естественнонаучным знаниям и соотноситься с конкретной предметной реальностью. Этот тезис детерминирует еще с одним базовым принципом нашего исследования – *историзма знания* (Дж. Лакатос) [Lakatos, 1970: 87-98], поскольку теоретическое понимание возможно лишь при условии исторического взгляда на динамическую структуру знания. В нашей работе такое знание зафиксировано в историографических источниках и архивных документах.

Историко-национальный подход (С. Равкин, В. Пряникова) [Равкин, Пряникова, 1996: 5-10] призван раскрыть опыт Украины в контексте социально-политического развития страны, социокультурных традиций украинской высшей школы и истории развития педагогической мысли.

Системообразующей идеей *историко-образовательного* подхода (Р. Исхакова) [Исхакова, 2002] является раскрытие истории образования через анализ функционирования учебных заведений в тесной взаимосвязи с различными процессами общественной жизни, и в частности с высшими учебными заведениями, в которых осуществляется подготовка большей части специалистов через аспирантуру.

Изложение основного материала. Осуществляя анализ процесса становления системы подготовки специалистов через аспирантуру, выявлены тенденции, которые влияли на ее формирование и были характерны для социально-политической сферы, высшего образования, научной деятельности, подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, аттестации специалистов.

Для социально-политической сферы в первые годы советской власти в Украине присуще усиление коммунистической идеологизации образовательно-духовной жизни общества. Следует напомнить, что в 1917-1920 гг. происходила национально-освободительная борьба против большевизма, которая длилась десятилетия. С целью реализации плана поддержки советской власти было проведено политику “украинизации”, якобы для возрождения культуры нерусских народов, и в частности украинской, так, например, среди научных и научно-педагогических работников украинским языком владела лишь третья ее часть. Это отражалось на введении во всех учреждениях и заведениях украинского языка, в подборе кадров партийного и государственного аппарата, общественных организаций, организации сети школ, высших учебных заведений, издательского дела на украинском языке, развития украинской культуры и т.д. [Чехович, 1991: 96-122] Однако в 1930 г. украинизация была прекращена и все заведения и учреждения переведены на русский язык общения и делопроизводства [Горбань, Шевчук, 2012: 98-106]. В целом украинизацию можно назвать в большей степени периодом провозглашения или декларирования, хотя определенные шаги в этом направлении были осуществлены. Именно таким образом, с одной стороны, прослеживается утверждение “советизации” в духовной жизни украинского общества, с другой – начинаются *политические преследования, массовые репрессии и физическое уничтожение украинской творческой научной интеллигенции*, чтобы предотвратить, по мнению большевистской власти, установлению украинским народом национальной государственности [Кульчицкий, 2007]. Это приводило к кадровому вакууму и выдвигало одну из приоритетных задач – воспитание новой “советской” интеллигенции, в том числе специалистов высшей квалификации, что отмечалось на всех партийных пленумах и съездах.

В сфере высшего образования определяющим, по примеру России, было разрушение “старой царской системы”, в частности, классических гимназий, университетов, духовных учебных заведений, а также характерной чертой и признаком модернизации по-большевистски [Кузьменко, 2004: 66-80]. Однако руководство Наркомпроса УССР не намеревалось копировать опыт Российской Федерации, а хотело осуществить свой собственный, с учетом специфики Украины, путь развития высшего образования. Учитывая это, утверждена новая модель высшего образования УССР, согласно которому на базе ликвидированных университетов в Киеве, Харькове, Одессе, Екатеринославе и Каменец-Подольске *создавались институты народного образования*, которые стали основным типом высшего учебного заведения того времени и требовали новых научных и научно педагогических кадров высшей квалификации.

Неоднозначным было отношение советской власти к профессорско-преподавательским кадрам в начале 20-х гг., поскольку партийное руководство не могло уступить идеологией и считало дореволюционную профессию носителем враждебной буржуазной идеологии, которая лишь замаскировалась и ожидает подходящего времени для свержения советской власти. Порядок назначения на педагогические должности в высшей школе демонстрировал полное бесправие профессуры, и профсоюзам было предоставлено право рекомендовать или давать мотивированное предостережение против того или иного кандидата на педагогическую должность с учетом наличия рекомендаций партийных ячеек. При таких условиях комплектования педагогического состава высшей школы прежде оценивалась не профессиональная подготовка или научная квалификация специалиста, а политическая благонадежность. Именно поэтому основным требованием времени стали подготовка новых преподавательских кадров, с одной стороны, по социальному

признаку – преимущественно из рабочих и крестьян, которые постепенно вытеснили дооктябрьскую профессуру, с другой – принадлежность к комсомольской организации или большевистской партии [Центральний державний архів вищих органів влади та управління України]. В целом прослеживается *классово-партийный принцип в подборе кадров на научно - педагогическую работу* в высшие учебные заведения республики.

После закрытия университетов нерешенными в СНК УССР оставались вопросы *в сфере научной деятельности*, в частности, где должны осуществляться научные исследования, кто будет заниматься управленческой деятельностью и т.п. Для организации, обеспечения и контроля за научно- исследовательской работой учреждений и подготовкой научных кадров высшей квалификации в 1921 г. *создан Научный комитет* при Наркомпросе УССР [ЦДАВО України Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 4. Спр. 236. – 130 арк.]. Решено научные исследования проводить в научно-исследовательских кафедрах на базе тех ресурсов, которые были в университетах. *Главная задача научно-исследовательских кафедр* заключалась в “разработке под руководством наиболее известных ученых-исследователей научных проблем и подготовке к научной и преподавательской деятельности лиц, которые стремятся заниматься научной деятельностью и имеют для этого необходимые знания и умения” [Ряппо, 1922: 112-116]. Была установлена предельная численность аспирантов в количестве 10 человек, которые могли быть прикреплены к кафедре. В 1921-1922 гг. были открыты первые 53 кафедры, где насчитывалось 295 научных работников и 121 аспирант. Уже на начало 1927 г. в 86 научно-исследовательских кафедрах насчитывалось 866 аспирантов, из которых 51 аспирант учился в области педагогических наук [ЦДАВО України. Ф.2717. Всеукраїнський комітет Всесоюзної професійної спілки правників освіти. Оп. 1. Спр. 1051.- 219 арк. – Арк. 63]. к. Увеличение численности аспирантов в 1920-х гг. дает основания для

выявления *образовательно- динамической* тенденции в подготовке кадров высшей квалификации, впрочем во всех отчетах Наркомпроса УССР подчеркивалась необходимость специалистов высшей квалификации в области педагогических и медицинских наук. В целом создание научно-исследовательских кафедр послужило фундаментом для подготовки специалистов высшей квалификации и преодоления кадрового дефицита в республике.

Одним из весомых достижений руководства УССР, которое повлияло на подготовку научных и научно-педагогических кадров через аспирантуру и определило творческий потенциал украинской науки на века вперед, оказалось *создание Украинской академии наук* (1918 г.). Главными ее задачами согласно уставу была поддержка, координация и организация научно-творческой деятельности всех научных институтов, отделов, объединений, студий и лабораторий, а также отдельных граждан УССР в пользу коммунистического общества [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 451. – 634 арк.]. При Академии существовала *Научно-педагогическая комиссия*, которая перешла от Украинского научного общества и осуществляла обеспечение научного обоснования историко-теоретических проблем образовательного процесса в Украине. В комиссии образовалось две секции - методики педагогической работы секция охраны здоровья детей с Институтом физической культуры [Исторія Академії наук України 1918-1993].

Исключительно важным в контексте нашего исследования является становление и *развитие педагогической науки и образования*, теоретические основы которой провозгласил заместитель Наркомпроса УССР Я. Ряппо в своем докладе “Новый этап реформы педагогического образования” (1923 г.) [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 778. – 673 арк.]. Он предложил новый этап *реформирования*

педагогического образования, который предусматривал изменение в: структуре, учебных планах и программах институтов народного образования, преподавательском составе, учитывая его соответствие и пригодность, студенческом контингенте и его готовности как потенциальных педагогов и методах работы в области педагогического образования. Отмечалось, что подготовка преподавателей (новой профессуры) для институтов происходит “при научно-исследовательских кафедрах в лице аспирантов” [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 778. – 673 арк. – Арк. 189].

Одними из первых учреждений в области педагогической науки в Украине было создание Киевской научно-исследовательской кафедры педологии (1921 г.) [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 463. – 231 арк.], а также научно-исследовательской кафедры педологии при Одесском Педологический институте и Ассоциации научной педагогики при Одесском губернском отделе народного образования. Следует напомнить, что в 1920-х гг. особенно распространена была именно педология (не педагогика) – это комплексная наука о ребенке и охватывала своим содержанием анатомию, физиологию, биологию, психологию, педагогику и социологию ребенка [Сухомлинська, 1994: 107–116].

Стратегическим шагом в развитии педагогической науки была реорганизация основанной в 1923 г. Харьковской научно-исследовательской кафедры педагогики в Научно-исследовательский институт педагогики (1925 г.) [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 4. Спр. 231. – 169 арк.]. В состав Института входили четыре секции (рефлексологии, социальной педагогики, истории педагогики и образования, методики и дидактики, с подсекциями социального воспитания, профессионального образования и политического образования) и одна постоянная программно- методическая комиссия [ЦДАВО

України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 1206. – 113 арк.]. В 1929 г., когда структура Института окончательно сформировалась, научную работу в нем проводили 9 действительных членов Академии педагогических наук СССР, 11 руководителей отделов и секций, 21 научный сотрудник, 75 аспирантов – всего 116 человек [Научно-исследовательский институт педагогики Украинской ССР (1926 – 1976 гг.). – К.: Вища школа, 1976]. Основными функциями Института были: научные разработки актуальных вопросов единой науки о воспитании и обучение детства, юношества и взрослых; подготовка квалифицированных работников педагогической науки и преподавателей высших учебных заведений в области педагогики; проведение научных консультаций по всем педагогическим вопросам, возникающих в процессе труда соответствующих государственных и общественных институтов; содействие объединению научно-педагогической работе, которую проводили в научно-исследовательских кафедрах, кабинетах, станциях, лабораториях, педагогических институтах [ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 4. Спр. 231. – 169 арк.]. В дальнейшем на протяжении всего прошлого века и в настоящее время именно Научно-исследовательский институт педагогики считается научным центром украинской советской педагогики и обеспечил рост многих поколений выдающихся ученых, педагогов Украины.

Рассматривая сферу подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, следует обратить внимание на стремление руководства республики развернуть ее в плоскость самостоятельной системы, которая была отражением тогдашних вызовов с характерными противоречивыми тенденциями. Прежде всего принимаются *первые нормативно- правовые акты*, которые регламентировали подготовку научных кадров через аспирантуру. В частности, Научный комитет Наркомпроса УССР разработал Правила

поступления в аспирантуру (1922 г., 1925 г.), в которых представлены требования к поступающим и процедуру зачисления [Справочник аспиранта, 1928]. Претенденты в аспирантуру должны были составить коллоквиумы с “марксовского минимума” – марксистско-ленинской методологии, украинского и одного или двух иностранных языков. Однако при приеме в аспирантуру большая часть кандидатов (коммунисты, выходцы из рабочих и крестьян, которых принимали в первую очередь) показывали низкий уровень знаний [Цдаво України. – Ф. 166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 8. Спр. 440. – 186 арк.]. Особенно важным для зачисления в аспирантуру было наличие рекомендаций профсоюзных, партийных и комсомольских ячеек. Впоследствии представления общественно-политической характеристики на кандидата в аспиранты от администрации заведения или учреждения стало обязательным требованием при утверждении в Научном комитете Наркомпроса.

Одна из важных проблем, которая возникла и нуждалась в неотложном решении – обеспечение организационной формы аспирантуры. Учитывая это, утвержден “Общий план работы аспирантов” на каждый год подготовки и соответствующая отчетность [Цдаво України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 1206. – 113 арк., арк. 45-46.]. Аспиранты привлекались к педагогической работе и готовились к преподавательской деятельности, поскольку последняя считалась одной из составляющих в подготовке аспиранта.

После завершения обучения и публикации объявления в газете “Коммунист” аспирант должен публично на заседании кафедры защитить свою научную работу. Если принималось решение о том, что научная работа была выдающимся исследованием, кафедра после утверждения президиумом Управления науки Наркомпроса могла перевести аспиранта на должность ее научного сотрудника и выдать удостоверение об обучении в аспирантуре.

Аспиранты пользовались всеми правами научного сотрудника, в том числе, получение отпусков, командировок, участие в конференциях, освобождение от военных обязательств в установленном законодательством порядке. Впрочем главными проблемами подготовки научных и научно- педагогических кадров через аспирантуру, которые требовали существенного решения, были: загруженность аспирантов другими видами работ; неудовлетворительное состояние материального и квартирного обеспечения; отсутствие библиотечных фондов, особенно в научных учреждениях; своевременность выполнения программы запланированных занятий и т.п. [Цдаво України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 458. – 224 арк. – арк. 201].

Новые перспективы по подготовке ученых открылись после образования института аспирантуры при высших учебных заведениях в соответствии с “Положением о руководстве делом подготовки научных работников”, которое было принято в 1925 г. Советом Народных Комиссаров СССР [*Справочник аспиранта*, 1928: 14], а также при научно-исследовательских учреждениях в соответствии с постановлением СНК УССР “Устава об аспирантуре научно -исследовательских учреждений УССР” (1929 г.) [Цдаво України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 6 т. 5. Спр. 7717. – 229 арк. – арк. 161]. Аспирантами впервые официально стали называть лиц, являющимися подготовленными к научно-педагогической деятельности. Перед ними выдвигались задачи обязательного изучения иностранного языка и общественного минимума, вместе с овладением методологии и методики исследования и теоретических основ выбранного направления науки. Этими документами фактически были заложены основы государственной системы подготовки научных кадров через аспирантуру в Украине.

С образованием института аспирантуры с 1922 г. *введено планирование* и прочно утвердились соответствующие плановые показатели по подготовке научных кадров. Со временем указанное направление выделилось в самостоятельную отрасль и стало рассматриваться в общегосударственном масштабе, начиная со второй половины 20-х годов прошлого века. Так, в 1926 г. был утвержден Пятилетний план подготовки научных работников и преподавателей высших учебных заведений Украины, в котором предусмотрены показатели приема и выпуска аспирантов в научно-исследовательских учреждениях [Цдаво України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 6 т. 1. Спр. 605. – 190 арк.– арк.185]. В частности, показатели приема в аспирантуру выросли с 113 человек в 1926 г. до 296 человек в 1929 г.

С целью всестороннего изучения социального, партийного и продуктивного состава и освобождение учебных заведений от “малополезных советской власти” элементов систематические “чистки” проводились и среди аспирантов. На аспирантов, которые были на учете в управлении науки, были заведены специальные карточки для перерегистрации, содержащие данные о национальности, родном языке, семейном положении, партийности, принадлежности к профсоюзам, социальном происхождении, материальном положении и т.д. [Цдаво України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 458. – 224 арк].

В сфере аттестации специалистов высшей квалификации реформирования начались в 1919 г. изданием декретов СНК УССР, согласно которым, как и в России, отменены научные степени, ученые звания и все, связанные с ними привилегии и преимущества, которые существовали до 1917 г [Цдаво України. Ф. 166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 1. Спр. 276. – 66 арк]. То есть, были отменены ученые степени: магистр – доктор наук, и ученые звания: приват-доцент и профессор. Однако в отличие от России, СНК УССР понимал, что ученая степень играет роль “стимула для

работников науки”, поэтому в Кодексе законов о народном образовании УССР (1922 г.) утверждено ученую степень, что определяет “высшую ученую квалификацию, и присуждается лицам, зарекомендовавшим себя научными исследованиями” [*Кодекс законов о народном просвещении УССР от 1 ноября 1922 г.*, 1922: 729]. Во исполнение этого Кодекса Наркомпрос принял “Положение об ученой степени” (1922 г.) [*О порядке присуждения ученой степени*, 1922: 23–24] и “Инструкцию по проведению Положения об ученой степени” (1922 г.), которые в 1925 г. были усовершенствованы. Согласно этим нормативно-правовым актам регламентировано процесс присуждения ученой степени, что на протяжении многих лет вперед оставалось неизменным, в частности, определены требования к претендентам, перечень отраслей наук, в том числе, педагогики (педологии), из которых присуждалась ученая степень, процедуру проведения защиты на соискание ученой степени, внедрена деятельность комиссий, которые присуждали ученую степень и т.п. Так в УССР в 1920-х гг. было начато возрождение национальной системы аттестации научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации и, в отличие от России, введено присуждение единственной в то время ученой степени – доктора наук, которое действовало до 1934 г., когда было утверждено соответствующее положение в СССР.

Выводы. Таким образом в 1919-1929-е гг. в Украине были заложены основы национальной модели подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, которая отличалась от российской отраслевой схемой и структурой, имела собственную управленческую вертикаль. Функционально и организационно она была советской с усиленной идеологизацией образовательно-духовной жизни общества, поэтому принципы самоуправления обусловили и соответствующий статус

республиканской номенклатуры, которым был Народный Комиссариат Просвещения Украины.

Осуществленный историко-педагогический анализ исследуемой проблемы на основе системно-структурного, историографического, культурологического, исторического реконструкции знания, историко- национального, историко-образовательного подходов позволил обосновать противоречивые тенденции, которые способствовали или препятствовали реализации подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации.

К первой прогрессивной группе тенденций подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации периода 1919-1929 гг. относятся следующие. В социально-политической сфере: проведение политики украинизации во всех сферах жизни и восстановления национальной культуры. В сфере высшего образования: формирование национальной системы образования; нормативно-правового обеспечения деятельности высших учебных заведений и создание нового типа высших учебных заведений – институтов народного образования. В сфере научной деятельности: основании Академии наук Украины; создание научно-исследовательских кафедр и научно-исследовательских институтов; начало развития педагогической науки и создание кафедр педагогики (педологии) и Научно-исследовательского института педагогики Украины. В сфере подготовки научных и научно-педагогических кадров через аспирантуру: принятие первых нормативно-правовых актов, регламентирующих государственную систему подготовки специалистов высшей квалификации; организационное обеспечение деятельности аспирантуры; предоставление аспирантам прав научного сотрудника; рост планов набора в аспирантуру и общей численности аспирантов. В сфере аттестации специалистов высшей квалификации нормативно-правовое обеспечение присуждения ученой степени доктора наук; утверждении перечня научных специальностей для присуждения

ученой степени; принятие требований к соискателям ученой степени и процедуры защиты диссертации.

Ко второй регрессивной группе тенденций, которые присущи процессу подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации периода 1919-1929 гг., относятся следующие. В социально-политической сфере: усиление коммунистической идеологизации образовательно-духовной жизни общества, внедрение политических преследований, массовых репрессий и физического уничтожения украинской творческой научной интеллигенции. В сфере высшего образования: ликвидация университетов, провозглашение классово-партийного принципа в подборе кадров на научную и научно-педагогическую работу. В сфере научной деятельности и аттестации специалистов высшей квалификации: создание Научного комитета при Наркомпросе УССР и комиссий по присуждению ученой степени, что послужило началом централизованного партийно-государственного механизма контроля и управления в сфере образования и науки. В сфере подготовки научных и научно-педагогических кадров через аспирантуру: введение централизованного планирования; провозглашение классово-партийного принципа в подборе кадров в аспирантуру; осуществление контроля за персональным составом аспирантов и проведение аттестаций с целью политических преследований.

Учитывая указанное выше, требует отдельного изучения вопрос о подготовке научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации в Украине в период 1930-1939 гг., что и будет предметом наших дальнейших научных поисков.

Summary

The historical experience of forming the national model of research and research pedagogical staff of higher qualification training in 1919-1929 is enlightened in the article. It differed from Russian one in field scheme and

structure, had its own managerial vertical. The historical and educational analysis of the problem under research is made on the basis of systems and structural, historiographical, cultural, historical reconstruction of knowledge, historical and national, historical and educational approaches. Main trends influencing specialists training through aspirantura (postgraduate studies) in the socio political sphere, higher education, in the sphere of scientific activities, training and attestation of research and research pedagogical staff of higher qualification are grounded.

Литература

- [1] Анохин, П.К. 1978. *Философские аспекты теории функциональной системы*. - М.
- [2] Беспалько, В.П. 1977. *Основы теории педагогических систем*. - Воронеж: ВГУ.
- [3] Горбань, А.В., Шевчук, В.О. 2012. *Становлення та розвиток системи освіти в Україні в 1920-1930-х роках* / А.В. Горбань // Гілея: науковий вісник: зб. наук. праць. - № 58.
- [4] *Инструкция по проведению положения об ученой степени* // Бюлетень Украинского Главного комитета профессионально-технического и специально-научного образования. - 1923. - №3-4.
- [5] *Історія Академії наук України 1918-1993*. - К.: Наукова думка, 1994.
- [6] Каган, М.С. 1991. *Системный подход и гуманитарное знание*. - Л.: ЛГУ.
- [7] *Кодекс законов о народном просвещении УССР от 1 ноября 1922 г.* / Собрание узаконений УССР. - 1922. - Кн. 3. Профессиональное и специально-научное образование. - № 49. - Ст. 729.
- [8] Кузьменко, М.М. 2004. *Науково-педагогічна інтелігенція в УРСР 20-30-х років: соціально-професійний статус та освітньо-кваліфікаційний рівень*. - Донецьк: НОРД-ПРЕСС, 2004.
- [9] Кульчицкий, С. 2007. *Почему он нас уничтожил. Сталин и украинский Голодомор*. - К.: ЗАО "Украинская пресс-группа".
- [10] *Научно-исследовательский институт педагогики Украинской ССР (1926 - 1976 гг.)*. - К.: Вища школа, 1976.
- [11] Lakatos, J. 1970. *History of science and its rational reconstructions // Scientific revolution*. — Cembridge.

- [12] *О порядке присуждения ученой степени* // Бюлетень Українського Главного комітета професійно-технічного і спеціально-научного образования. – 1922. – №4–6.
- [13] Осмоловська, О.Ю. 2004. *Державна політика щодо професорсько-викладацьких кадрів радянської України (1920 - 1930-ті рр.)*: Автореф. дис... канд. іст. наук: 07.00.01 / О.Ю. Осмоловська; Донец. нац. ун-т. – Донецьк.
- [14] Ряппо, Я. 1922. *Положення про науково-дослідні кафедри УРСР* / Я.Ряппо // Наука на Україні, № 1.
- [15] *Справочник аспиранта*. 1928. – М., РАНИОН.
- [16] Сухомлинська, О. В. 1994. *Витоки й засади української школи рефлексології та педології (20-ті роки)* // Педагогіка і психологія, № 3(4).
- [17] ЦДАВО України. – Ф. 166. Народний комісаріат освіти Української РСР – Оп. 8. – Спр. 440. – 186 арк.
- [18] ЦДАВО України. Ф. 166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 1. Спр. 276. – 66 арк.
- [19] ЦДАВО України. Ф. 166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 6. Спр. 7712. – 384 арк. – Арк. 90.
- [20] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 463. – 231 арк.
- [21] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 458. – 224 арк.
- [22] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 4. Спр. 236. – 130 арк.
- [23] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 451. – 634 арк.
- [24] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 4. Спр. 231. – 169 арк.
- [25] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 1206. – 113 арк.
- [26] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 6 т. 5. Спр. 7717. – 229 арк. – Арк. 161.
- [27] ЦДАВО України. Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 6 т. 1. Спр. 605. – 190 арк. – Арк.185.
- [28] ЦДАВО України. Ф.2717. Всеукраїнський комітет Всесоюзної професійної спілки правників освіти. Оп. 1. Спр. 1051.– 219 арк.

-
- [29] Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (далі - ЦДАВО України). Ф.166. Народний комісаріат освіти Української РСР. Оп. 2. Спр. 778. – 673 арк.
- [30] Чехович, В.А. 1991. *Державно-правові питання українізації в 20-х роках* / В.А.Чехович // *Минуле України: відновлені сторінки.* – К.
- [31] Юдин, Э.Г. 1978. *Системный подход и принцип деятельности.* - М.: Наука.

Aleksandra Agnieszka Rutkowska

Wydział Nauk Historycznych i Społecznych
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

***Finansowanie innowacji
warunkiem zrównoważonego rozwoju***

***Financing of innovations
as a condition for sustained development***

Key words: *innovative policy; sustained development; economy based on knowledge; research and development; innovations; financing of the innovations; return financing system; grant financing system; mixed financing system; technological credit.*

Badania naukowe pozwalają przemieniać inwestowane w nie pieniądze w wiedzę. Innowacje z kolei zamieniają wiedzę w pieniądze.

Prof. Barbara Kudrycka

Wprowadzenie

Innowacyjność i konkurencyjność gospodarek światowych opiera się na zdolności przedsiębiorstw do wytwarzania nowych produktów i usług, najczęściej powstałych w wyniku wdrożenia nowej technologii. Postawienie na zrównoważony rozwój, oparty na polityce innowacyjnej państwa, jest więc odpowiedzią Unii Europejskiej (UE) na globalizację. Przyjęta

przez rządy państw unijnych w czerwcu 2010 roku Strategia „Europa 2020” ma sprawić, że gospodarka europejska przyspieszy tempo rozwoju. Celem strategii jest osiągnięcie wzrostu gospodarczego, który będzie: po pierwsze - inteligentny, dzięki bardziej efektywnym inwestycjom w edukację, badania naukowe i innowacje, po drugie - zrównoważony, dzięki zdecydowanemu przesunięciu w kierunku gospodarki niskoemisyjnej i konkurencyjnego przemysłu, po trzecie - sprzyjający włączeniu społecznemu, ze szczególnym naciskiem na tworzenie nowych miejsc pracy i ograniczanie ubóstwa. Aby zagwarantować, że strategia ta przyniesie oczekiwane rezultaty, ustanowiono solidny i skuteczny system zarządzania gospodarczego, który ułatwi koordynowanie działań politycznych na szczeblu unijnym i krajowym [Strategia „Europa 2020”, 2013]. Ma temu służyć m.in. realizacja założeń polityki innowacyjnej państwa, zbudowanej na fundamentach finansowania innowacji.

Polityka innowacyjna jest jedną z polityk publicznych, zestawem elementów polityki gospodarczej, naukowej i technologicznej. Jej celem jest wspieranie innowacyjności gospodarki, to znaczy niesienie pomocy we wprowadzaniu nowych produktów, usług, procesów technologicznych i technik zarządzania. Głównym przedmiotem jej oddziaływania są przedsiębiorstwa i to na nich skupię uwagę w tym artykule. Celem polityki innowacyjnej jest obniżanie progu trudności podejmowania i wdrażania innowacji, zmniejszenie stopnia ryzyka i niepewności oraz pomoc w dokonaniu optymalnego wyboru dla przedsiębiorstw wprowadzających innowacje. Warto przytoczyć w tym miejscu definicje: innowacyjności, innowacyjnego rozwiązania i innowacyjnego przedsiębiorstwa, bo na nie będę się często powoływała w artykule. Tak więc innowacyjność jest to wdrożenie nowości do praktyki gospodarczej: nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do produktu, towaru lub usługi, procesu, marketingu lub organizacji. Innowacyjne rozwiązanie może być wynikiem własnej działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstwa, współpracy z innymi przedsiębiorstwami i instytucjami lub zakupu wiedzy w postaci niematerialnej lub materialnej. Przedsiębiorstwem innowacyjnym jest

take przedsiębiorstwo, w którym w przyjętym okresie obserwacji dokonano znaczącej zmiany noszącej znamiona innowacji. Zgodnie z powyższą definicją, nie jest przedsiębiorstwem innowacyjnym takie, które dysponuje wysoką technologią i sprzedaje ją innym przedsiębiorstwom, ale nie rozwija jej [Stawasz, 2011: 198-199]. Pojęcie innowacji pochodzi z języka łacińskiego: *innovare* czyli tworzenie czegoś nowego. Wprowadził je do nauk ekonomicznych Joseph Alois Schumpeter, jeden z największych ekonomistów XX wieku. W artykule posłużę się definicją prof. Ewy Okoń-Horodyńskiej, według której „innowacja jest procesem polegającym na przekształceniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzenie ich do praktycznego zastosowania”. Nowe idee są zwykle wynikiem prowadzonych badań samodzielnie lub we współpracy z wyższymi uczelniami, a ich wprowadzenie do gospodarki wymaga wsparcia w postaci finansowania zewnętrznego: publicznego lub prywatnego. To będzie przedmiotem moich dalszych rozważań, gdyż zgodnie ze znaną sentencją łacińską *pecunia* pochodzące z UE, budżetu państwa czy samorządów *non olet*, wręcz przeciwnie – mogą być zbawienne dla przekształcenia polskiej gospodarki w gospodarkę intensywną, opartą na wiedzy i innowacjach.

Finansowanie innowacji warunkiem zrównoważonego rozwoju

Polityka innowacyjna kładzie również nacisk na środowisko, w którym działają innowacyjne firmy. Środowisko to jest dla przedsiębiorstw, zwłaszcza mikro, małych i średnich, ważnym źródłem informacji technicznych oraz zasobów niezbędnych dla innowacji. Polityka innowacyjna opiera się na przekonaniu, że badania i rozwój oraz innowacje są niezbędne do wypracowania inteligentnego i zrównoważonego rozwoju - w celu wydobycia Europy z obecnego kryzysu. Badania naukowe i innowacje mają przynieść rozwiązania, które pozwolą stawić czoła wyzwaniom, takim jak: bezpieczeństwo energetyczne, zmiany klimatu, degradacja środowiska, zagrożenie wykluczeniem słabszych grup społecznych, starzenie się populacji, globalne zagrożenia dla zdrowia publicznego czy sytuacja demograficzna. Finansowanie innowacji jest zatem warunkiem transferu projektów

badawczych z nauki do gospodarki. UE dysponuje obecnie pięcioma kluczowymi instrumentami wspierania badań naukowych i innowacji. Należą do nich: *Program ramowy badań naukowych*, *Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji*, fundusze strukturalne i fundusze spójności w ramach polityki spójności, *Europejski fundusz rolny na rzecz rozwoju obszarów wiejskich* i *Europejski fundusz rybacki* w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich i wspólnej polityki rybackiej. Pomimo tego wykorzystanie wyników prac badawczo-rozwojowych (B+R) jest w polskiej gospodarce wciąż niewielkie. Dlatego też tak ważne jest zwiększenie podaży nowych, innowacyjnych rozwiązań: produktowych, usługowych, procesowych, technologicznych, organizacyjnych, marketingowych i innych. W ostatnich latach Polska przeżywa pod tym względem intensywny rozwój. Dzieje się tak dzięki środkom unijnym, rządowym oraz pochodzącym z innych źródeł publicznych. Modernizują się laboratoria badawcze, poprawia się infrastruktura IT nauki, a transfer technologii z nauki do biznesu przestaje być wyłącznie teorią wygłaszaną wyłącznie podczas konferencji naukowych. Jednak bez premii i zachęt ze strony Komisji Europejskiej, rządu i samorządów ten ruch w stronę gospodarki opartej na wiedzy nie byłby możliwy. Przedsiębiorcy w Polsce, zwłaszcza mikro, mali i średni, są bowiem zbyt zajęci walką o to co przyniesie kolejny dzień. W tej sytuacji zadaniem rządzących jest spojrzeć dalej i szerzej, a potem wskazać przedsiębiorcom kierunek, w jakim powinni pójść, jakie działania podejmować, żeby podjęte przez nich ryzyko zmiany pozwoliło na skok rozwojowy i znalezienie się o epokę dalej – w innowacyjnej gospodarce, opartej na badaniach, wiedzy, patentach, a przede wszystkim – na zupełnie innych rynkach z udziałem dużo większej liczby aktorów.

W obecnej perspektywie finansowej identyfikuję trzy modele finansowania innowacji:

1) model dotacyjny – przykładem mogą być działania: *1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG) pn. Wsparcie na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenie wyników tych prac* oraz *4.4 POIG pn. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*,

2) model mieszany – na przykładzie działania 4.3 POIG pn. *Kredyt technologiczny*,

3) model zwrotny – nie odnajdujemy go w POIG, lecz w innym *Siódmym Programie Ramowym Badań i Rozwoju Technologicznego na lata 2007-2013 (7PR)*.

Finansowanie innowacji: model dotacyjny

Jako pierwszy zaprezentuję model tzw. dotacyjny, czyli oparty na dystrybucji do przedsiębiorstw bezzwrotnych dotacji unijnych. Omówię go na przykładzie dwóch działań: 1.4-4.1 POIG pn. *Wsparcie na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenie wyników tych prac* oraz 4.4 POIG pn. *Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*.

Pierwsze z nich składało się z dwóch etapów:

1) etap pierwszy (1.4): dotacje na projekty badawczo-rozwojowe, wsparcie projektów obejmujących przedsięwzięcia techniczne, technologiczne lub organizacyjne (badania przemysłowe i prace rozwojowe) prowadzone przez przedsiębiorców (samodzielnie lub we współpracy z jednostkami naukowymi) do momentu stworzenia prototypu,

2) etap drugi (4.1): dotacje na przygotowanie do wdrożenia i wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych, finansowanych z tzw. *Inicjatywy Technologicznej*, poprzez inwestycje (zakup środków trwałych lub/i wartości niematerialnych i prawnych) konieczne do wdrożenia wyników prac badawczo-rozwojowych, realizowanych w ramach I etapu.

Natomiast drugie z wymienionych przeze mnie działań (4.4) oferowało dotacje dla przedsiębiorców produkcyjnych i usługowych planujących inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym. Kryteria mówią o zastosowaniu rozwiązań nowych, stosowanych w świecie nie dłużej niż trzy lata (preferowany okres: nie dłużej niż rok). Tu można było zakupić maszyny i urządzenia z już wdrożoną nową technologią [*Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka na lata 2007 – 2013*].

Model dotacyjny cieszył się największą popularnością wśród przedsiębiorców i z pewnością za takim optowaliby również w kolejnych latach. Jednak sprawia on, że fundusz dotacyjny szybko się wyczerpuje i nie tworzy wartości dodanej. Zatem zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej powinniśmy powoli od niego odchodzić w kierunku modelu tzw. zwrotnego. Na etapie przejściowym rekomenduję wdrożenie modelu mieszanego, który warto omówić, gdyż sprawdził się w działaniu pilotażowym w obecnej perspektywie finansowej.

Finansowanie innowacji: model mieszany

W przywoływanym już przeze mnie *Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka* pilotażowo zostało wprowadzone także inne działanie tzw.4.3 pn. *Kredyt technologiczny*. Nowy instrument finansowania innowacji pod nazwą kredyt technologiczny zalicza się, zgodnie z przyjętą przeze mnie typologią, do modeli mieszanych finansowania innowacji (zwrotny kredyt połączony z bezzwrotną dotacją). Instrument ten cieszył się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców, choć kryteria programu nie były łatwe do spełnienia. Wdrażane przez przedsiębiorców projekty inwestycyjne wymagały zastosowania nowej technologii w postaci prawa własności przemysłowej lub usługi badawczo-rozwojowej, która umożliwiłaby wytwarzanie nowych lub znacząco ulepszonych towarów, procesów lub usług i dodatkowo nie była stosowana w świecie dłużej niż pięć lat. Jednak przedsiębiorcy uznali ten instrument za najbardziej przez nich znany i taki, który co do zasady powinien być kontynuowany po 2013 roku, jak wynika z *Badania przedsiębiorców na temat zainteresowania unijnymi instrumentami zwrotnymi w Polsce*, przeprowadzonego w okresie od kwietnia do czerwca 2013 roku przez Krajowy Punkt Kontaktowy jednego z programów badawczych UE, jakim jest *Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji 2007-2013*.

Kredyt technologiczny to instrument finansowy, który zmieniał się na przestrzeni ostatnich lat. Funkcjonuje on od 2005 roku. W latach 2005-2008 wsparcie dla komercjalizacji nowych technologii udzielane było ze

środków budżetu państwa, a podmiotem udzielającym kredytów i dokonującym umorzeń był bank państwowy: Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). Wpisanie kredytu technologicznego do *Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka* pozwoliło znacznie zwiększyć skalę wykorzystania środków publicznych, przeznaczonych na finansowanie nowych technologii. Włączenie do systemu banków komercyjnych spowodowało efekt skali, polegający na zaangażowaniu w program już nie tylko środków publicznych, ale powiększenie ich o środki sektora bankowego na udzielanie kredytów technologicznych. W latach 2007 - 2013 wsparcie uzyskało ponad 680 projektów na kwotę ponad 1,8 mld złotych, a akcja kredytowa wygenerowana dotychczas dzięki inwestycjom technologicznym to ponad 2,4 mld złotych.

Kredyt technologiczny to instrument adresowany do małych i średnich przedsiębiorstw, które chciały się rozwijać i wdrażać innowacyjne rozwiązania technologiczne. Udostępniany był na warunkach rynkowych przez osiemnaście banków komercyjnych współpracujących z BGK, który udzielał przedsiębiorcom bezzwrotnej dotacji w formie premii technologicznej. Kredyt mógł być przeznaczony na realizację tzw. inwestycji technologicznych. Z technicznego punktu widzenia dotacja w działaniu 4.3 *Kredyt technologiczny* POIG to spłata części kapitału zaciągniętego kredytu. Beneficjentem pomocy mogły być podmioty gospodarcze mające siedzibę (osoby fizyczne - miejsce zamieszkania) na terenie Polski i spełniające kryteria mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy oraz posiadające zdolność kredytową. Udzielanie kredytu technologicznego i premii regulowały odpowiednie przepisy, przede wszystkim *Ustawa z dnia 30 maja 2008 roku o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*. Ustawa pozwoliła na finansowanie wdrażania jedynie najnowszych rozwiązań: technologia nie mogła być stosowana na świecie dłużej niż pięć lat. Co ważne, nowość technologii musiała być potwierdzona w opinii wydanej przez odpowiednią jednostkę badawczo-naukową. Kredytem technologicznym można było sfinansować maksymalnie 75 proc. kosztów kwalifikowalnych inwestycji. Wsparcie z UE i budżetu państwa stanowiła premia technologiczna,

której wysokość zależała od wielkości przedsiębiorstwa oraz od województwa, w którym zlokalizowana była inwestycja. Dla inwestorów było istotne, że wielkość premii uzależniono od lokalizacji inwestycji, a nie od siedziby wnioskodawcy. Kwota premii wynosiła odpowiednio: 70 proc., 60 proc., 50 proc. lub 40 proc. kwoty kosztów kwalifikowanych, ale nie więcej niż 4 mln złotych. BGK wypłacał premię do banku kredytującego: jednorazowo, po zakończeniu inwestycji technologicznej.

Ten instrument finansowania innowacji łączy w sobie trzy źródła finansowania inwestycji: środki prywatne przedsiębiorcy, kredyt bankowy oraz bezzwrotną dotację publiczną. Występuje tu klasyczny efekt dźwigni - wraz z uruchomieniem środków publicznych na realizację projektu wzrasta również zaangażowanie sektora prywatnego w ich finansowanie. Jest to efekt bardzo pożądany z punktu widzenia interwencji funduszy strukturalnych UE.

Finansowanie innowacji: model zwrotny

Model zwrotny finansowania innowacji dostępny był w *Siódmym Programie Ramowym Badań i Rozwoju Technologicznego UE na lata 2007–2013 (7PR)*. W ramach tego programu m.in. instytucje finansowe mogły projektować nowe instrumenty finansowe, zwłaszcza dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tak też się stało, w efekcie czego w najbliższym czasie krajowe instytucje finansowe uruchomią łącznie 787 mln złotych dla polskich przedsiębiorców. Pozyskały na ten cel wsparcie Komisji Europejskiej i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Z instrumentów zwrotnych w ramach oferty kredytowej i leasingowej, w ciągu najbliższych dwóch lat, ma szansę skorzystać tysiąc polskich firm. Doświadczenia obecnego programu będą też podstawą opracowania instrumentów zwrotnych w nowej perspektywie finansowej.

Jest to największy z programów ramowych UE i jednocześnie największy (54 mld euro) mechanizm finansowania badań naukowych i transferu technologicznego w Europie. W ramach 7PR, obok dotacji, uruchomiono także specjalne instrumenty wsparcia sektora innowacyjnego w zakresie

dostępu do finansowania zewnętrznego. W Polsce za realizację tego programu odpowiada Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Dzięki wspólnym działaniom instytucji unijnych, polskiego rządu i rynku finansowego oferta finansowa dla polskich innowacyjnych przedsiębiorców rozwija się: powstają i będą powstawały nowe instrumenty zwrotne. Jest to szczególnie ważne w obecnej sytuacji, kiedy wyczerpały się dotacje bezzwrotne, a na nowe konkursy trzeba będzie realnie poczekać do 2015 roku.

Do instrumentów opartych na modelu zwrotnym zalicza się jeszcze jeden pilotażowy program gwarancyjny (gwarancje bezpośrednie i regwarrantje), wspierający finansowanie działalności badawczo-rozwojowej i/lub finansowanie innowacyjnych mikro, małych i średnich firm. Jest to wspólna inicjatywa Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Komisji Europejskiej. Stanowi on element istniejącego tzw. *Finansowego Instrumentu Podziału Ryzyka*, którym zarządza Europejski Bank Inwestycyjny. W ramach tego programu Europejski Fundusz Inwestycyjny zapewnia gwarancje dla banków i instytucji leasingowych, udzielających finansowania mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom. Program ten udostępniony został czterdziestu jeden państwom (UE oraz stowarzyszonym). Gwarancje UE dostępne są dla instytucji finansowych zarejestrowanych i działających na terenie tych państw. Aktualnie w programie bierze udział jedenaście państw i szesnastu pośredników finansowych. W programie nie ma alokacji krajowych, czyli kandydaci na pośredników ze wszystkich państw uczestniczących w programie konkurują o środki z tego samego budżetu i w trybie ciągłym. Instytucje, które zaproponują najciekawsze projekty, uzyskują akceptację Komisji Europejskiej oraz Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego i będą mogły wykorzystać środki do rozwoju aktywności rynkowej. Polskie instytucje finansowe należą do grupy pierwszych w Europie pośredników finansowych tego programu. Jednocześnie Polska zajęła obok Włoch czołowe miejsce w grupie państw o największej liczbie pośredników finansowych programu. Celem finansowania są inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne i/lub kapitał obrotowy (nieodnawialny). Przedsiębiorcy

będą mogli oczekiwać wsparcia w walucie krajowej lub w euro o równowartości od 25 tys. do 7,5 mln euro na okres od dwóch do siedmiu lat.

Dzięki unijnej gwarancji instytucje finansowe wprowadzają preferencyjne warunki dotyczące kwoty kredytu, okresu kredytowania i zabezpieczeń. W ramach realizowanego programu niższe jest także oprocentowanie kredytu. Tym samym polscy przedsiębiorcy mogą skorzystać z atrakcyjnej oferty przeznaczonej na finansowanie rozwoju i zwiększenie swoich przewag konkurencyjnych. W razie niewypłacalności, gwarancja unijna pokrywa 50 proc. niespłaconej części każdego kredytu. Gwarancja ta obejmuje kapitał i odsetki. Z oferty programu w Polsce będą mogli korzystać także nowopowstali przedsiębiorcy.

Przedsiębiorca planujący skorzystać z oferty finansowej w ramach programu musi spełnić co najmniej jedno z dziesięciu poniższych kryteriów:

1) zamierza wykorzystać kredyt na inwestycję związaną z produkcją lub rozwojem produktów, procesów i/lub usług, które są innowacyjne i w których istnieje ryzyko technologicznego lub przemysłowego niepowodzenia wykazanego w biznesplanie,

2) jest *szybko rosnącą* firmą zorientowaną na B+R i/lub innowacje: w okresie trzech ostatnich lat średnioroczny wzrost zatrudnienia lub przychodów był większy niż 20 proc., przy czym na początku okresu obliczeniowego firma musi zatrudniać dziesięciu lub więcej pracowników,

3) certyfikowany księgowy wykazał w ostatnim sprawozdaniu finansowym, że wydatki/inwestycje na B+R i/lub innowacje wyniosły przynajmniej 20 proc. wartości kredytu,

4) w biznesplanie wykazał, że zamierza przeznaczyć w kolejnych dwudziestu czterech miesiącach kwotę równą co najmniej 90 proc. kwoty kredytu na wydatki/inwestycje związane z B+R i/lub innowacjami,

5) otrzymał w ciągu ostatnich dwudziestu czterech miesięcy grant, kredyt, gwarancję z europejskich programów wspierających B+R i/lub innowacje (np. 7 PR) lub z krajowych programów wspierających badania i/lub innowacje,

- 6) otrzymał nagrodę z zakresu innowacyjności w ciągu ostatnich dwudziestu czterech miesięcy,
 - 7) zarejestrował przynajmniej jeden patent w ciągu ostatnich dwudziestu czterech miesięcy,
 - 8) otrzymał wsparcie kapitałowe z funduszu venture capital ukierunkowanego na innowacje: nauki przyrodnicze (life science)/czysta energia/technologie,
 - 9) w momencie podpisania umowy kredytowej jest zarejestrowany na terenie parku naukowego, technologicznego i/lub innowacyjnego,
 - 10) w okresie ostatnich dwudziestu czterech miesięcy skorzystał ze zwolnienia podatkowego związanego z inwestycją w B+R i/lub innowację.
- Co ważne, przedsiębiorca taki może skorzystać więcej niż raz z wsparcia programu. To duża szansa dla polskiej gospodarki.

Wnioski i rekomendacje

Projekty z zakresu badań i rozwoju, jako że są obarczone dużym ryzykiem, powinny nadal być finansowane w naszym kraju w modelu tzw. dotacyjnym. Według raportu pn. *Przedsiębiorcy w Polsce. Fakty, liczby przykłady*, opublikowanego w grudniu 2012 roku przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych LEWIATAN, w Polsce ok. 60 proc. nakładów na badania i rozwój pochodzi z bezzwrotnych dotacji w ramach funduszy publicznych: krajowych i unijnych. Pomimo tych zachęt sektor ten nie wykazuje dużej dynamiki wzrostu, a całość nakładów na B+R to zaledwie 0,74 proc. PKB (*Przedsiębiorcy w Polsce. Fakty, liczby przykłady 2012*). Zatem przejście na model finansowania zwrotnego lub mieszanego na etapie prac badawczych w obecnej sytuacji mogłoby być hamulcem i tak powolnego już tempa wzrostu tego sektora, co nie jest zjawiskiem pożądanym. Jednak pomoc bezzwrotna dla firm powinna być skierowana na przemysłane działania, ściśle związane z realizacją przez państwo polityki innowacyjnej, generujące nowe produkty i usługi o istotnym znaczeniu dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Wspierane powinny być projekty obarczone najwyższym ryzykiem, jednak takie, które jeśli się

powiodą, spowodują skok rozwojowy i przemiany strukturalne w gospodarce. I nie myślę tu tylko o nowych projektach tygrysów biznesu, ale także o mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, które taki skok rozwojowy mogą najszybciej osiągnąć, jeśli opracują unikalny w skali europejskiej czy światowej wynalazek. Jestem natomiast przeciwna dotowaniu projektów zachowawczych, o niskiej innowacyjności, nie przynoszących gospodarce większych korzyści, stworzonych tylko i wyłącznie po to, żeby sięgnąć po bezzwrotną dotację.

Uważam także, że Polska nie jest jeszcze gotowa na to, żeby wstrzymać strumień finansowania dotacyjnego dla wyższych uczelni. Jednak działania rządu powinny zmierzać do wzmocnienia potencjału badawczego szkół wyższych i ich specjalizacji jako partnerów przedsiębiorstw w określonych branżach: inne zadania trzeba postawić uniwersytetom, inne szkołom zawodowym, jeszcze inne szkołom artystycznym. W mojej opinii najlepiej udało się w Polsce zaplanować zadania ukierunkowane na rozwój potencjału szkół technicznych, ale to nie rozwiązuje problemu całego sektora nauki. Dlatego też sądzę, że z modeli mieszanych w nowej perspektywie finansowej zaczną powoli korzystać instytuty naukowe najlepiej rozwinięte, zlokalizowane na politechnikach, które będą osiągać największe zyski.

Model mieszany, oparty na sprawdzonej konstrukcji kredytu technologicznego, polegający na połączeniu zwrotnego kredytu z bezzwrotną dotacją, jest dopasowany do finansowania najbardziej ryzykownych projektów wdrażanych przez przedsiębiorców. Powinien być przede wszystkim skierowany na wdrażanie w gospodarce wyników prac B+R, czyli projektów unikalnych w skali świata czy Europy.

Natomiast na modelu zwrotnym powinno być oparte finansowanie innowacyjnych firm oraz innowacyjnych w skali firmy czy regionu projektów, polegających na usprawnieniu procesów: produkcyjnych, sprzedażowych, organizacyjnych, marketingowych.

O tym czy dany instrument finansowy sprawdza się czy też nie, decydują ostatecznie nie instytucje go udzielające, lecz sami przedsiębiorcy. Na koniec posłużę się wynikami *Badania przedsiębiorców na temat zaintereso-*

wania unijnymi instrumentami zwrotnymi w Polsce, przeprowadzonego przez Krajowy Punkt Kontaktowy Programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji 2007 – 2013 w okresie od kwietnia do czerwca 2013 roku. Wynika z niego, że zdaniem mikro, małych i średnich przedsiębiorców z terenu całej Polski, w nowej perspektywie finansowej powinny być przede wszystkim kontynuowane trzy najbardziej popularne instrumenty inżynierii finansowej, takie jak (w kolejności): *Kredyt technologiczny, JEREMIE, Program CIP – Komponent: Instrumenty finansowe dla MŚP*. Na czwartym miejscu przedsiębiorcy wymienili *Program Operacyjny Rozwoju Polski Wschodniej*. Wśród mniej pożądanых znalazły się: *Krajowy Fundusz Kapitałowy, JESSICA, 7 Program Ramowy – Instrument RSFF, JOSEFIN* i na końcu listy: *PROGRESS*. W ramach badania przedsiębiorcy wskazali także cechy, jakie decydują o tym, że dany instrument jest wysoko oceniany, a inny się w ich ocenie nie sprawdza. Za najkorzystniejszą cechę instrumentów zwrotnych przedsiębiorcy uznali lepsze warunki kredytowania, zaś w następnej kolejności: preferencyjne gwarancje, poręczenia. Do mniej istotnych cech zaliczyli niską marżę kredytową oraz ułatwienie finansowania projektów innowacyjnych [*Badanie przedsiębiorców na temat zainteresowania unijnymi instrumentami zwrotnymi w Polsce 2013*].

Badania naukowe pozwalają przemieniać inwestowane w nie pieniądze w wiedzę. Innowacje z kolei zamieniają wiedzę w pieniądze. W Polsce naukowcy dotychczas skoncentrowani byli na odpowiadaniu na to pierwsze wyzwanie. Czas by zaczęli skupiać się na realizacji drugiego.

Dziś polska nauka dynamicznie się zmienia. Dzięki inwestycjom w infrastrukturę dysponujemy już zapleczem badawczym na światowym poziomie, a dzięki rozwijanej kulturze grantowej fundusze trafiają do najlepszych naukowców, realizujących ambitne i nieprzeciętne projekty – twierdzi prof. Barbara Kudrycka [Gryzik, Knapińska, 2012: 3]. Zatem zrównoważony rozwój naszego kraju zależy od tego, jak dobra będzie współpraca nauki i przemysłu, a także od tego, czy innowacyjne badania, prowadzone przez naukowców, znajdą zastosowanie w biznesie, czy stworzymy odpowiednie modele finansowania wspierające proces komercjalizacji innowacyjnych

projektów i przedsięwzięć, zwłaszcza z zakresu B+R i czy skorzysta na tym polska gospodarka. To, moim zdaniem, jedno z istotnych wyzwań zrównoważonego rozwoju naszego kraju w najbliższych latach.

Summary

The article points to the financing of innovations as a key direction of the country's innovation policy, being one of the essential challenges for the sustained development of our country. The aim of the article is to discuss and compare three models of financing of innovations applied in the Polish economy in the present financial perspective 2007-2013: grants, mixed and return. Two programmes addressed to the entrepreneurs have been analysed: Innovative Economy 2007-2013 Operational Programme and The Seventh Framework Programme for Research and Technological Development 2007-2013. Due to the guidelines of the European Committee related to the recommended departure from the grant models for the return models, the article shows the recommendation of the use of the mixed model in the transition period, modelled on the instrument of technological credit (a return credit combined with irreclaimable grant).

Literatura

- [1] *Badanie przedsiębiorców na temat zainteresowania unijnymi instrumentami zwrotnymi w Polsce*, Krajowy Punkt Kontaktowy Programu ramowego na rzecz konkurencyjności i innowacji 2007-2013, Warszawa 2013.
- [2] *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, <https://www.poig.gov.pl/Dokumenty/Strony/Dokumenty.aspx>, (28.X.2013).
- [3] *Przedsiębiorcy w Polsce. Fakty, liczby przykłady*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych LEWIATAN, Warszawa 2012.
- [4] *Siódmy Program Ramowy Badań i Rozwoju Technologicznego na lata 2007-2013*, http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/i23022_pl.htm, (28 X 2013).
- [5] Stawasz, E. 2011. *Polityka innowacyjna*, [w:] *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć pod red. K. B. Matusiaka*, PARP, Warszawa.

-
- [6] *Strategia Europa 2020*, http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm, (28 X 2013).
- [7] *Zarządzanie projektami badawczo-rozwojowymi w sektorze nauki*, red. A. Gryzik, A. Knapińska, Ośrodek Przetwarzania Informacji – Instytut Badawczy, Warszawa 2012.

Michał Staniszewski, Andrzej Polański

Politechnika Śląska w Gliwicach

***Metody przetwarzania spektroskopii
rezonansu magnetycznego
skutecznym narzędziem diagnostycznym***

***Preprocessing techniques of magnetic resonance
spectroscopy as a effective diagnostic tool***

Key words: *magnetic resonanse spectroscopy, diagnostic tool, preprocessing techniques*

Wprowadzenie

Zdrowie i medycyna są dziedzinami najbardziej kluczowymi, w momencie kiedy niektóre choroby pojawiają się, a inne, niezwykłe od dziesięcioleci, w dalszym ciągu zbierają swoje żniwo, liczone w tysiącach ofiar. Jedną z najcięższych chorób dzisiejszych czasów jest nowotwór. Podstawą skutecznego leczenia nowotworów jest szybka diagnostyka, która opiera się na badaniach mających na celu rozpoznanie chorób. Do jednej z metod zalicza się obrazowanie oraz spektroskopia rezonansu magnetycznego. Główną zaletą tej metody polega na tym, że jest bezinwazyjna i nie wymaga ingerencji chirurgicznej. O ile obrazowanie rezonansu magnetycznego potrafi zlokalizować potencjalny nowotwór to spektroskopia rezonansu magnetycznego daje szczegółowe informacje na temat składu biochemicz-

nego poszczególnych metabolitów. Aparaty rezonansu magnetycznego są stosowane w szpitalach na terenie całego Województwa Śląskiego, więc nie stoi na przeszkodzie by opracować oprogramowanie będące alternatywą dla komercyjnych. Dostarczy to narzędzie, dzięki któremu lekarze i naukowcy będą mogli jeszcze skuteczniej diagnozować nowotwory. Prowadzone badania są ściśle związane z diagnostyką obrazową i obrazowaniem medycznym wykorzystującym jądrowy rezonans magnetyczny NMR oraz spektroskopię, czyli analizę widm NMR. Obrazowanie medyczne oraz spektroskopia NMR jest jednym z zagadnień, które wchodzi w skład inżynierii biomedycznej a tym samym zawiera się w jednym z kluczowych obszarów technologicznych „Technologie medyczne (ochrona zdrowia)” oraz grupie technologii składowej „technologie inżynierii medycznej” zawartej w programie rozwoju Województwa Śląskiego. Tym samym ma niebagatelny wpływ na życie oraz na jakość życia społeczeństwa [*Strategia rozwoju województwa śląskiego „Śląskiego 2020”, 2010*].

Techniki diagnostyczne oparte na rezonansie magnetycznym w odróżnieniu od innych metod stosowanych w medycynie (np. promieni rentgenowskich czy też biopsji) są całkowicie nieinwazyjne oraz nieszkodliwe dla ludzkiego organizmu. NMR jest zjawiskiem bazującym na magnetycznych właściwościach jąder atomowych, które pod wpływem szybkich zmian pola magnetycznego mogą pochłaniać i rejestrować energię elektromagnetyczną. Magnetyczny rezonans jest często stosowany dla jąder atomowych wodoru (choć nie tylko), które są obecne w cząsteczkach wody. Prawie w każdej tkance ludzkiego organizmu można zaobserwować cząsteczkę wody, jednak w różnych proporcjach. Taka właściwość daje możliwość rejestracji zmian sygnału rezonansowego pochodzącego od atomu wodoru.

Prace badawcze nad poprawą jakości technik przetwarzania końcowego spektroskopii rezonansu magnetycznego polegają na analizie i modyfikowaniu procesów, technik i metod działania, które prowadzą do zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów. Obrazowanie medyczne oraz spektroskopia rezonansu magnetycznego to grupa badań na pograniczu radio-

logii i medycyny nuklearnej, przy zastosowaniu nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązaniach technicznych i informatycznych.

Prof. Jan Lubiński, reprezentujący Polską Platformę Technologiczną Innowacyjnej Medycyny Pomorskiego Uniwersytetu Medycznego w Szczecinie podczas posiedzenia sejmowej komisji innowacyjności i nowoczesnych technologii przedstawił wyniki badań OBOP, które wykazały, że 65 proc. Polaków uważa medycynę i opracowywanie nowych leków za najważniejszy obszar badań. 82 proc. ankietowanych chce, żeby rząd wspierał pozytywnie nowe terapie.

Modelowanie sygnału spektroskopii rezonansu magnetycznego

Metody oparte na magnetycznym rezonansie jądrowym są obecnie szeroko stosowane jako techniki badawcze oraz diagnostyczne w chemii oraz medycynie. Do jednych z głównych zastosowań należy identyfikacja leków, szczepionek oraz określenie ich czystości. Techniki NMR są bardzo dokładne i precyzyjne przez co może być stosowane jak standardowa chromatografia z tą różnicą, że nie jest potrzebna żadna dodatkowa obróbka chemiczna oraz użycie wzorców.

NMR jest fizyczną podstawą do dwóch głównych metod stosowanych w dzisiejszej diagnostyce: obrazowania rezonansu magnetycznego (ang. *Magnetic Resonance Imaging*, w skrócie MRI) oraz spektroskopii rezonansu magnetycznego (ang. *Magnetic Resonance Spectroscopy*, w skrócie MRS). Pierwsza z metod, MRI, daje szczegółową wizualizację wewnętrznej struktury w postaci przekrojów a nawet obrazu trójwymiarowemu, dzięki której w medycynie można odróżnić tkankę patologiczną od zdrowej, natomiast MRS jest w stanie określić dokładny skład biochemiczny badanego fragmentu. Główna różnica polega na tym, iż MRI pomaga w głównej mierze w zlokalizowaniu tkanki nowotworowej w ludzkim organizmie, podczas gdy MRS potrafi stwierdzić jak bardzo agresywna jest badana tkanka nowotworowa.

Sygnał rejestrowany na cewce odbiornika współczesnych skanerów NMR jest nazywany zanikiem swobodnej precesji (ang. *Free Induction De-*

caj, w skrócie FID) i zawiera wszystkie częstotliwości rezonansowe jąder próbek. Wynikowy sygnał NMR jest zbudowany z dwóch części – rzeczywistej oraz urojonej FID, który pochodzi odpowiednio z komponenty x i y wektora magnetyzacji, który obraca się wokół osi z . W tym przypadku notacja zespolona została użyta w celu matematycznego opisu sygnału. Część rzeczywista oraz urojona FID zależy od siebie jak sinus i cosinus z uwagi na obracający się wzdłuż osi z wektor magnetyzacji M . FID jest opisany przez 4 główne parametry – sygnał zanika eksponencjalnie zgodnie ze stałą czasową nazywaną czasem relaksacji T_2 , ma amplitudę A , częstotliwość oscylacji oraz początkową fazę, która odpowiada pozycji wektora M na samym początku [Gunther, 1992].

FID jest reprezentacją sygnału w dziedzinie czasu. Dla pojedynczego protonu sygnał będzie się składał z pojedynczej sinusoidy, opisanej przez parametry podane wcześniej, która zanika w czasie z konkretną częstotliwością odpowiadającą przesunięciu chemicznemu danego protonu. W przypadku pojedynczego protonu problem wydaje się być trywialny, jednak jeżeli w sygnale dostrzegamy protony z różnym przesunięciem chemicznym to wtedy FID składa się z sumy zanikających sinusoid, które mają różne amplitudy i częstotliwości, co w rezultacie wpływa na niezwykłość wyniku. Aby zmierzyć się z tym problemem zostało zaproponowane alternatywne spojrzenie na sygnał NMR. Zamiast odczytywania danych zawartych w sygnale FID tworzy się widmo reprezentujące komponenty w sygnale jako funkcja częstotliwości. Konwersja danych z FID w dziedzinie czasu na widmo w dziedzinie częstotliwości odbywa się za pomocą matematycznej operacji zwanej transformacją Fouriera (ang. *Fourier Transformation*, w skrócie FT). FT używane w tym przypadku odpowiada korelacji pomiędzy jedną funkcją w dziedzinie czasu oraz kolejną w dziedzinie częstotliwości. Dzięki tej operacji FID jest dekomponowany na pojedyncze oscylujące komponenty a w rezultacie można otrzymać widmo, na którym komponenty mają odpowiadające wartości amplitud i pozycji na osi częstotliwości.

Model FID może zostać uzyskany dzięki zastosowaniu metody rozkładu według wartości osobliwych (ang. *Singular Value Decomposition*, w skrócie SVD) opartej na danych ułożonych w postaci macierzy Hankela. Dzięki temu rozkładowi można otrzymać parametry opisujące każdą składową sygnału. [Pijnappel, Van Den Boogaart, de Beer, Van Ormondt, 1992: 122-134].

Techniki przetwarzania sygnału

Wskutek licznych ograniczeń wynikających z niedoskonałości skanera NMR, jakość danych jest bardzo często niewystarczająca do dalszej analizy. W przypadku użycia danych jako narzędzia diagnostycznego konieczne jest wprowadzenie kilku technik, które są nazywane technikami przetwarzania wstępnego (ang. *pre-processing techniques*, jeżeli przetwarzanie jest rozumiane jako analiza sygnału cyfrowego, komputerowego) lub przetwarzania końcowego (ang. *post-processing techniques*, w przypadku rozumienia przetwarzania jako samego badania NMR), gdzie oba nazewnictwa są stosowane zamiennie. Niska wartość współczynnika sygnał do szumu (ang. *signal to noise ratio*, w skrócie SNR), której powodem są liczne ograniczenia procedury pomiarowej, takie jak niski poziom stężenia metabolitów, ograniczony czas pomiaru, czy nawet poruszanie się pacjenta w skanerze, powodują analizę danych trudniejszą. Stąd też zastosowanie metod przetwarzania, które są dostosowane do przyczyn powstawania niedoskonałości i wykonywane po zakończeniu pomiaru.

Część z metod jest już dostępna w skanerach, jednak w dalszym ciągu konieczne jest numeryczne poprawienie jakości sygnału. W przypadku MRS przetwarzanie sygnału odbywa się zarówno po stronie FID, w dziedzinie czasu, jak również na widmie, po transformacji Fouriera z uwagi na fakt, iż transformacja Fouriera może zostać zastosowana w obu kierunkach. Oznacza to, że również widmo może zostać przekształcone do FID bez straty informacji. Należy pamiętać, iż nie zawsze należy stosować wszystkie metody przetwarzania, dlatego wcześniej analizuje się sygnał pod kątem występowania zakłóceń [Jiru, 2008: 202-217].

Kształt widma widoczny w widmie po zastosowaniu transformacji Fouriera może okazać się różny od tego oczekiwanego. Początek sygnału FID, a będąc bardziej precyzyjnym początkowy punkt sinusoidy FID w domenie czasu jest nazywany fazą lub przesunięciem fazowym, która wpływa bezpośrednio na kształt widma. Błąd w fazie, który zaburza ostateczny wynik wpływa na wszystkie możliwe kąty, również pomiędzy częścią absorpcyjną a dyspersyjną FID. Aby uzyskać pożądaną fazę równą 0 stopni po transformacji Fouriera, sygnał musi zostać skorygowany. Jak to już zostało wspomniane surowy sygnał składa się z części rzeczywistej oraz części urojonej dla każdego punktu w dziedzinie czasu lub dziedzinie częstotliwości. W idealnym przypadku, w momencie braku błędu w fazie, przesunięcie fazowe jest równe 0 stopni co oznacza, iż część rzeczywista staje się absorpcyjna, a kształt widma jest czytelny. W rzeczywistości widmo jest obciążone błędem w fazie w różnych proporcjach. Korekcję fazy wykonuje się poprzez policzenie liniowej kombinacji części rzeczywistej oraz urojonej FID. Matematycznie odpowiada to sumie dwóch iloczynów, które odzwierciedlają obrót dwóch prostopadłych wektorów pochodzących z części rzeczywistej i urojonej FID. Głównym problemem w tym przypadku jest znalezienie jednego kąta, który wpłynie na poprawę widma. Operacja ta może zostać wykonana manualnie, przy pomocy operatora lub automatycznie, co jest wyzwaniem numerycznym [Chen, Weng, Goh, Garland, 2002: 164-168].

Podstawy linii widma bardzo często nie tworzą płaskiej i poziomej linii, które w idealnym przypadku taką powinny tworzyć, reprezentując zerową intensywność. Wspomniane tło znajdujące się w widmie jest nazywane linią bazową i pochodzi od uśrednione szumu zawartego w widmie. Główną przyczyną zakłóceń linii bazowej jest niedoskonałość sprzętu, ponieważ niepoprawne dane są generowane na początku FID w momencie, w którym urządzenie wciąż odtwarza sygnał. Stąd też linia bazowa sygnału może zostać rozpoznana jako szybko zanikająca komponenta na początku FID. Problem zakłócenia linii bazowej może być bardzo poważny w przypadku

analizy widma pod kątem estymacji pól pod powierzchnią. Korekcja linii bazowej polega na usunięciu tła znajdującego się w sygnale. Do tej pory powstało kilka metod korekcji, a najbardziej popularną jest analiza okienkowa, polegająca na wyszukiwaniu i łączeniu lokalnych minimów, a następnie odjęciu od bazowego sygnału.

Bardzo często końcowy wynik sygnału NMR jest zakłócony przez zjawisko tzw. prądów wirowych (ang. *eddy currents*), które występuje podczas samego procesu pomiarowego wskutek szybkich i częstych zmian pól magnetycznych. Prądy wirowe wprowadzają dodatkowe pola magnetyczne, zależne od czasu, które oddziałują na końcowy wynik. Część skanerów wprowadza dodatkową korekcję prądów wirowych już na etapie sprzętowym, co poprawia w pewien sposób jakość sygnału, jednak w większości przypadków stosuje się techniki eliminujące ten problem po stronie programowej. Jednym z najbardziej znanych podejść do korekcji jest użycie referencyjnego sygnału FID przed i po supresji wody. Przyjmuje się, iż sygnał FID przed supresją wody jest obciążony błędem wynikającym z prądów wirowych, a sama korekcja polega na odjęciu od fazy sygnału po supresji wody fazy sygnału przed supresją wody. Prądy wirowe mają głównie wpływ na fazę sygnału oraz w konsekwencji na dalszą analizę sygnału [Klose, 1990: 26-30].

Na początku można założyć, iż sygnał rejestrowany w skanerze NMR zawiera jedynie dane. Tak się dzieje jeżeli parametry badania zostaną dobrane dokładnie oraz w momencie kiedy badanie nie podlega żadnym zakłóceniom. W rzeczywistości sygnał będzie jednak zaburzony przez losowy szum różnego stopnia, który wpływa na wynik w postaci artefaktów, niskiego współczynnika sygnał/szum SNR, niechcianych komponentów oraz ograniczonej rozdzielczości. W takim przypadku widmo może zostać pomnożone przez funkcję o sprecyzowanym kształcie lub po prostu jej odpowiednik w dziedzinie czasu, który jest nazywany filtrem. Taki proces filtrowania jest również często nazywany apodyzacją (ang. *apodisation*) lub okienkowaniem (ang. *windowing*). Istnieje wiele dostępnych filtrów oraz metod prowadzących do odszumiania widma. Filtrowanie może dać korek-

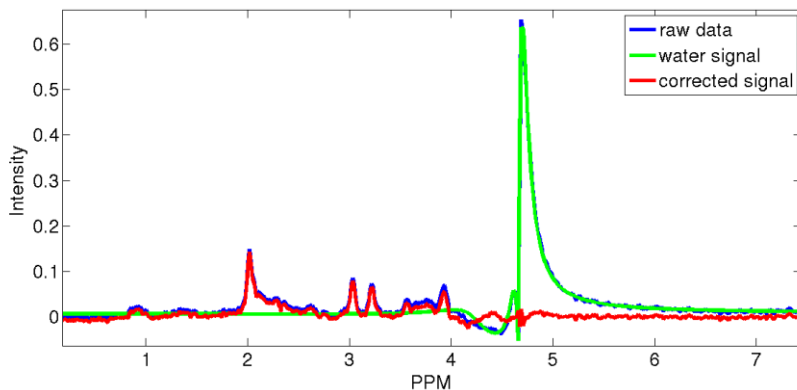
cję sygnału, jednak z drugiej strony w większości przypadków stosuje się jeden filtr lub metodę w zależności od stopnia zaburzenia. Istnieje również pewne ryzyko tej metody, która w przypadku zbyt dużego odsumienia sygnału może doprowadzić do usunięcia potrzebnych informacji zawartych w sygnale [Cadzow, 1998: 49-62].

Sygnał NMR jest zakłócony przez różne elementy, jak to zostało już wcześniej opisane. Artefakty, które mogą być widoczne w sygnale są związane z siłą sygnału, przez co nawet małe zmiany mogą mieć wpływ na końcowy wynik poprzez zniekształcenie kształtu i wysokości poszczególnych komponentów. Możliwość usuwania poszczególnych komponentów ale również grupy sygnałów może mieć wpływ na poprawę jakości. Dodatkowo taki zabieg może mieć wpływ na redukcję złożoności sygnału a w rezultacie wpłynąć na poprawę dokładności parametrów sygnału. Dobrym przykładem komponentu, który wpływa na pozostałe wartości jest sygnał wody [Vanhamme, Fierro, Van Huffel, de Beer, 1997: 197-203].

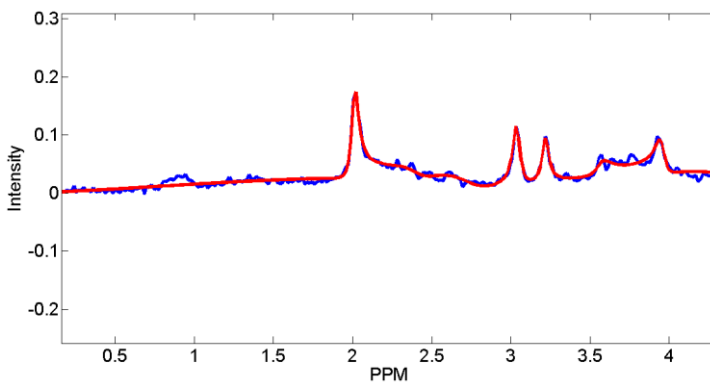
Prezentacja i analiza wyników

Dane, które są analizowane podczas prowadzonych badań pochodzą z Instytutu Onkologii w Gliwicach. W początkowej fazie metody przetwarzania są testowane na danych pochodzących z fantoma, w którym znany jest skład oraz proporcja zawartych metabolitów. Dzięki temu znane są stosunki poszczególnych składników oraz można skutecznie testować wpływ metod przetwarzania. Poniżej na rysunku 1 został zaprezentowany wpływ jednej z metod przetwarzania – usunięcia resztkowego sygnału wody. Woda jest dominującym sygnałem w widmie wodorowym i brak jej usunięcia może wpłynąć na kształt widma.

Kolejnym krokiem po prawidłowym przetworzeniu sygnału jest identyfikacja komponentów i metabolitów oraz analiza ilościowa. Wszelka zmiana w stężeniach metabolitów może dać informację diagnostykom o potencjalnych zmianach chorobowych. Identyfikacja polega na konstrukcji bazowego zbioru a następnie dopasowanie do sygnału widma.

Rys. 1 Wpływ usunięcia sygnału wody na widmo

Przykład identyfikacji dla kilku podstawowych metabolitów (NAA, CR, CHO i INS) jest widoczny na rysunku 2.

Rys. 2. Identyfikacja poszczególnych komponentów w widmie

Podsumowanie i wnioski

Badanie rezonansem magnetycznym jest na Śląsku powszechnie stosowane. Co raz większa ilość podmiotów jest wyposażona w odpowiednią aparaturę. Analiza widma NMR pozwala na szybszą diagnostykę chorób nowotworowych co powoduje, że zapotrzebowanie na narzędzie analizy i przetwarzania widm jest duże z uwagi na skuteczniejszą diagnozę. Przewidywane wyniki mogą być wykorzystywane przez lekarzy, ale również podmioty zajmujące się analizą widm NMR pod kątem identyfikacji i wpływu poszczególnych metabolitów na choroby nowotworowe. Kluczem do poprawnej analizy i diagnostyki jest poprawne przetworzenie badanego sygnału, które może zostać przeprowadzone dzięki zastosowaniu technik i metod przedstawionych w artykule.

Podziękowania

Praca została częściowo sfinansowana przez projekt BK-515/rau2/2013/9 „Rozwój metod korygowania widma rezonansu magnetycznego”

Praca została częściowo sfinansowana przez projekt POIG.02.03.01-24-099/13, grant: „GCOnil - Upper-Silesian Center for Scientific Computation”.

Summary

Magnetic resonance spectroscopy is currently used as a diagnostic tool in current medicine and chemistry. Effective read of spectrum can give scientists information concerning biochemical composition of researched tissue. Method is non-invasive technique which provides details of metabolic changes in selected tissues. Due to number of limitations, quality of data obtained in spectroscopy is very often insufficient and methods of preprocessing are introduced. Such approach can be reached by application of singular value decomposition on data arranged in Hankel matrix. HSVD method can be used in preprocessing techniques and in further analysis of metabolites.

Literatura

- [1] *Strategia rozwoju województwa śląskiego „Śląskiego 2020”*, Katowice, luty 2010 r. <<http://www.slaskie.pl/zalaczniki/2010/02/24/1267017716/1267017953.pdf>>
- [2] Gunther, H. 1992. *NMR SPECTROSCOPY Basic Principles, Concepts, and Applications in Chemistry*. John Wiley Sons, XIIIIV.
- [3] Pijnappel, W. W. F., Van Den Boogaart, A., de Beer, R., and Van Ormondt, D. 1992. *SVD-Based Quantification of Magnetic Resonance Signals*. *Journal of Magnetic Resonance*, vol. 97.
- [4] Jiru, F. 2008. *Introduction to post-processing techniques*. *European Journal of Radiology*, vol. 67.
- [5] Chen, L., Weng, Z., Goh, L., Garland, M. 2002. *An efficient algorithm for automatic phase correction of NMR spectra based on entropy minimization*. *Journal of Magnetic Resonance* vol. 158.
- [6] Klose, U. 1990. *In vivo proton spectroscopy in presence of eddy currents*, *Magn. Reson. Med.*, vol. 14.
- [7] Cadzow, J. A. 1988. *Signal Enhancement – A Composite Property Mapping Algorithm*. *IEEE Transactions on Acoustic Speech and Signal Processing* vol. 36, pp. 49 – 62.
- [8] Vanhamme, L., Fierro, R., Van Huffel, S., de Beer, R. 1997. *Fast removal of residual water in proton spectra*. *Journal of Magnetic Resonance*, vol. 132(2).

Iveta Sedláková, Jozef Polačko

International School of Management Slovakia in Prešov, Slovak Republik

Die Rolle des Krisenmanagements bei einer Prädiktion von Betriebskrisen

The role of crisis management in a prediction of operational crises

Key words: *Crisis management, corporate crisis, risks*

Einleitung

Das Krisenmanagement stellt ein Manager-Werkzeug vor, dessen effektive Nutzung und richtiges Timing die Bedingung des Erfolges und der Umwandlung ungünstiger Lage im Betrieb ist. Eine Realisierung von Praktiken des Krisenmanagements während einer langen Zeitperiode bringt aber einen negativen Einfluss auf die Betriebskultur mit sich, es ist also vorteilhaft, wenn eine Nutzung von Krisenmanagement in einer Firma nicht länger als ein Jahr dauert. Bei einer markanten Überschreitung dieser Periode entsteht ein Problem mit der Entwicklungsrichtung des Betriebes und der Befreiung des kreativen Potenzials. Es ist nicht selten, das eine schnelle und wirkungsvolle Überwindung einer Krise das Betrieb noch verstärkt und trägt zu Erhöhung seiner Integrität und der Loyalität der Angestellten zu der Firma bei. Auch wenn eine Betriebskrise ein organischer und natürlicher Bestandteil des Lebenszyklus einer Firma ist, ist sie

trotzdem ein aktuelles und wichtiges Problem der Wirtschaft auf ganzer Welt. Vielen Firmen gelingt es nämlich nicht eine Krise zu überwinden, und in seiner Tätigkeit weiterzumachen. Für viele Firmen stellt eine Krise eine Situation vor, dass eine weitere Existenz des Betriebes bedroht ist, und der Betrieb zu einem Zusammenbruch oder Liquidation tendiert.

Eine Betriebskrise

Bei der Definierung des Begriffes Krise kann man [nach Gozora, 2000] sagen, dass *eine **Krise** irgendwelche Situation ist, die die Gesamtheit einer Firma, ihre Reputation oder ihre Beziehungen mit den Schlüsselzielgruppen bedroht, die manchmal auch durch ungünstige oder negative Medienwirkung verursacht wird.*

Eine Krise stellt vor:

- einen Zustand, der von der normalen Situation abweicht,
- einen Zustand, bei welchem eine prinzipielle Umwandlung in den Monitoring Prozessen oder der Gesamttätigkeit entstehen kann,
- einen Zustand, der aufgrund der negativen, aber auch der positiven Informationen und Folgen entstehen kann.

Es ist möglich, sechs Grundmerkmale einer Betriebskrise wie folgt zu definieren:

- Der Betrieb hat oft weniger Informationen, als seine Gegenseite,
- Es ist ein enormes Interesse der Öffentlichkeit und der Medien an dem Problem entstanden,
- Es entstehen neue überraschende Situationen,
- Die entstandene Situation hat unerwartete und schnelle Entwicklung,
- Es ist nicht ganz möglich, die Publizität zu entstandenem Thema aus der Seite der Firma zu beeinflussen,
- Die Manager und verantwortliche Mitarbeiter spüren Panik und Angst aus nächster Entwicklung.

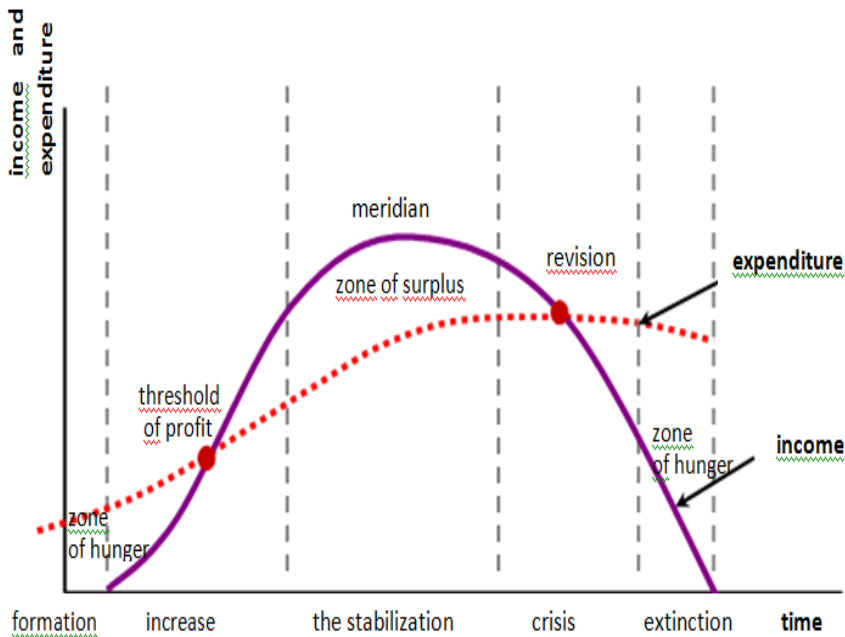
Allein das Entstehen einer Krise muss man gleich bei ihrer Geburtsstunde suchen. Ein Erreger kann zum Beispiel ein Fehler in der Produktion

sein, aber genauso auch ökonomische Problemen in dem Betrieb, eine Naturkatastrophe, eine Attacke der Konkurrenz usw. Alle Krisen noch früher als die entstehen zu erkennen, zu definieren und zu stoppen, stellt die Bemühung der Mehrheit von den verantwortlichen Manager. Die Wirklichkeit, dass sich ein Betrieb in einem Stadium der Krise befindet, kann man aus eigener Definition der Krise ablesen, die eine zukünftige Existenz und Prosperität bedrohende Situation vorstellt. Es kommt zur Vertrauenswürdigkeitssenkung, es verschlechtern sich ökonomische Prognosen, oder ist sogar eigene Existenz der Firma bedroht. Lebenslauf eines Betriebes stellt sich in den Zyklen vor, und die Krisensituation kann in jeder Phase der Tätigkeit des Betriebes entstehen, weil sich in solchen Zyklen der Produkte oder Dienstleistungen der Lebenslauf eines solchen Betriebes abspielt.

Auf dem Bild 1 befindet sich graphische Darstellung eines Lebenszyklus eines Betriebes mit der Hilfe von Einkommen und Ausgaben in Abhängigkeit von der Zeit.

Die Kurve des Lebenslaufes des Betriebes beeinflusst das Lebenszyklus der Produkte, die das Betrieb produziert und verkauft, oder der Dienstleistungen, die das Betrieb auf dem Markt anbietet. Folgend kopiert der Markterfolgreich der Produkte und der Dienstleistungen des Betriebes den Erfolgreich und die Effektivität von eigenem Betrieb.

Ein Grundmodell des Lebenszyklus des Betriebes beinhaltet manche Phasen. Durch diese Phasen kann ein Betrieb, muss es aber nicht, während seiner Existenz durchgehen. Zu den **Grundphasen des Lebenszyklus des Betriebes** gehören:

Bil.1 Die Kurve des Lebenslaufes des Betriebes

Quelle: eigene Verarbeitung nach Mihok, J.-Kádarová, J.

- die Gründung und das Entstehen des Betriebes,
- ein Wachstum des Betriebes,
- eine Stabilisierung des Betriebes,
- eine Krise des Betriebes
- eine Auflösung des Betriebes

Die Betriebe unterscheiden sich voneinander durch eine Gesamtlänge des Lebenszyklus des Betriebes, und auch die Länge von einzelnen Phasen des Lebenszyklus, der in einzelnen Betrieben verschieden ist. Die Etappe zwischen dem Entstehen und der Auflösung muss nicht unbedingt alle

Phasen des Lebenszyklus beinhalten. Ein Verlauf des Lebenszyklus der Betriebe [Mihok und Vidová, 2007] beeinflussen verschiedene interne und externe Bedingungen fürs Unternehmen, z.B. die unternehmerische Aktivität von Konkurrenzfirmen, die Fiskalpolitik des Staates, die Innovationspolitik des Betriebes, die Qualifikation der Mitarbeiter, der Kostenaufwand von logistischen Tätigkeiten, der Kostenaufwand des Transformierungsprozesses, usw., die die Tätigkeit und den Erfolg der Firma beeinflussen. Ein Lebenszyklus spricht über die Stufe der Entwicklung des Betriebes, seiner Positionierung auf dem Markt aus, und bildet die Ausgangsinformationen für die Prognostizierung von zukünftiger Existenz und Entwicklung des Betriebes. Zu einer Krise oder einem Untergang kann noch früher kommen, als der Betrieb die Phase der Stabilisierung erreicht.

Bei dem Wachstum des Betriebes, der sich durch zwei Grundverfahren, nämlich internes und externes Wachstum erzielen kann, muss das Management die folgende Wachstumskurve früher bilden, als die vorgehende zu senken beginnt. Man setzt ständiges Innovationswachstum voraus. Die Betriebe müssen jede Chance für das Wachstum aussuchen und ausnutzen. Die Phase der Krise kann sich teilweise in der Zone des Überflusses befinden, teilweise auch nach dem Punkt der Revision in der Hungerzone. Ein Einstieg der Krise in der Zone des Überflusses ist nur schwer zu entdecken. Man kann ihn nur mit der Hilfe der Senkung der Einkommenskurve, und damit auch der Senkung der Gewinne zu identifizieren. Es kann durch schwache Marktposition, höheren Aufwand im Vergleich mit der Konkurrenz, oder andere schwache Seiten der unternehmerischen Aktivitäten verursacht werden.

Oft kommt es zu einer Krise und einem Untergang ohne die Phase der Stabilisierung zu erzielen, oder nach einer Phase der Krise muss nicht ein Untergang kommen, sondern es folgt weiteres Wachstum.

Die Betriebskrisen sind nicht immer eine Widerspiegelung von schwacher Führung des Betriebes, sondern manchmal die Widerspiegelung des Bedürfnisses der wichtigen Veränderungen in dem Betrieb. Die Praxis bestätigt, dass sich die Betriebe in die Situation der Krise jedes

vierte oder fünfte Jahr geraten können. Eine Krise ist dafür ein natürlicher und unvermeidlicher Bestandteil der Existenz von jedem Betrieb. Die Betriebe kann man folgend je nach ihren Leistungsfähigkeit und ihrer Effektivität auf vier Grundgruppen verteilen:

- **Scheinbar erfolgreiche Betriebe**, die gute Resultate erzielen, das Management arbeitet in einer Vorstellung, dass man nichts zu verbessern und zu ändern braucht. Nach einem problemlosen Lebenszyklus des Betriebes kommt plötzlich eine Krise, auf die die Betriebe nicht vorbereitet sind. Auch in dem besten Betrieb gibt es die Dinge, die zu verbessern sind.

- **Die Betriebe, die die Probleme mit der Leistungsfähigkeit und Effektivität** im Vergleich mit der Konkurrenz haben. Management des Betriebes ist sich bewusst, dass etwas nicht in Ordnung ist, oft aber keine exakten Kennzahlen für die Auswertung der Leistungsfähigkeitsparameter hat. Es fehlt oft eine sorgfältige Analyse von Bereichen und Ursachen des Rückstands im Vergleich mit der Konkurrenz. Wenn sich ein Betrieb in einer so beschriebener Situation befindet, braucht man ein durchdachtes Vorfahren der Lösung so vorzubereiten, damit die einzelnen Methoden an richtigen Orten und in richtiger Reihenfolge verwendet werden.

- **Die Betriebe, die die Leistungskrise ignorieren**, die zu eigenem Untergang tendieren. In solchem Betrieb vermehren und konservieren sich unnötige Prozesse und Tätigkeiten, die durch Teams von Mitarbeitern realisiert sind. Es wachsen die Bestände, Fixkosten, es stockt die Kommunikation an den Arbeitsplätzen, und es wächst die Unbereitschaft die Probleme zu lösen. Die Mitarbeiter halten solchen Zustand für normal. In solchem Fall ist es nötig, ein schnelles Projekt der Reduzierung des Betriebes vorzubereiten, der sehr gut durchdacht, und auf der Basis von gründlicher Analyse von allen Teilen des Betriebes zusammengesetzt sein sollte, um eine weitere Senkung der Funktionsfähigkeit zu verhindern.

- **Die Betriebe mit einer akut bedrohten Existenz**, die stufenweise die Probleme mit der Liquidität haben, und beginnen zu untergehen.

Es entstehen die Probleme mit den Inhabern, Gewerkschaften, Gläubigern, Kunden, und es droht ein Bankrott.

Krisenmanagement

Die Betriebe, die sich mit externen und internen Faktoren der Veränderungen nicht ausgleichen können, geraten in einen Krisenzustand. Das Verhältnis von subjektiven (internen) und objektiven (externen) Faktoren schätzt man meistens auf 80:20 zugunsten subjektiver Faktoren.

Dabei kann man zu den subjektiven Quellen der Krise meistens die Leitung des Betriebes rechnen, d.h. Topmanagement (40 %) und die Eigentümer (40%). Es beeinflusst sie auch interne ökonomische Struktur des Betriebes. Oft ist es eine chaotische Führung, Unkenntnis des Marktes und eigenen Unternehmens, Fehlentscheidungen, Spekulationen, niedriges Niveau von Kapitalausstattung, hohe Kosten fürs Gewinnen von fremden Ressourcen, ungenügende Auswertung von Produktionsprozessen, usw.

Zu den objektiven Quellen der Krise gehört meistens die unternehmerische Umgebung (eine Krise von gesellschaftlich-ökonomischem Charakter). Man kann hier zum Beispiel unerwartete Marktentwicklung, Kapazitätsüberhang der Produktion in der Branche, ungünstige Entwicklung der Steuern, des Zinsensrates, der Währungskursen, der Kriegskonflikte, aber auch heutige weltliche wirtschaftliche und finanzielle Krise, staatliche Wirtschaftspolitik, Entwicklung der politischen Situation in entscheidenden Regionen der Welt, die Situation auf den Kapitalmärkten u. a. anordnen. Eine Krisensituation entsteht stufenweise und es existieren verschiedene Andeutungen eines unerwünschten Zustandes. Zu objektiven Quellen der Krise rechnet man auch höhere Macht (sachliche Krise), vor allem Natureinflüsse - die Brände, Überflutungen, Schneekalamitäten, Eruptionen, Epidemien, aber auch verschiedene technische Krisen, zum Beispiel Stilllegung der Gasversorgung, flächendeckende Stilllegungen der elektrischen Versorgung usw. Hier fehlen meistens die Krisensymptome, sie sind schwer vorherzusagen und fordern sofortige Reaktion.

Wenn es empirisch bewiesen ist, dass in 80% der Fälle gerade die Wirkung von subjektiven Faktoren verantwortlich für die Entstehung einer Betriebskrise ist, musste man folgend eine Systemlösung applizieren - das **Risikomanagement**.

Wir verstehen es als ein Gesamtprozess, der die Risiken schätzt und alle möglichen Faktoren des Risikos in der Betriebsstruktur berücksichtigt. Neue entstehende Kategorien des Risikomanagements ja nach Autorinnen Varcholová, T. und Dubovická, L. (2008) in den Bedingungen der nicht finanziellen Betriebe: Management des unternehmerischen Risikos (Business Risk Management, BRM), Risikomanagement in den Firmen (Enterprise Risk Management, ERM) und Gesamtbetriebliches Risikomanagement (Enterprise- Wide Risk Management, EWRM) vergrößern die Bedeutung einer Systemlösung. Neue Aufgabe des Risikomanagements ist das eigene Risiko in die unternehmerische Tätigkeit als seinen aktiven Bestandteil zu integrieren, und das mit dem Ausgleich von seinen sowohl positiven, als auch negativen Seiten. In der Gegenwart gehört dem Krisenmanagement schon eine bedeutsame Stelle in den Betrieben. Alle erwähnten Strömungen des Krisenmanagements haben versucht, die Lösungen für dieselben Probleme anzubieten:

- zu verstehen, warum es schwer ist, die Krisen vorherzusagen,
- die reale Bemühung um die Prävention zu beginnen,
- die Kontrolle über der Tätigkeit des Betriebes wiederzuerwerben

Eine Praktizierung des Krisenmanagements wurde auf die Realisierung von prioritären Risikoanalysen, Planungsbildung, wie man in dem Notzustand reagiert, die Vorbereitung und die Schulung der Manager, Realisation von Simulationsübungen, Absolvierung eines Trainings im Bereichen Massenmedien und Kommunikationstechniken gerichtet.

Je nach Zhihong, L.- Haiyan,W. (2009) Krisenmanagement Bild. 2 stellt ein komplexes Netz vor, das aus einer Organisationsschicht, einer Ressourcenschicht und einer Prozessschicht besteht.

Die Organisationsschicht (Organizing layer) stellt eine Struktur und Funktion des Personalnetzes des Betriebes vor

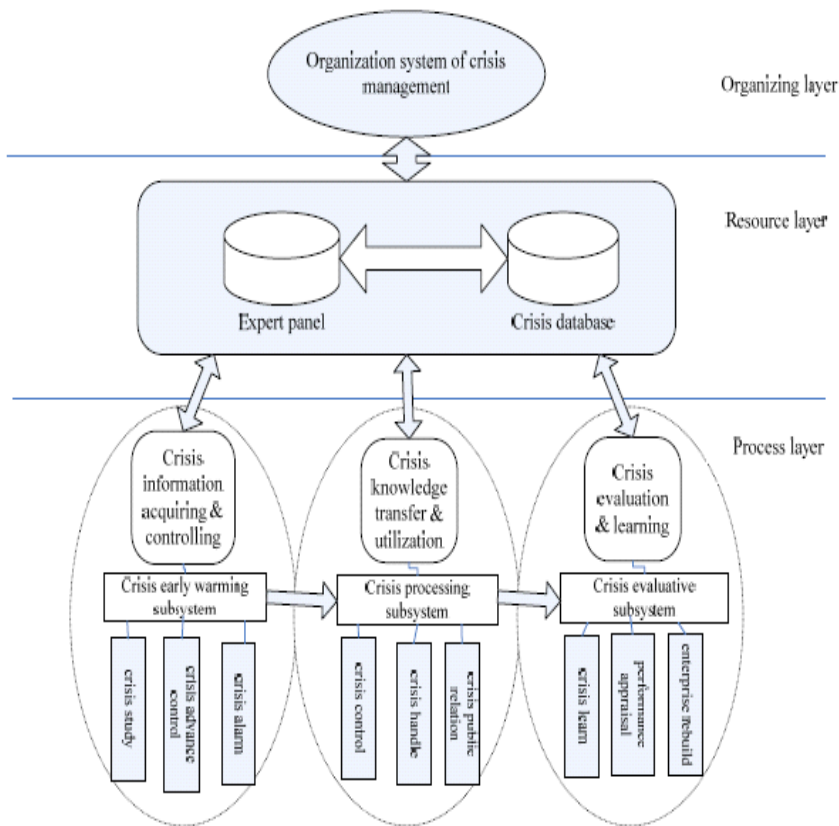
Ressourcenschicht (Resource layer), oder die Schicht der Kenntnisse, die implizite und explizite Kenntnisse der Fachleute beinhaltet, wo vor allem die Kenntnisse die Unsicherheit verkleinern, und eine Unterstützung bei dem Entscheidungsprozess anbieten.

Prozessenschicht (Process layer) beinhaltet drei Subsysteme, wie Frühwarnungssystem vor der Krise, System der Verarbeitung der Krise und dann Auswertungssystem nach dem Ende der Krise. Sie beinhaltet riesige Mengen der Informationen über die Krise. Bedeutender Teil von ihnen ist dann unter verschiedene Subjekte verteilt.

Panel der Experten stellen die Fachleute im Krisenmanagement vor, technische Experten mit einer wichtigen Aufgabe bei den Entscheidungsprozessen, Vertreter für Public Relations, Vertreter der Kunden, Verbraucher und andere. Manche Experten bilden einen Teil des Teams des Krisenmanagements, die Anderen stellen externe Spezialisten vor, die während der Lösung der Krise eingeladen sind. Sie bieten nur Referenzen oder technische Beratung an, die Entscheidungskompetenzen hat nur das Team des Krisenmanagements des Betriebes.

Krisendatenbank stellt den Kern des Systems des Managements der Betriebskrise. In der Datenbank sind die Kenntnisse über der Krise versammelt und aufbewahrt, die eine wirkungsvolle Art anbieten, die Kenntnisse zu übergeben und auszutauschen. Es ist eine Basis von vertraulichen Kenntnissen und Innovationen. Sie anerkennt das Erwerben der Krisenkenntnisse, appliziert die Forderung der Technologiekenntnisse, Ausnutzung und Nachvollziehung der Technologien.

Bild 2. Struktur des Krisenmanagements aufgrund der Anforderungen der Kenntnisse.



Quelle: Zhihong Li -Haiyang Wang: Research on the Enterprise Crisis Management System Basic on Knowledge Demand

Die Internationale Organisation für die Normalisierung (ISO) hat im November 2009 lang erwartete erste internationale Norm für das Management der Risiken ISO 31000:2009 unter dem Namen Risiko-Management -

Grundsätze und Anweisungen veröffentlicht. ISO 31000 wurde mit der Hilfe von Fachleuten aus der ganzen Welt entwickelt, aus verschiedenen Bereichen und Fächern. Sie hat den Organisationen allgemeine Anweisungen fürs Risikomanagement angeboten, ohne spezielle Berücksichtigung der Größe, des Typs der Organisation, Komplexität der Struktur, Tätigkeit oder Allokation. Wenn auch alle Organisationen das Risiko ein bisschen anders leiten, stellt diese internationale Norm die Grundsätze vor, die man beibehalten muss, damit das Risikomanagement erfolgreich sei. Diese internationale Norm kann beliebige öffentliche, private oder gesellschaftliche Organisation, Assoziation, Gruppe oder Individuum ausnutzen. Deshalb ist sie nicht für manche Industrierichtung oder Branche spezifisch.

Man kann sie während der Existenz der Firma für einen breiten Horizont der Tätigkeiten verwenden, inklusive der Strategie, der Entscheidungen, des Betriebes, der Funktionen, Projekte, Produkte, Dienstleistungen und des Eigentums. Man kann sie auf irgendwelchen Typ des Risikos, mit beliebigem Charakter applizieren, ohne Rücksicht darauf, ob es positive oder negative Wirkung hat.

Dann bei der Auswertung des Risikos verläuft eine Phase der Identifizierung des Risikos, eine Analyse des Risikos und seine Auswertung. Über sich nähernde Krise des Betriebes zeugen manche Warnsignale. Die kann man zum Beispiel aus Finanzbilanzen der Betriebe, oder aus der Ebene der Führung des Betriebes durch das Management, oder anderer laufenden Erscheinungen entdecken.

Warnsignale einer Betriebskrise

Eine Analyse der Finanzdokumente ermöglicht existierende, oder sich nähernde Probleme der Firma zu entdecken. Die Informationen kann man aus der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und auch aus Cash flow - Übersicht erzielen. Die präventiven Maßnahmen, die selbst das Betrieb realisieren kann, stellen direkte Leitung von Finanzströmen in den und aus dem Betrieb, oder die Kenntnisse über Aufwandkosten. Sehr wichtig ist nach Hvizdová, E. (2013) auch die Bewältigung der Krisenkommunikation in einem Betrieb, der durch eine Krise betroffen ist, und das sowohl von interner Kommunikation im Bezug zu den Angestellten, als auch im Bezug zu der breiten Öffentlichkeit.

Wenn die Probleme mit Cash flow entstehen, ist es nach Zuzák- Königová (2009) nur eine Abspiegelung der Mängel in einem anderen nicht Finanzbereich, die in der Vergangenheit entstanden sind, und nicht adäquat, oder erfolgreich gelöst waren. Das Management der Finanzflüsse kann man dann zur präventiven Schlussmaßnahme vergleichen, die der Betrieb noch imstande ist zu realisieren, zu dem letzten Rettungsboot vor einer akuten Krise.

Tab. 1. Warnsignale scheinbare aus der Bilanz

Äußerung der Warnsignale aus der Bilanz	Identifikation möglicher Ursache
Das Volumen des langfristigen Kapitals senkt	Symptome des Konsums von Fixkapital
Die Amortisation des langfristigen Kapitals wächst	Die Lösung der Probleme des Betriebs auf die Kosten von Beschaffung des langfristigen Kapitals
Die Beschaffung von langfristigen Kapital stagniert oder senkt	
Die Finanzflüsse im Bereich der Betriebsaktivitäten sind noch ohne ernste Probleme	Es droht eine Senkung der Produktivität der Arbeit im Betrieb
Die Erhöhung von Gesamtvolumen	Verschlechterung von struktura-

Äußerung der Warnsignale aus der Bilanz	Identifikation möglicher Ursache
der Anforderungen nach der Fälligkeit	len Liquidität der Aktiva
Der Anstieg von Gesamtvolumen der Vorräte, vor allem Material	Verkaufsstörungen
Der Anstieg von kurzfristigen und langfristigen Schulden	Die Senkung der Zahlungsdisziplin der Kunden. Komplikationen der Beziehungen mit Kreditgeber (Banken)
Die Senkung der Schöpfung von Eigenkapital	Die Senkung der Effektivität der Prozesse der Verwertung
Steigende Bildung der Reserven für die Kursverluste	Die Verschlechterung von Export - Umgebung
Die Steigerung des Volumens von fremden Quellen, vor allem kurzfristige Verbindlichkeiten aus der Geschäftsverbindung nach der Fälligkeit	Die Substitution von legalen Schulden (zum Beispiel Bankkredite) für illegale Schulden (eigenwillige Verlängerung der Zahlungsfristen der Verbindlichkeiten Schlechtere Kundenbeziehungen

Quelle: Eigene Verarbeitung nach Mihok, J.-Vidová, J.: Riadenie podniku v kríze, SJF TU v Košiciach, Košice 2006, ISBN 80-8073-533-6

Tab. 2. Warnsignale aus der Gewinn- und Verlustrechnung

Die Äußerung der Warnsignale aus der Gewinn - und Verlustrechnung	Identifizierung der möglichen Ursache
Die Senkung der Erlöse	Die Abschwächung der Vertriebsmöglichkeiten
Die Senkung der Handelsmarge	Langsame Innovation der Produktion
Die Senkung des Mehrwertes	
Der Anstieg von direkten Regie-Aufwendungen	Niedrigere Transparenz der Aufwandprozesse
Der Anstieg von indirekten Regie-Aufwendungen	Potentioneller Verlust des Vertrauens in eine mehr perspektive Entwicklung des Betriebes aus der Seite des Managements
Die Unfähigkeit immer größere Volumen der Aufwendungen auf Einzellprodukte, Arbeit und Dienstleistungen	
Höhere Bildung von Korrekturposten durch den Wirtschaftsprüfer empfohlen	Die Neigung zu den mehr risikoorientierten unternehmerischen Aktivitäten
Höhere Bildung der Reserven durch den Wirtschaftsprüfer empfohlen	
Der Anstieg von Finanzkosten, vor allem Aufwandzinsen	Die Erhöhung von Kreditverschuldung, resp. schlechtere makroökonomische Position der Ökonomie mit folgender Steigerung der Kreditzinsen

Quelle: Eigene Verarbeitung nach: Mihok, J.-Vidová, J.: Riadenie podniku v kríze, SĽ TU v Košiciach, Košice 2006, ISBN 80-8073-533-6

Tab. 3. Warnsignale, die das Niveau der Professionalität der Leitung des Betriebes identifizieren

Die Äußerung der Warnsignale von Betriebsmanagement	Identifikation der möglichen Ursachen
Unangemessener Druck auf den Vertragspartner zu äußerst Risiko-Maßnahmen	Niedriges professionelles Niveau des Managements in der Anfangsphase der Schuldner-Position
Die Verlust der Fähigkeit Risiken real zu sehen	Niedriges Niveau des Rechtsbewusstseins führend zum Verlust der Glaubwürdigkeit des Managements
Die Neigung zu nachträglichen Veränderungen der Verträge mit der Bedrohung ihres Nichteinhaltens	
Unzuverlässliches Einhalten der Verträge (sachlich auch zeitlich)	
Kleine Bereitschaft dem Kreditgeber die vorher verabredeten Informationen zu geben, resp. die zu korrigieren	
Große Schwankungen im Geldzufluss in den Betrieben, die nicht Saisoncharakter der Produktion haben	Die Bedrohung die Schuldnerpflicht nicht zu erfüllen
Die Lösung der Versicherungsbeziehungen mit abgetretener Vinkulation, resp. Zahlungsausfall der Versicherung	
Die Störungen in den Zahlungen für die Subjekte, die bei der Eintreibung so genannte 1. Gruppe der Gläubiger (Steuer, Sozialversicherung,...) bilden	
Die Auflösung (Liquidation) des Betriebes, resp. seine Transformation	Der Verlust der Interessen um den guten Namen des Betriebes oder

Die Äußerung der Warnsignale von Betriebsmanagement	Identifikation der möglichen Ursachen
ohne Übernahme der Verbindlichkeiten des ursprünglichen Betriebes	direkte Defraudation des Betriebs Eigentums
Negative ethisch-moralische Veränderungen in der Tätigkeit von Top- Management	
plötzliche Senkung von Kontokorrentkonto durch Umorientierung der Zahlungen auf ein anderes Konto in einer anderen Bank, die dem Betrieb keine Kredit- Dienstleistungen gewährt	Die Vorbereitung auf das Prozess der Verschlechterung der Zahlungsdisziplin zu einem, oder mehreren Gläubigern
Keine Bereitschaft der Manager persönliche Verbindlichkeiten zu erfüllen	Der Verfall des rechtlichen Bewusstseins von Betriebsmanagern
Die Signale über Steigerung der gerichtlichen Verfahren	Der Verfall der Arbeits- und Rechtsbeziehungen zu den Mitarbeitern und den Vertragspartnern
Die Signale über die Steigerung der Unstimmigkeit in den Handelsbeziehungen	
Unangemessene Veränderungen im Gesellschaftszweck	Professionelle Unreife der Manager
Niedrige Arbeitsmoral	
Unwirksames Motivationssystem der Mitarbeiter	
Leichtsinniges Verlust von den entscheidenden Partnern	Die Bedrohung des Untergangs des Betriebes

Quelle: Eigene Verarbeitung nach: Mihok, J.-Vidová, J.: Riadenie podniku v kríze, Sjf TU v Košiciach, Košice 2006, ISBN 80-8073-533-6

Schlußwort

Das Risikomanagement, so wie alle Manager - Systeme, hat während einer gewissen Periode entstanden, und der Prozess seiner Entwicklung ist noch nicht beendet. Mit der sich ändernden Gesellschaft, mit neuen Tatsachen, mit der Entwicklung des Lebenszykluses von eigenem Betrieb, ist es nötig das Entstehen von neuen Quellen der Risiken zu erwarten, die die Organisation noch vor ein Paar Jahren nicht lösen musste. Nur auf einer Basis von ständigen Diagnostizierung und Pflegen der Risiken kann sich ein Betrieb erfolgreich entwickeln in sich ändernden Umgebung.

Die Tätigkeit des Krisenmanagements im Betrieb endet nicht mit der Bewältigung der Krise, weil jede Krise solche Erfahrungen vorstellt, die mit den Informationen darüber verbunden sind, wie die Quellen der Krise abzuschaffen, oder wie die Schneide stumpf machen, wie für die Zukunft das Entstehen einer Krise zu verhindern, und auch wie man sich in der zukünftigen Krise verhalten soll. Nach der Lösung der Krise ist es vorteilhaft die Mitglieder des Projektteams einberufen, die auf der Lösung der Krise teilgenommen haben, und die erworbene Kenntnisse aus der Lösung des Krisenzustandes auszuwerten. Wenn diese Beratung so konzipiert ist, dass sie als eine gerichtete Aktivität zur Bildung des guten Rufes des Betriebes führen soll, und zur Dämmerung der Wirkungen von zukünftiger Krise, dann kann auf diesem Treffen auch die Öffentlichkeit teilzunehmen.

Summary

The business environment today is characterized by an increase in globalization and the growing competitive pressures. Above mentioned issues increased number of business crises as well as the extension of the risks to the stability of the business environment. The company management must therefore currently manage the increased demands, flexibly respond to the first signs of the crisis and also prove to assess imminent danger and even eliminate this danger. If an enterprise undergoes a crisis it must provide the necessary tools to overcome crisis. Business management in a crisis is forcing

business managers to use innovative methods and management techniques that are adequate in a crisis environment. The paper deals with the description of potential crises in the company under the curve of the business life cycle, with possible causes and their coping.

- [1] Gozora, V. 2000. *Krízový manažment*. SPU, Nitra.
- [2] Hnilica, J. – Fotr, J. 2009. *Aplikovaná analýza rizika*, Grada Publishing a.s., Praha.
- [3] Hvizdová, E. a kol. 2007. *Základy marketingu*. Prešov: Vydavateľstvo Michala Vaška.
- [4] Mihok, J. – Vidová, J. 2006. *Riadenie podniku v kríze*. MULTIPRINT s.r.o., Košice.
- [5] Mihok, J. – Kádarová, J. 2012. *Manažérske aspekty krízového riadenia podnikov*. TUKE SjF, Košice.
- [6] Norma STN ISO 31000, *Manažérstvo rizika - Zásady a návod*, Slovenský ústav technickej normalizácie, Bratislava 2011.
- [7] Tichý, M. 2006. *Ovládání rizika. Analýza a management*. Praha: C. H. Beck.
- [8] Varcholová, T.-Dubovická, L. 2008. *Nový manažment rizika*. Iura Edition, spol. s r.o. Bratislava.
- [9] Zuzák, R. - Königová, M. 2009. *Krízové řízení podniku*, Grada Publishing, a.s., Praha.
- [10] Zhihong L. - Haiyan W. 2009. *Research on the Enterprise Crisis Management System Basic on Knowledge Demand*, Proceedings of the 2009 International Symposium on Web Information Systems and Applications(WISA '09), South China University of Technology Guangzhou, 510640, China.

Karina Żukowska – Nawrot

Uczelnia Warszawska im. Marii Skłodowskiej-Curie w Warszawie

Kynotherapy as the innovative form of supporting disabled children

Key words: *children, innovative*

*'We are alone, absolutely alone on this chance planet:
and, amid all the forms of life that surround us, not one,
excepting the dog, has made an alliance with us'.*

Maurice Maeterlinck

The newest archaeological research confirms the fact that everywhere where traces of primitive man could be found one could also find the dog's traces. The dog plays a predominant role among animals because it is some kind of a symbol of faithfulness, love and devotion to its human.

Initially, a dog was man's helper in obtaining food. It fulfilled a function of a shepherd for farm animals. It was both a defender and a man's companion and was treated as a family member. It is an interesting point that the ancient religions of the Far East, and especially Buddhism professed the view that there is not a very great difference between the animal world and the human world. The dog was very respected among the ancient Persians. It is reflected in the Avesta quotation - the holy book of Iran - saying that 'the world exists thanks to dog's reason'. Historical sources provide information that already even the ancient Egyptians worshipped dogs as

gods whereas Christians painted dog motifs while presenting saints e.g. St. Dominic or St. Roch.

For many centuries a dog has become a part of human culture fulfilling many useful roles for man and gaining more and more important positions at his side. Starting a career as a shepherd and a guard in the distant past - the dog - has become a lifeguard, therapist and companion with high standing in the hierarchy of human needs [Kuźniewicz, Kuźniewicz, 2003].

Animals' unique qualities, particularly the dogs' ones were valued and used for a long period of time. It is generally known that the dog is an unusually intelligent, obedient and devoted animal to man, that is why it is also very helpful in finding lost people buried under avalanches, or tracing wanted criminals, or being a guide for disabled people. For example, therapy dogs function in hospitals in the United States because it was noticed that hospital patients visited by volunteers and therapy dogs showed a clear improvement in the psychical health what contributed to treatment acceleration. Using animals, particularly dogs as a means of rehabilitation available for American women prisoners who during the process of re-adaptation learn how to *provide expert nursing care* for these *animals* seem also interesting [Kuźniewicz, Kuźniewicz, 2004: 8].

The professional literature provides information that a disabled person is 'an individual who due to certain physical, somatic or psychical limitations has difficulties in *carrying out* everyday activities or *fulfilling social roles*' [Zabłocki, 1992: 26-27].

Development and functioning of a disabled child in the society is determined by many factors, i.e. proper medical care, education suitably adapted to the 'disease', or support from the people closest to him or her - the family.

W. Dykcik writes that 'understanding all unique problems, tasks and needs of a disabled child with defects and developmental disorders is particularly difficult for parents. In the case when a child is born with psychophysical health deviations, a problem of responsible parenthood is transferred to the different emotional and social plane when you should first

recover from the painful shock regarding the diagnostic accuracy of damage or dysfunction, to overcome mutual feelings of guilt in order to seek a proper attitude of parents to ensuing abnormalities in children' [Dykcik, 2007: 15].

Kynotherapy is one of the innovatory methods of disabled children therapy - 'a dog-assisted therapy' generally speaking is a method helping and strengthening rehabilitations with a dog's participation which is properly selected, trained and led by a qualified therapist.

In 1964, a child psychiatrist Boris Levinson noticed while observing autistic boys in contact with dogs that these animals had caused that autistic children having a communication problem in building up social contacts, established a contact with a dog without any trouble, and it gave a chance for a contact with a therapist in the future.

For a working '*therapy dog*' are selected and trained the representatives of breeds with mellow and good-tempered temperament, well-balanced psyche, patient, obedient and devoted to man. According to therapists an ideal dog in terms of character is one called a social dog, that is such a dog which except mentioned above features will be obedient not only towards people whom it knows well, but also towards every person it meets. A dog selected for work with disabled people has to be a completely foreseeable dog, that is the one which has encoded invariable features of character by his genes. Moreover, it is important that the therapy dog would not have aggressive, apprehensive, or ill ancestors in his pedigree [Levinson, Pets, 1964].

The main effect of this kind of a contact therapy consists in the physical contact (stroking, cuddling up to a dog, shaking the dog's paw) and establishing psychical ties with the animal what has a positive influence over the course of the treatment.

Despite many inconveniences kynotherapy gains more and more followers in rehabilitation of disabled people. The changes that have occurred for last several years in this innovatory therapy allow to suppose that kynotherapy will be developing incessantly, and 'dog therapists' will be able

to reach to more and more large number of people in need [Fidelus, 2008: 103-113].

- [1] Dykcik, W. 2007. *Prawo dziecka do akceptacji, szacunku i przyjaznego porozumiewania się z rodzicami. Rozwój i funkcjonowanie osób niepełnosprawnych. Konteksty prawne* Z. Gajdzica (ed.) Kraków.
- [2] Fidelus, A. 2008. *Niepełnosprawność a odrzucenie w grupie rówieśniczej*, Anna Klinik (ed.), *W stronę podmiotowości osób niepełnosprawnych*, Kraków.
- [3] Kuźniewicz, G., Kuźniewicz, J. 2003. *Relacje człowiek, pies i kot na przestrzeni historii*, vol. 5.
- [4] Kuźniewicz, G., Kuźniewicz J. 2004. *Psy pracujące jako pracownicy służb socjalnych*, vol. 5/6.
- [5] Levinson, B.M., Pets. 1964. *A special technique in child psychotherapy*, Mental Hygiene, Vol. 48.
- [6] Zabłocki, J. 1992. *Psychologiczne i społeczne wyznaczniki rehabilitacji osób niepełnosprawnych*, Warszawa.

Kuzmišínová Viera

VŠMP ISM Slovakia v Prešove

Department of Economics, Marketing and Management

Income inequality as part of new economic and social conditions of business

Key words: *income inequality, causes, consequences, economic and social business conditions*

Income inequality as a today's phenomenon

The allocation of revenues / income (*Retirement income* is a flow variable expressing the amount of money that an individual or household receives for a certain period of time in the process of initial distribution and redistribution. The term *income* will be used in this paper as a synonym for retirement income due to the fact that this term is used in the statistical documents and other official documents of economic practice. The literature sometimes distinguishes between these terms, where incomes are designated funds flowing from the initial distribution of value-creating processes and as retirement incomes *are referred* resources arising in the process of redistribution. *Distribution* of retirement income is viewed as the initial distribution to the original owners of production factors. *Redistribution* (secondary distribution) is a re-distribution of funds collected from the initial distribution, for example in the state budget) is one of the key factors in the functioning of every socio - economic system from the point of impact on the whole economy (both macroeconomic level and in

terms of microeconomic), but also on the social process. Economic theory analyses income distribution and income inequality especially in the context of economic growth, development and its sustainability, as well as in terms of the impact on quality of people's life [Pauhofová, Hudec, Želinský, 2010].

Inequality is historically part of the existence of any society. Polarization of society in terms of income is a specific type of vertical (Horizontal inequality is between the regions, countries), inequality (between groups and individuals) [Veselková, 2012, s. 127].

The issue of distribution of income and wealth (income inequalities are part of a methodology of comprehensive perspective on income polarization and polarization of wealth in a globalized world), was at first elaborated mainly by sociologists. In the economic literature a greater awareness of the problem begins in the 90th of the 20th century [Želinský, Pauhofová. 2012]. In the opinion of *liberal economists* are income inequalities (income inequality is often equated with the concepts of poverty, injustice of retirement incomes. These are not synonyms. Category of income inequality is purely descriptive in nature, it is the category of positive economics (may differ significantly from the inequality of status, social). Income inequality means that incomes (pensions) of the people are not the same, so they are not equalized) a necessary evil and the price for economic growth. According to them, inequality promotes economic growth via concentration of income at the rich people (rich have a higher marginal propensity for savings than the poor) who are able to save and invest more, and on the other hand, inequality "fear of poverty" motivates individuals to work harder [Kotrasová, Rochovská, 2010]. The opposite view presents a *group of economists around Stiglitz* that the inequality holds for a high price in terms of social, economic and political instability and lower growth. [Fitoussi, Stiglitz 2010. in: Veber, 2010: 11]. According to the Iša [2001] a high degree of economic inequality is not automatically a guarantee of higher growth rates, neither of steady growth, which implies an optimal relationship between investment and consumption. Prob-

lem, even risk of considerable property and income inequality lies in the fact that this mortifies capital and it is not getting into the economic cycle.

Paradoxicality of the current approach by exploring the phenomenon of income inequality lies mainly in the fact that it misses an interest to understand it as the cause of many problems, especially negative issues of the current world, whose solution in the form of equalization of income inequality on the basis of merit and non-discrimination, could be a tool to eliminate them (for several decades significant organizations such as World Bank and IMF are directing their efforts and finances to reduce income inequalities and to achieve various forms of convergence, but the results show the opposite, income inequality is increasing). It is also paradoxical that many times the income inequality is presented as a static and necessarily acceptable phenomenon of the current socio-economic system.

Planar growth of income inequality is a serious negative effect, especially on the aspect of vulnerability to social shocks (It is therefore appropriate a question: Is there a "maneuver" around income inequality substitutionary problem? There is a fundamental question of today: What will be the need for human labor in society in the future? [Želinský, Pauhofová. EÚ SAV, 2012: 117-118].

Milanovic [2006: 13] notes that global inequality has acquired enormous proportions and has a growing trend. Thereby it increases the possibility of growth of its negative consequences and therefore the importance of examining and understanding of this phenomenon.

Decomposition of income inequality, its determinants and consequences.

Income inequality, its determinants and consequences are an important indicator and source of information for the development of the society in the future. It is a multilevel and multifactorial phenomenon and therefore its investigation is carried out not only in economic but also in social, ethical, political, legislative and other spheres of society.

Income inequalities (the concept of income inequality is sometimes wrongly equated with the concept of poverty, but they are two different

concepts. In terms of quantification of poverty and inequality based on analysis of income, inequality of income can be seen as a broader concept than the concept of poverty. Construction of rates of income poverty is in fact based on analysis of income only of that part of the population whose incomes fall below the level (the poverty line), while the construction of rates of income inequality is generally based on the analysis of the income of all members of society. Available at: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=28598#obsah>) *reflect the processes that led to them*. They indicate a much more complex phenomena and connections of the current polarization, which are not related only with income [Pauhoufová, 2010]. Šikula a kol. [2010] indicate at present an unacceptable and unsustainable disproportion between growing wealth creation and *deepening inequality of its distribution* as a major contradiction between the economy and the man, what became based on authors critical dimensions not only in the session of economically developed and developing countries, but also within many economically developed countries

Among the most empirically validated *sources of inequality* in market incomes is disparity in wages, household composition, labour market status and disparity in investment and capital incomes [Kenworthy, 2008]. If talking about inequality in available incomes, they are mainly the result of *redistribution mechanisms* (set of socio-political mechanisms and tax system). *The structural shifts* in the economy, trade and population are therefore not the only holders of disparity [Veselková, 2012: 127].

Many experts consider the increasing income inequality *as a major factor in the current crisis*. Fitoussi's and Stiglitz's analysis of the global crisis and its deeper causalities has shown that it is an unprecedented phenomenon, which was created by the synergy effects of *extreme polarization of income and wealth, reduction of space for the recovery of surplus capital unable to generate sufficient effective demand in the real economy, due to unsustainable exploitation of natural resources and environmental devastation, more deformed structure of production and consumption, unprecedented expansion of the financial sector and its increasingly destructive impacts*

on the real economy [Keynes, 1973], what has an *disintegration effect on morale and value orientations in human behaviour and in the functioning of the society*. *Lack of demand and valorisation space in the real economy* is increasingly being replaced by *virtual demand generated by expanding financial sector* based on cumulated indebtedness [Šikula a kol. 2010. *Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti*. Bratislava: EÚ SAV. s. III. <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/data/files/5613.pdf>] [In: Veber, 2010: 119].

Even Pauhoufová [2012] as a major factor in the on-going crisis indicates the increasing income polarization (polarization of wealth), which is a *product of current civilization and economic model*. According to her, income polarization arises as a combination of various factors, where the main ones are:

1. *method and form of distribution and redistribution in the society.*

Redistribution has a significant effect on the polarization of incomes, on the so-called "delayed reward", where wages and bonuses of top management of various companies are very different from ordinary wage of workers.

The average German made his fortune seven times higher in the second half of the 20th century. This seven times enrichment was created so that the GDP for this period was divided by the number of Germans. 9% of Germans are active in employment and those got rich 2-3 times on average. The richest income groups and big companies got richer twenty times in this period. The average of twelve times enrichment of the rich and two-to three times enrichment of 90 percent of Germans gives the number 7. In Germany, employees paid in 1950 a quarter of all taxes, in 2000 already four-fifths of taxes. It means that by stagnant incomes of employees (roughly stagnates since the early eighties), they subsidize these four fifths of the tax burden, while the proportion of those whose incomes expanded, has dropped on the payment of taxes from three-quarters to one-fifth. <http://strana-lavica.sk/keller.php>

Rising income inequality of the population is then reflected in the problems of poverty, high unemployment, low national or global consumption linked with low domestic demand, but at the same time with the risks of social tensions formation.

2. *uneven and progressing level of concentration of capital and assets in the hands of individual sections of society.*

Nemoga [2010] notes that for the polarization of wealth has always contributed also *development of information technologies* (IT), because access to information is one of the basic prerequisites of success in many areas of society and the economy.

Highly polarized inequality by Kenworthy [2008] raises *social exclusion* associated with many negative consequences (leading to a weakening of social cohesion, the rise in unemployment, a rise in the number of persons in material need, the loss of social prestige, the reduction of birth rates, the growth of excessive indebtedness of states and households, the increase in the deficit of public finance, the increase in income inequality of successive generations, the growth of virtual wealth into negative stratification of society, the worries about the future, or even to weakening of economic growth and its long-term sustainability [Veselková, 2012: 127].

The main cause of the debt crisis in the EU is considered to be *excessively costly social model*. Analytical results of many authors document deepening of income inequalities in the EU. This means that the realized social model does not suppress income polarization. The tip on scales is increasingly huge dimension of *corruption*, which increases spending on social model by 20-30 [Želinský. Pauhoufová, 2012: 117].

Šikula [2010, s. 30 - 33] analyses the causes and consequences of extreme growing inequalities of income and wealth distribution. According to him *real basic cause* lies in the *nature of capital accumulation*, which does not provide enough opportunities for recovery and is accompanied by accumulation of debts which have become a powerful leverage to promote growth.

Sustaining of the growth is thus increasingly dependent on the indebtedness (about the tendency of expansion of the financial sector and growing indebtedness related to GDP as a medicine against the tendency to stagnation of the economy has pointed political-economic analysis since the 60th years of the 20 century (e.g. the U.S. GDP in the period 1970-2007 increased 13.8 times but the total debt was increased about 32 times. Cumulative increase in the debt burden in relation to GDP, has risen from 151% in 1959 to 373% in 2007. The structure of debt was also changed: in 1970 the largest borrowers were businesses and households, but in 2007 it was the financial institutions). This nature of increasingly unacceptable indebtedness as a major factor of fictitious growth can not continue indefinitely [Šikula, M. 2010a]) and became to have huge dimensions, which was allowed by the combination of deregulation, liberalization, IKT technologies and innovative diversification of financial products. Disproportionate polarization leads to a significant restriction of consumer demand for low-income populations. This causes the accumulation of excess production capacities (in the most industries is the volume of production capacity higher by 20 to 40 percent, than the actual need. This applies to the pharmaceutical, automotive, electronics and other industries. If we are to make real production and production capacities, we should lay off excess. Prognosis of the International Labour Organization says about the end of 35 to 60 millions jobs in developed countries. So far, however, it is on hold. We all hope that when Americans will consume less, it will be replaced with China. This, however, will replace about 20 percent of global consumption of the United States. Stanek, P.: Just pour money is not enough. Available at: <http://www.pluska.sk/slovensko/rozhovory/ekonomicky-analytik-peter-stanek-naliat-peniaze-nestaci.html>) and this way the capacity creation investments began to move into the financial sector, creating the impression of more lucrative opportunities (out of 100 dollars, which during the second change the ownership, is 98 dollars not covered by production activity).

Especially big economies (for large economies, such as Germany, France, the United Kingdom is realistic to expect that into the survey did not get sample units for income of the most disposed groups, which could significantly distort input data), record a significant *growth of internal regional disparities* that cause the transition of employees for job-sharing, or to so called "Kurzarbeit". In countries characterized by a rise in income inequality, it is possible to register a significant increase in unemployment. High risk in terms of future is differentiation within the European Union.

Inequalities in various areas of economic and social life in crisis deepen, in many regions of the Union is the society clearly polarized and poverty acquires undesirable forms. These are not only associated with an increase in unemployment, but also with slowing of wage development. Those are significantly more prevalent among new EU member states. Within the stratification of the population's income is significantly strengthening the position of low-income households and also of very small group of wealthy. Available at: http://www3.ekf.tuke.sk/NaRE2012/subory/workshop/Herlany_Zbornik_web.pdf

It is not just about high levels of income inequality of new member states but also old ones [Želinský, Pauhofová, 2012: 117-118].

For a clearer grip of the issue of income inequality is now important to touch the issues related to the solution of the debt crisis in Europe. As the political elite do not want to deal with this, logical outcome is not the solution of the debt crisis, but *shifting costs of the state to citizens*. If they do not have a sufficient amount of incomes, the outcome will be *deepening of social polarization*. The risk of income inequalities increases if there is an increase in the whole area.

The status of middle class has currently and in the future will have a key role in terms of social and political stability of the society. Middle class are nowadays in a difficult position. The perssure is growing to moderate their wage demands. It also often serve as the latest sponsor of the welfare state. If a scenario of forced changes applies, then society as a whole will get poorer. Middle classes, which are the fruit of a functioning society, in this

scenario decline in incomes and socially and they are mixed with other regraded layers.

Since the mid-90th of the 20th century the European area is in *permanent income freezing of the majority of the population*, while there is an *extreme increase in corruption*. Income freeze is closely involved with an *outsourcing*. If one adds to this the rapid growth in the number of *companies evasion of payment obligations* (social, tax), so there is a mix, resulting in a current style of *debt crisis*. *From the side of political elites for the last 10 years there is a conscious influence in the direction of inequalities deepening* (the fall in the average wealth (median) for the last three years by nearly 40% marked the decline of American wealth that was accumulated in last 20 years (FED, 2012)) [Želinský, Pauhoufová, 2012].

The ultimate consequence of the existence of income inequality is the *destruction of the quality of life of the individual*. That means some increase in aggression in society, which increases its susceptibility to social shocks. It significantly extends the control system of society, when the possibility for feedback is dismissing. The risk of income inequality increases if there is an increase within the whole area. [Želinský, Pauhoufová, 2012].

Question of the global distribution of wealth is becoming more urgent than the question of optimal production and consumption in the richest. [Quiggin, 2012].

Conclusions

Although it is very difficult to separate the causes and consequences of income inequality (as they intersect with each other, influence and support), as well as to clearly define (*ceteris paribus*), I assume, based on the analysis of presented opinions, for the *main cause of income inequality* the **current civilization and economic model**, which translates into determinants / factors / processes:

A. **economic** in three areas:

1. *distribution* (the ratio of labour and capital, the ratio of wages and salaries of managers, respectively owners; permanent income freezing of

most of the population; disparity in capital and labour income) and *redistribution* (the tax and contribution system, government and public expenditure).

2. *nature of capital accumulation* (uneven, acting, economically unjustified concentration of capital and assets in the hands of individual sections of society; accumulation of assets, which enables and makes further accumulation, economic globalization; TNK),

3. *structural movements in the economy* (more deformed structure of production and consumption; deepening economic differentiation of human resources, an unprecedented expansion of the financial sector; innovative diversification of financial products; deepening conflict between the real and the financial economy, the development of IKT)

B. non-economic (socio-political mechanisms; social model; political system; integration processes, corruption, unethicity, passivity and acceptance of social injustice; legislative support of income polarization, non-functioning legal system; etc.).

As the main *consequences of income polarization* may be given:

A. economic: non-use of economic resources: labour, land, capital, growth in the number of people in poverty, insufficient effective demand in the real economy, narrowing the space for the recovery of surplus capital; virtual demand growth, unsustainable way of exploitation of natural resources and environmental devastation; growth of excessive indebtedness of states and households, increasing income inequality of successive generations; growth of virtual wealth, excessive production capacities, non-payment of tax and social obligations, passing on the costs to the citizens from the state (health, education,...), weakening of economic growth and its long-term sustainability, etc.

B. non-economic: unemployment, weakening of social cohesion, loss of social prestige; impossibility of self-fulfilment; reduction of birth rates, aging of population, negative stratification of society; worries about the future; devastation of morality and value orientation in people's behaviour and in the functioning of society, social exclusion, social discrimination,

destruction of quality of life, social tensions, increase of aggression in the society, susceptibility to social shocks, etc.).

Generalized *causes and consequences of income inequality* present many negative (and growing) problems of the contemporary world, whose solution in the form of equalization of income inequality on the basis of merit and non-discrimination could be a tool to eliminate them. But also represents new economic and social conditions for business.

This paper is a part of the research project of the Grant Agency: Washington DCCORPORATION/USA Reg. No. WDCC-USA/02.11/02 Business in the new economic and social conditions.

Summary

The allocation of revenues / incomes is a key factor in the functioning of every socio economic system. Problem, even considerable risk of significant property and the income inequality lies in the fact that this would mortify capital and does not get into the economic cycle. Dangerous is that income inequality is understood (forces to be accepted) as a static and necessarily acceptable phenomenon of the current socio-economic system. The deepening income inequality is the cause of many negative issues of the contemporary world.

World inequality (growing disparity in capital and labour income) obtains enormous proportions and has a growing trend, thereby it increases the volume and strength of its negative consequences, such as: economically unjustified concentration of capital and assets in the hands of individual layers of society, economically unjustifiable and unsustainable disparity between wealth growth and deepening inequality of its distribution, disregard for the principles of merit and non-discrimination within the manner and form of distribution and redistribution in society, narrowing the space for the recovery of capital surplus, increasingly deformed structure of production and consumption, unprecedented expansion of the financial sector; virtual demand generated by the expanding financial sector , excessive production

capacities, increase of regional disparities, increasing economic and political power of TNK, increase of deficit of public finance; shifting of state costs to the citizens (health, education, social care, etc.), permanent income freezing of the majority of the population, growth in the number of people in poverty, escape of firms from paying social and fiscal payables, insufficient effective demand at real economy, corruption, excessive growth of government and household indebtedness, unemployment, inadequate position of people at the labour market, devastation of the environment, the decline of moral and value orientation in people's behaviour and in the functioning of society, decline of the birth rate, aging of population, social, economic and political instability, susceptibility of the society to social and economic shocks, etc. These facts also represent new economic and social conditions for business.

Literature

- [1] Iša, J. 2001. *Transformácia ekonomiky a sociálny štát* [online]. *Slovo. Politicko-spoločenský týždenník*. 2001, č. 33. [on line] www.noveslovo.sk/archiv/2001-33/oekonomike.html.
- [2] Kotrasová, M., Rochovská, A.: Neoliberalizmus a pracujúci chudobní v kontexte Slovenska A EÚ. In: *Geografické informácie*. UKF, FPV. Nitra. Ročník XIV. 2010. http://www.kgrr.fpv.ukf.sk/pdf/Geograficke_informacie_14_2010.pdf
- [3] Milanovic, B. 2006. *Global income inequality: What it is and why it matters?* [on line]. Department of Economic and Social Affairs (DESA). *Working paper* No. 26. ST/ESA/2006/DWP/26. August www.un.org/esa/desa.
- [4] Nemoga, K. 2010. *Rozvoj informačných technológií- súvislosti s polarizáciou bohatstva*, in: Pauhofová, I. (ed.). *Determinanty polarizácie bohatstva v globalizovanom svete (súčasnosť a budúcnosť)*. Zborník statí. EÚ SAV, Bratislava.
- [5] Pauhofová, I. (ed.). 2010. *Determinanty polarizácie bohatstva v globalizovanom svete (súčasnosť a budúcnosť)*. Zborník statí. EÚ SAV, Bratislava. http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/190_zbornik_determinanty_final_online5b25d.pdf
- [6] Pauhofová, I., Hudec, O., Želinský, M. *Sociálny kapitál, ľudský kapitál a chudoba v regiónoch Slovenska*. EF, TU, Košice.
- [7] http://www.ekf.tuke.sk/files/Zbornik_Herlany_el_verzia.pdf.

-
- [8] Pauhoufová, I. 2012. Súvislosti príjmovej polarizácie a kontrolovanej spoločnosti. In *Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí*. [online]. Dostupné na internete: <http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/Zbornik_paradigmy_zmien_2012.pdf>.
- [9] Quiggin, J.: *Ekonomia nešťastia*. [online]. Dostupné na: <http://www.econmedia.sk/test/ekonomia-nestastia-john-quiggin>
- [10] Šikula, M. 2010. *Konkurencieschopnosť ekonomiky v súradniciach globálnej krízy*. In: *Skutočnosť a hodnoty (päť pohľadov na ekonomickú krízu)*. VŠMP ISM Slovakia. Prešov.
- [11] Šikula a kol. 2010a. *Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti*. Bratislava: EÚ SAV. s. 3. <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/data/files/5613.pdf>.
- [12] Veber, J. 2010. *Jak dál po kríze*. In: *Skutočnosť a hodnoty (päť pohľadov na ekonomickú krízu)*. VŠMP ISM Slovakia. Prešov.
- [13] Veselková, A. Krátký pohľad na vývoj príjmové nerovnosti na Slovensku. In: *Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí*. EÚ SAV. Bratislava.
- [14] Želinský, T. Pauhoufová, I. 2012. Vývoj príjmových nerovností v Európskej únii. In: Pauhoufová, I. - Želinský, T. (ed.) *Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí*. EÚ SAV. Bratislava.

Iryna Mikheyeva

***Европейский союз: проблемы и перспективы
партнерства/ А.А. Коваленя [и др.]; под ред. Л.Ф.
Евменова; Нац. Акад. наук Беларуси, Ин-т философии. -
Мінск: Беларус. навука, 2013. - 527 с.***

Взаимоотношения Беларуси и Европейского союза за последнее десятилетие приобрели весьма неоднозначный и политически заостренный характер, что обуславливает необходимость комплексного и вдумчивого анализа сложившейся ситуации и вариантов её дальнейшего развития и взаимовыгодного изменения. Это тем более важно, что решение назревших проблем и противоречий непосредственно связано с формированием оптимальной стратегии устойчивого развития в глобализирующемся многополярном мире, включая и саму Беларусь, и весь восточноевропейский регион, и евросообщество в целом. В этом отношении вышедшая в Минске коллективная монография «Европейский союз – Республика Беларусь: проблемы и перспективы партнерства» может рассматриваться как важное и даже знаковое явление, поскольку «является первой в своем роде попыткой дать комплексный обзор опыта, состояния и перспектив взаимоотношений Республики Беларусь с Европейским союзом, взяв за основу трансдисциплинарный подход, который в современном социально-гуманитарном знании приобретает характер лидирующего, и методологические принципы раскрытия конвергенции (схождения, сближения) различий» (с. 5).

Творческий авторский коллектив весьма представительен – академики, доктора и кандидаты наук, высокопоставленные чиновники, представители МИД, судебной власти и т.д.,- а потому, как представляется, высококомпетентен в раскрытии

сформулированных вопросов. Исследовательские оценки, которые содержатся в данной книге, охватывают важнейшие направления и сектора белорусско-европейского сотрудничества: политико-правовой, социально-экономический, гуманитарный (культурный). Структура работы демонстрирует логику развертывания проблематики по трем методологическим линиям: от стратегических основ сотрудничества к частным проблемам и задачам; от философско-цивилизационного подхода к практике его воплощения в конкретных формах взаимодействия; от политических и экономических факторов международных отношений к его гуманитарному измерению. Круг обсуждаемых проблем действительно широк – от анализа языковой ситуации в современном белорусском обществе (А. А. Лукашанец, с. 293-312), промежуточных итогов трансграничного сотрудничества, включая программу «Восточного партнерства» (А. И. Литвинюк, с. 252-265) и опыта реализации национально-политических проектов в современной Польше (И. Б. Михеева, с. 265-278) до реконструкции концептуальных основ политической философии Объединенных наций Европы (Л. Ф. Евменов, с. 24-40), перспектив гармонизации права в общеевропейском контексте (Г. А. Василевич, с. 207-228) и проблемы социогуманитарной идентичности в оптике компаративного анализа Европейского союза и Беларуси (И. Я. Левяш, с. 56-76).

В предложенной авторами монографии тематике взаимоотношений Беларуси и ЕС прослеживаются четыре смысловых блока: теоретические аспекты европейской интеграции и партнерства с позиций цивилизационно-культурологического подхода; история взаимоотношений Беларуси и ЕС (в том числе достигнутая экономическая эффективность); проблемы и противоречия современного состояния отношений страны с Евросоюзом; мировоззренческие и политико-правовые основания гармонизации внутренней и внешней политики ЕС и Республики

Беларусь в контексте становления новых форм социально-культурной общности на европейском континенте. Соответственно этому членению проблемного поля, монография составлена из четырех разделов, излагающих, соответственно, философско-методологические аспекты работы над проблематикой партнерства; достижения, противоречия и перспективы взаимоотношений в социально-политическом и правовом ракурсе; социально-экономические аспекты трансграничного взаимодействия; а также проблематику состояния и развития социокультурной сферы, включая проблемы национальных систем обеспечения безопасности по ряду отраслей государственного строительства и общественной жизни в контексте приоритетов европейской и белорусской стратегий безопасности.

С методологической точки зрения, заявленные проблемы общественного развития рассматриваются авторами «в диапазоне от позитивных различий до сближения (тождества) позитивных противоположностей, отражая подход, закрепленный в лучших образцах современной политической философии Европейского союза» (с. 5), с задействованием методологических принципов дополнительности и пропорциональности, обусловленности и дифференцированности (с. 34-37).

Подобная дополнительность и дифференцированность по возможности соблюдена и в полифонии авторских позиций. Сохраняя в целом тональность непредвзятого, объективного научного языка, исследователи не избегают в отдельных случаях и достаточно острых, полемичных оценок в том, что касается политики ЕС в отношении Беларуси. Однако именно благодаря этому монография репрезентирует и «обыгрывает» весь спектр суждений, которые бытуют не только в политическом сообществе и широком общественном мнении, но и собственно в научной среде. При этом авторам, в принципе, удалось соблюсти баланс по ряду направлений: во-первых, между изучением и интерпретацией реалий белорусской

и европейской политики; во-вторых, между оперированием конкретными количественными (экономическими) и качественными (историко-фактологическими) показателями сотрудничества и акцентом на ценности; в-третьих, между аналитическим и прогностическим компонентом исследовательской работы. В своей совокупности это не может не рассматриваться как несомненный плюс работы.

Очевидным положительным моментом исследования выступило также и то обстоятельство, что перед авторами стояла особая задача: не только изложить основные этапы и факты развертывания внешнеполитических и внешнеэкономических отношений Беларуси по «европейскому» вектору, не только дать им определенную интерпретацию, – но и по возможности внести четкие предложения, затрагивающие оптимизацию структуры основных направлений и конкретных мероприятий сотрудничества. Именно реализация данных предложений, с точки зрения творческого коллектива, позволяет вывести на новый уровень двустороннее взаимодействие, невзирая на существующие противоречия и преграды.

Среди особенно заслуживающих внимания выводов монографии, на наш взгляд, следует отметить следующие. Во-первых, это основная посылка, согласно которой, для того, чтобы поступательно, взвешенно и с учетом безусловного приоритета своих национально-государственных интересов выстраивать взаимоотношения с государствами и институтами ЕС, Беларуси необходима всесторонняя объективная оценка имеющегося опыта взаимоотношений, основных проблем, препятствующих их развитию. Во-вторых, это понимание того обстоятельства, что подобные затруднения не только носят политико-дипломатический характер, но и лежат в плоскости экономических отношений, правового регулирования, а также общественной психологии, мировоззрения и ценностей граждан как непосредственных участников и «проводников» сотрудничества. В-третьих, это обозначенная стратегия определения на основе

реальной оценки имеющейся ситуации ключевых «точек роста», акцент на которые позволил бы уже в краткосрочной перспективе добиться значимых успехов на пути укрепления производственно-экономических, научно-технических, гуманитарных связей с Европейским союзом, обеспечить взаимодействие в решении общих глобальных проблем, последовательно работать над повышением инвестиционной привлекательности белорусской промышленности, сферы услуг, туристической сферы и проч.

Одним из наиболее удачных компонентов исследования явился, на наш взгляд, «правовой», в рамках которого осуществлен качественный компаративный анализ действующего законодательства Беларуси и ЕС, а также высказана актуальная мысль о необходимости гармонизации законодательств Восточной и Западной Европы по ряду ключевых тем, отвечающих взаимным интересам, как государств Европейского союза, так и их восточных соседей, в частности Республики Беларусь (с. 226-227). Действительно, гармонизация законодательств в современных условиях не обязательно является сугубо политическим требованием и не подразумевает «поглощения» или деградации одной политико-правовой системы за счет другой. Ее следует рассматривать, скорее, как особый гуманистический акт во имя общечеловеческих ценностей, лежащих в основе и латинской, и славянской цивилизаций.

Не менее удачными являются и фрагменты работы, затрагивающие вопросы идентичности как фундамента национально-государственного развития в условиях глобализации культуры и политических отношений. Известно, что в социальной мысли современной Европы остро ставится вопрос о соотношении национальной идентификации гражданина с перспективной «общеευропейской» идентичностью, базирующейся на определенном наборе мировоззренческих установок и ценностей Старого Света. При этом в большей или меньшей степени, становится проблематичной

преемственность духовно-культурных традиций, формировавшихся на пространстве Европы в рамках не одной, а нескольких цивилизационных парадигм (по меньшей мере, восточно- и западноевропейской, т.е. православно-христианской и католической). В этой связи, важной проблемой является интеграция в современное европейское общество носителей неевропейских культур, которая ставит на повестку дня парадоксы возможностей и ограничений идеологии мультикультурализма (с. 343-345). Поэтому можно согласиться с авторами в том, что в данном контексте весьма полезным оказался бы не только европейский опыт для Беларуси, но и белорусский опыт для ЕС, поскольку в Беларуси складывается в целом резистентная к внешним вызовам, достаточно самостоятельная, обладающая высоким потенциалом к росту социокультурная система.

Безусловно, знакомство с монографией будет полезно для широкого круга читателей – от ученых и преподавателей, чья деятельность связана с тематикой международных отношений до представителей бизнеса и гражданского общества. Хотя книга и являет собой, прежде всего, «взгляд из Беларуси», она найдет свою читательскую аудиторию и за пределами Беларуси – как в странах ЕС (прежде всего, в Литве, Польше и др.), так и в России, на Украине – там, где проблематика выстраивания устойчивой линии взаимовыгодного партнерства и сотрудничества на европейском континенте относится к числу естественных приоритетов внешней политики.

Lista recenzentów

Jan Balbus, Janusz Czerny, Anatolij G. Drabowski,
Abdumialik I. Nysanbajew, Konstantin D. Jakimczuk, Stanisław Jedynek,
Martin Jurašek, Borys G. Judin, Aneta Karageorgieva, Slávka Karkošková,
Walery I. Karsiekin, Stefan Konstańczak, Slavomír Laca, Renáta Madzinová,
Miroslaw Michalski, Helen Suzane, Alex Tiapkin, Igor Zahara, Juraj Žiak,
Ivica Gulasova, Josef Suvada, Maria Marinicova, Eva Dolinska.