

ВЕКТОРИ СКЕРОВАНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

Скерованість будь-якої особистості на момент прийняття управлінського рішення може бути «проявлена» певними векторами орієнтації. Автором були виділені два інтегральних і домінуючих вектори, а саме:

- орієнтація на себе (Потаємне «Я»);
- орієнтація на соціальне оточення (Як «Я» виглядаю).

З метою виявлення частоти орієнтації на себе і на соціальне оточення при прийнятті *саморегулюючого* чи управлінського рішення була розроблена анкета, в якій ці два поняття продиференційовані (розкладені, подрібнені). Слово «саморегулюючого» добавлене з метою поліпшення розуміння саме *студентами* суті завдання. Адже більшість із них ніким не керували або розуміють це поняття надто прямолінійно.

В експерименті взяли участь:

- студенти-економісти II курсу (вік 18—19 р.) — 78 осіб;
- студенти-економісти III курсу (вік 19—20 р.) — 112 осіб;
- слухачі Центру магістерської підготовки (КНЕУ) (вік 24—45 р.) — середня ланка управління — 96 осіб.

Дані переважної частоти орієнтації за найзагальнішими двома векторами показують, що орієнтація «на себе» (Потаємне «Я») зі збільшенням віку і підвищенням статусу зменшується, а орієнтація на соціум (Як «Я» виглядаю) відповідно зростає. Якщо у *студентів II курсу* переважна частота орієнтації на себе становить 73 %, то у фахівців *середньої ланки управління* вона складає 65 %. Відповідно орієнтація на соціум зростає від 27 % до 35 %.

Ця різниця у величині зростання орієнтації на соціум в управлінців стосовно студентів молодших курсів (8 %) є досить значною. Адже на перший погляд з віком і статусом у фахівців повинна зростати прагматичність, безпека, бажання влади тощо. Насправді ж виходить, що управлінці починають більше дбати за моральний імідж та інші якості. Іншими словами: керівник здатен більше «поступитися своїм» заради загальної справи і сприятливого психологічного клімату в колективі, ніж студент молодших курсів. Звідси *висновок*, що фахівці-управлінці позитивно фор-

муються і морально зростають у процесі міжособистісних і ділових стосунків під час колективної праці.

Якщо орієнтаційні тенденції у студентів II курсу і слухачів-управлінців є більш-менш зрозумілими, то чому існує орієнтаційна кількісна відмінність між студентами II і III курсів, вікова різниця між якими дуже незначна (1—2 роки)? Орієнтація *на соціум* (Як «Я» виглядаю) *збільшується*, а орієнтація *на себе зменшується* у студентів III курсу стосовно II курсу на *3 відсотки*. Хоча ця різниця є незначною, проте вона вказує на певну тенденцію.

Скоріше всього, ця різниця в орієнтації криється в раптовому усвідомленому зростанні (подорослішанні) студентів-економістів III курсу, яке базується на таких чинниках:

— спонтанна активізація в свідомості накопичених знань (зростання загальної компетентності);

— накопичення досвіду самоуправління та взаємовиручки в процесі складання модульних завдань, курсових робіт, заліків, іспитів тощо;

— включення в трудову діяльність паралельно навчанню (перейшовши «екватор» — 2,5 років навчання — студенти зазвичай шукають підзаробітки);

— підхід до психофізіологічної межі ранньої дорослості (21 рік).

О. О. Ляхова, канд. екон. наук, доц.,
кафедра банківських інвестицій

БІЗНЕС-ТРЕНІНГ ТА ЙОГО ВИКОРИТАННЯ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ МАГІСТРІВ З ДИСЦИПЛІНИ «ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ»

Процес розвитку економічної освіти в Україні неможливий без оновлення підходів та методів навчання студентів, коли поряд з традиційними використовуються активізаційні методи навчання. Це стає особливо актуальним у ході професійної підготовки майбутніх фахівців та потребує нової ролі студента та викладача у навчальному процесі: студент активно включається до пошукової дослідницької діяльності не втрачаючи своєї особистості та самостійності, а викладач стає координатором його творчої активності.

На нашу думку, для опанування студентами дисциплін інвестиційного циклу особливого значення набуває використання бізнес-