

культура усного мовлення полягає у свідомому відборі й використанні тих мовних засобів, які допомагають спілкуванню [3, с. 94]: знання норм літературної мови, дотримання основних вимог до мови виступу, виразність мови, що досягається шляхом використання спеціальних мовних засобів.

Для того щоб доповідь добре сприймалась слухачами і в подальшому слугувала накопиченню соціального капіталу через розширення кола спілкування та краще порозуміння, доповідач має уникати таких помилок, як неправильний підбір слова, помилковий наголос, граматична (але відчутна на слух) помилка у словах, неправильна побудова речень. Крім того, неприємне враження на слухачів справляють застосування канцеляризмів, уживання неусталених нововведень та перемішування двох мов, яке призводить до перекручування слів. Такого доповідача важко розуміти, бо доводиться витратити додаткові зусилля на тлумачення того, що він говорить.

Для розвитку виразності мови треба багато читати, вчитися в майстрів слова, використовувати їх здобутки під час власних доповідей, ретельно готуватися до виступів, добре знати проблеми, яким присвячується доповідь, бути фахівцем своєї справи. Поряд з цим доцільно використовувати спеціальні психологічні прийоми впливу на слухачів або співрозмовників, що дозволяють практично відразу завойовувати довіру аудиторії та викликати почуття симпатії: промовляння вголос ім'я та по батькові співрозмовника, уважне вислуховування його думок, доброзичливий вираз обличчя, звернення до особистого інтересу партнера, використання компліментів. З метою забезпечення успішної участі у діловому спілкуванні доцільно використовувати також низку рекомендацій, розроблених Д. Карнегі [7].

Таким чином, соціальний капітал людини є основою для формування групових, регіональних, державних та світового соціальних капіталів. Особливої уваги потребує формування соціальних капіталів підприємств та організацій, що є підвидами групового соціального капіталу. Слід зазначити, що соціальний капітал підприємства не просто складається з індивідуальних капіталів, а примножується за допомогою синергетичного ефекту. Тому треба використовувати кожну можливість для підвищення ефективності ділового спілкування кожної людини.

**Література:** 1. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : навч. посібн. / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 218 с. 2. Розказов А. Г. Розвиток соціального капіталу в Україні в умовах євроінтеграції : автореф. дис. канд. наук з держ. управління : 25.00.01 / А. Г. Розказов ; Харк. регіон. ін-т. держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Х., 2010. – 20 с. 3. Бороздина Г. В. Психология делового общения : учебник / Г. В. Бороздина. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с. 4. Володина Л. В. Деловое общение и основы теории коммуникации : учебн. пособ. [Электронный ресурс] / Л. В. Володина, О. К. Карпухина. – Режим доступа : <http://www.dvo.sut.ru/libr/sotciolo/volod/index.htm>. 5. Основы менеджмента : учебн. пособ. / под ред. В. С. Верлоки, И. Д. Михайлова. – Х. : Основа, 1996. – 352 с. 6. Самыгин С. И. Психология управления : учебн. пособ. / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д : Изд-во "Феникс", 1997. – 512 с. 7. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги ; пер. с англ. Ф. Н. Красавина. – К. : Наукова думка, 1989. – 224 с.

УДК 37.037.5

Огородня Е. Н.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МЕНТАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ И ПРИОРИТЕТОВ СТУДЕНТОВ

*Аннотация. Рассмотрены основные ментальные законы, их трактовка и восприятие. Представлен анализ приоритетности влияния ментальных законов на повседневную жизнь с точки зрения жизненного опыта студентов пятого курса.*

*Анотация. Розглянуто основні ментальні закони, їх трактування і сприйняття. Наведено аналіз пріоритетності впливу ментальних законів на повсякденне життя з точки зору життєвого досвіду студентів п'ятого курсу.*

*Annotation. The article describes the main experimental laws, interpretations and perceptions of them. The analysis of the influence of priority mental laws in everyday life from the perspective and experience of a fifth-year student has been made.*

*Ключевые слова: материальные запасы, матрица парных сравнений, приоритетность.*

Извечные споры материалистов, идеалистов, а также людей с религиозным мировоззрением основываются на вопросах: что первично – идея или материя, мысль, предмет или форма; на что человек может положиться – на разум или собственные ощущения. Еще древнегреческий философ Протагор Абдерский разделял материалистические убеждения, сомневался в существовании богов, а Пиррон из Элиды считал достоверным лишь чувственное восприятие. Дальнейшее развитие философии сформировало позиции для выявления и трактовки ментальных законов. Например, Давид Юм показал, что в научном эксперименте и в обыденном опыте следствие отличается от причины и потому не может быть в ней выявлено. Иммануил Кант считал, что то, чем вещь является для нас, и то, что она представляет сама по себе, принципиально различны. Они дали человеку основу понимания мира с позиций наблюдателя, деятеля, а с вековым накоплением опыта эти знания модернизировались, трансформировались и адаптировались относительно потребностей человечества. В современном мире синтез течений рационализма, иррационализма и сенсуализма дал обществу новых индивидов, которые смотрят на мир сквозь призму ментальных законов, формируя свои жизненные позиции.

Общество формирует свои роли, рыночные отношения в экономике требуют соответственного шаблона поведения. Как выжить человеку со стандартным обывательским типом мышления, как принять правильное решение в будущем, которое даст положительный результат? Это вопросы, которые может задать человек с собственным "жизненным опытом", а также студент любого университета.

Цель данной статьи – представить теоретические аспекты ментальных законов и отразить их приоритетное воздействие на жизненные ситуации студентов пятого курса с позиции их собственного миропонимания, миро-восприятия и мироощущения.

К тематике ментальных законов обращались философы, мыслители, психологи, бизнесмены, среди которых: Б. Трейси, У. Аткинсон и многие другие.

Рассмотрим основные ментальные законы в интер-претации, предложенной Б. Трейси [1]:

*Закон контроля* гласит, что отношение к себе самим позитивно в той степени, в какой мы контролируем свою жизнь, и негативно в той степени, в которой мы, согласно собственным ощущениям, теряем над ней контроль или попадаем под контроль иной внешней силы.

Этот закон, или принцип, признан и в психологии. Он называется "теорией местоположения контроля". Обычно считается, что стресс, тревожность, напряжен-ность и психопатические заболевания являются резуль-татом потери человеком чувства контроля или ощущения отсутствия контроля над чем-либо, что для него важно.

*Закон причины и следствия* гласит, что каждое следствие в нашей жизни имеет причину. Он настолько важен, что был назван железным законом Вселенной. Он утверждает, что все происходит по какой-либо при-чине вне зависимости от нашего знания о ней. В мире нет ничего случайного, все случайности закономерны.

*Закон веры* подразумевает, что все, во что мы горячо верим, становится реальностью. Чем сильнее мы верим в истинность чего-то, тем выше вероятность истин-ности этого для нас.

*Закон ожидания* – все, чего мы ожидаем с уверен-ностью, становится нами же выполняемым пророчеством. Другими словами, мы получаем не обязательно то, чего хотим от жизни, а то, чего ожидаем от нее. Наши ожидания оказывают мощное невидимое влияние, заставля-ющее людей поступать и ситуации возникать в соот-ветствии с тем, чего мы от них ожидаем.

*Закон притяжения* гласит, что мы представляем собой живой магнит и неизменно привлекаем в свою жизнь людей и ситуации, находящиеся в гармонии с нашими доминирующими мыслями. Подобное притяги-вает подобное. Наши друзья, семья, отношения, работа, проблемы и возможности – все это привлекается на основе привычного для нас способа мыслить в каждой из областей.

*Закон соответствия* – один из важнейших законов, который во многом обобщает и объясняет все остальные. Он гласит: "Что внутри, то и снаружи". Это означает, что наш внешний мир есть отражение мира внутреннего.

*Закон ментальной эквивалентности* также назы-вается *законом ума* и может рассматриваться как новая формулировка предшествующих законов. По сути, он гласит, что мысли материализуются. С помощью живого воображения и повторов наши мысли, заряженные эмоциями, становятся реальностью. Во благо или во зло, но почти все, что присутствует в нашей жизни, создано вашими мыслями.

Ментальные законы влияют на человека неза-висимо от того, знает он о них или нет, но человеческий

разум пребывает в постоянном поиске истины, постоян-ном анализе. Например, возьмем восемь студентов пятого курса и с помощью метода иерархий Саади проанализируем, какой из семи законов они считают приоритетным из их собственного жизненного опыта. Данный анализ основывается на опросе студентов, с помощью которого присваивается численное оформление качественных показателей, на базе которых формируется среднестатистическое значение субъективных впечат-лений. Всем семи законам присвоим порядковый номер (Ф1...), определив их числовое значение с помощью шкалы соотношений табл. 1., сформировав матрицу приоритетности (табл. 2).

Значения матрицы парных сравнений опреде-ляются следующим образом: если фактор выгоды Ф1 доминирует над фактором выгоды Ф2, то есть имеет определенный уровень значимости согласно шкале отношений (табл. 1), то элемент матрицы, соответст-вующий строке Ф1 и столбцу Ф2 (Ф1/Ф2), равен определенному уровню значимости, а элемент Ф2/Ф1 – числу, обратному уровню значимости. Например, если по мнению ЛПР, закон контроля имеет очевидное преоб-ладание над влиянием закона причины и следствия, то согласно шкале отношений значение элемента Ф1/Ф2 матрицы парных сравнений факторов выгоды равно 7, а значения элемента Ф2/Ф1 – 1/7.

Таблица 1

Шкала соотношений значимости факторов

Уровень значимости	Определение	Объяснение
1	Одинаковая значимость	Два объекта (действия) имеют одинаковый вклад в достижении цели
3	Незначительное преобладание значимости одного объекта (действия) над другим	Существуют мнения относительно преобладания одного объекта над другим, однако они являются недостаточно убедительными
5	Существенная или сильная значимость	Существуют достоверные данные или логические суждения относительно преобладания одного объекта над другим
7	Очевидная или очень сильная значимость	Существуют убедительные свидетельства о преобладании одного объекта над другим
9	Абсолютная значимость	Существуют свидетельства о преобладании одного объекта над другим и являются в значительной степени убедительными
2, 4, 6, 8	Промежуточные значения между смежными уровнями значимости	Ситуация, когда требуется компромиссное решение

Таблица 2

Вид матрицы попарных сравнений факторов приоритетности

	Закон контроля	Закон причины и следствия	Закон веры	Закон ожиданий	Закон притяжения	Закон соответствия	Закон ментальной эквивалентности
1	2	3	4	5	6	7	8
Закон контроля	1	Ф1/Ф2	Ф1/Ф3	Ф1/Ф4	Ф1/Ф5	Ф1/Ф6	Ф1/Ф7
Закон причины и следствия	Ф2/Ф1	1	Ф2/Ф3	Ф2/Ф4	Ф2/Ф5	Ф2/Ф6	Ф2/Ф7

1	2	3	4	5	6	7	8
Закон веры	Ф3/Ф1	Ф3/Ф2	1	Ф3/Ф4	Ф3/Ф5	Ф3/Ф6	Ф3/Ф7
Закон ожиданий	Ф4/Ф1	Ф4/Ф2	Ф4/Ф3	1	Ф4/Ф5	Ф4/Ф6	Ф4/Ф7
Закон притяжения	Ф5/Ф1	Ф5/Ф2	Ф5/Ф3	Ф5/Ф4	1	Ф5/Ф6	Ф5/Ф7
Закон соответствия	Ф6/Ф1	Ф6/Ф2	Ф6/Ф3	Ф6/Ф4	Ф6/Ф5	1	Ф6/Ф7
Закон ментальной эквивалентности	Ф7/Ф1	Ф7/Ф2	Ф7/Ф3	Ф7/Ф4	Ф7/Ф5	Ф7/Ф6	1

Для определения веса каждого фактора определяется нормированный вектор приоритетов  $W$  ( $w_1, w_2, w_3$ ), значения которого рассчитываются как удельный вес каждого значения собственного вектора ( $SW$ ) матрицы парных сравнений в их общей сумме. Значения собственного вектора матрицы рассчитываются как корень  $k$ -й

степени ( $k = 1 / n$ , где  $n$  – порядок матрицы парных сравнений) из произведения значений элементов матрицы по строкам.

На базе суждений ЛПР относительно значимости анализируемых факторов сформируем матрицу парных сравнений (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных сравнений факторов выгод

	Закон контроля	Закон причины и следствия	Закон веры	Закон ожиданий	Закон притяжения	Закон соответствия	Закон ментальной эквивалентности
Закон контроля	<b>1</b>	3	5	7	5	3	4
Закон причины и следствия	1/3	<b>1</b>	5	3	1/3	3	1/7
Закон веры	1/5	1/5	<b>1</b>	2	5	3	3
Закон ожиданий	1/7	1/3	1/2	<b>1</b>	1/5	1/7	3
Закон притяжения	1/5	3	1/5	5	<b>1</b>	7	5
Закон соответствия	1/3	1/3	1/3	7	1/7	<b>1</b>	7
Закон ментальной эквивалентности	1/4	7	1/3	1/3	1/5	1/7	<b>1</b>

На примере матрицы парных сравнений факторов приоритетности приведем последовательность расчета нормированного вектора приоритетов ( $W_1$ ):

а) значение собственного вектора:

$$SW_1 = (1 \times \Phi_2 / \Phi_1 \times \Phi_3 / \Phi_1 \times \Phi_4 / \Phi_1 \times \Phi_5 / \Phi_1 \times \Phi_6 / \Phi_1 \times \Phi_7 / \Phi_1)^{1/7} = (1 \times 3 \times 5 \times 7 \times 5 \times 3 \times 4)^{1/7} = 3,4908;$$

$$SW_2 = (1/3 \times 1 \times 5 \times 3 \times 1/3 \times 3 \times 1/7)^{1/7} = 0,9531;$$

$$SW_3 = (1/5 \times 1/5 \times 1 \times 2 \times 5 \times 3 \times 3)^{1/7} = 1,2008;$$

$$SW_4 = (1/7 \times 1/3 \times 1 \times 1 \times 1/5 \times 1/7 \times 3)^{1/7} = 0,4126;$$

$$SW_5 = (1/5 \times 3 \times 1/5 \times 5 \times 1 \times 7 \times 5)^{1/7} = 1,5450;$$

$$SW_6 = (1/3 \times 1/3 \times 1/3 \times 7 \times 1/7 \times 1 \times 7)^{1/7} = 0,6244;$$

$$SW_7 = (1/4 \times 7 \times 1/3 \times 1/3 \times 1/5 \times 1/7 \times 1)^{1/7} = 0,4761;$$

б) сумма значений собственного вектора:

$$\Sigma SW = SW_1 + SW_2 + SW_3 + SW_4 + SW_5 + SW_6 + SW_7 = 3,4908 + 0,9531 + 1,2008 + 0,4126 + 1,545 + 0,6244 + 0,4761 = 8,7028;$$

в) значение нормированного вектора приоритетов (вес каждого фактора):

$$W_1 (w_1; w_2; w_3; w_4; w_5; w_6; w_7) = W_1 (SW_1 / \Sigma SW; SW_2 / \Sigma SW; SW_3 / \Sigma SW; SW_4 / \Sigma SW; SW_5 / \Sigma SW; SW_6 / \Sigma SW; SW_7 / \Sigma SW) = W_1 (0,4; 0,11; 0,14; 0,05; 0,18; 0,07; 0,05).$$

Согласно данному анализу можно сделать вывод, что закон контроля в сознании современных старшекурсников занимает первое приоритетное значение, следующую позицию занимает закон притяжения, закон веры и закон причины и следствия.

Таким образом, можно прийти к выводу, что современный студент, который будет пополнять ряды рынка труда, заполнять определенную ячейку общества, создавать семейные узы, не только осведомлен о ментальных

законах, но и пытается использовать их с максимальной пользой, контролируя собственную жизнь и веря в прекрасное будущее.

**Литература:** 1. Трейси Б. Достижение максимума с-302 [Электронный ресурс] / Б. Трейси. – Режим доступа : <http://www.klex.ru/1fm>.

Рецензент

ст. преподаватель Седова Л. Н.

Статья найдшла до редакції

11.07.2011 р.

УДК 808.5

**Соболев В. Г.**

## ГОЛОС: ЕГО РАЗВИТИЕ И ВОСПИТАНИЕ

*Аннотация. Рассмотрены основы голоса и голосообразования. Проанализированы необходимые качества голоса современного оратора. Предложены возможные приемы для развития голоса.*