

4. Водопьянова Н. Е. Синдром профессионального выгорания в управленческой деятельности / Н. Е. Водопьянова, А. Б. Серебрякова, Е. С. Старченкова // Вестник СПб ГУ.— Сер. 6. – Вып. 2. – № 13. – 1997. – С. 83-91.
5. Кондрацька Л. В. Сімейні конфлікти як фактор емоційного вигорання у підлітків: дис.... канд. психол наук : 19.00.07 / Лариса Вікторівна Кондрацька. – Х., 2008. – 249 с.
6. Трунов Д. Г. «Синдром сгорания»: позитивный подход к проблеме/ Д. Г.Трунов //Журнал практического психолога. – 1998. – № 8. – С. 84–89.
7. Скугаревская М. М. Синдром эмоционального выгорания / М. М. Скугаревская.//Медицинские новости. – 2002. – №7. – С.3-9.
8. Щербан Т. Д. Психологія навчального спілкування: монографія/ Т. Д. Щербан. – К. : Міленіум, 2004. – 346 с.

БРИК О.М., ст.. викладач, НаУКМА (Київ)

ТРЕНІНГИ КОНФЛІКТОЛОГІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ ТА УПРАВЛІНСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЛІДЕРІВ MLM

Питання ефективного вирішення соціально-психологічних конфліктів завжди відносились до вельми актуальних. Проте особливої важливості і гостроти вони набувають в часи значних суспільних, політичних та економічних змін, які є найвизначнішою характеристикою нашого часу, що задає і відповідні тенденції в розвитку організаційної і соціально-психологічної культури трудової взаємодії та часто несе з собою збільшення вірогідності соціально-психологічних конфліктів, характерних для кризових часів. Особливо актуальним це видається для компаній основний напрямок роботи яких – це робота з людьми, а саме такими є компанії MLM, які хоча і є комерційними фірмами, що працюють з товарами, інформацією, послугами тощо, та все ж торговий оборот фірми і її прибуток залежить перш за все від дистриб'юторського загалу, ефективність роботи якого в свою чергу залежить від мережових лідерів різних рівнів, тих, хто, власне, безпосередньо працює з дистриб'юторськими групами і стикається в своїй управлінській діяльності з необхідністю вирішувати або елімінувати конфлікти, що виникають. Проте, слід зауважити, що хоча MLM компанії завжди надавали великого значення професійній, в тому числі і управлінській та психологічній підготовці мережових лідерів та роботі з ними, і приділяли цьому досить значну увагу, часто-густо лідери MLM визнають, що не завжди готові до тих конфліктних ситуацій, що виникають, хоча розуміють природність та навіть «певну корисність» їх виникнення. Тому, на жаль, і ставляться до цих ситуацій як до «небажаних», нерегламентованих, та покладають відповідальність за них виключно на дистриб'юторські кадри. Стереотипність, формальність та нерелевантність вимогам часу такого підходу не сприяє покращенню робочої ситуації в мережі – хоча б щодо втримання на відповідному рівні активності та вмотивованості дистриб'юторських кадрів, проте активно сприяє, власне виникненню і поширенню самих конфліктів. Задачі надання соціально-

психологічної допомоги лідерам MLM, щодо успішного розв'язання та попередження конфліктних ситуацій, як і загалом проблеми формування конфліктологічної компетентності лідерів MLM могли б бути успішно вирішені за допомогою відповідних соціально-психологічних тренінгів, що, безумовно, сприяло б і оптимізації стилю управлінської діяльності мережових лідерів взагалі, враховуючи весь діапазон можливостей таких тренінгів. Втім, спираючись на власний багаторічний досвід спостереження та дослідження різних психологічних аспектів управлінської діяльності лідерів MLM та практик тренінгового навчання лідерів, персоналу та дистриб'юторського загалу в MLM компаніях, ми можемо зауважити, що, як не дивно, тренінги конфліктологічного спрямування не можна віднести до розповсюджених чи широкоживаних, більше того, такі тренінги частіше проводяться за ініціативою самих дистриб'юторів, а не компанії. Натомість інші види тренінгів, зокрема тренінги продажів, тренінги лідерства, успішності тощо часто-густо є практично обов'язковими, в тому числі, і для лідерів, що, безумовно, цілком зрозуміло і виправдано. Проте, відносна рідкісність та маловживаність тренінгів конфліктологічного спрямування, очевидно, не може бути визнана відповідною до вимог часу та реалій мережової роботи, оскільки, як було уже зазначено, робота з мережами завжди є потенційно конфліктогенною. Виходом із такої ситуації є на нашу думку створення компаніями нового балансу між традиційними для MLM формами тренінгового навчання та широким впровадження в практику навчання та роботи з дистриб'юторським загалом та лідерами MLM тренінгів конфліктологічного спрямування, що практично не можливо без компетентних і високопрофесійних практичних психологів.

ВАСЮТИНСЬКИЙ В. О., доктор психологічних наук, професор, головний науковий співробітник, ІСПП НАПН України (Київ)

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕФЛЕКСІЇ СТУДЕНТСЬКОЮ МОЛОДДЮ ІСТОРИЧНИХ ПРОВИН УКРАЇНЦІВ

Надважливим чинником національно-політичного самовизначення українців є усвідомлення своєї історичної відповідальності за події, що мали місце в минулому, зокрема у відносинах із сусідніми народами (насамперед поляками та євреями). Плекання історичної тягlosti повинно не лише спиратися на гордість за героїзм і досягнення предків, а й зважати на скоєні ними помилки й злочини. Особливо значущим для сучасної України є національне самовизначення молоді, зміст і напрями якого зумовлюють майбутній розвиток суспільства. Залучаючись до його розбудови, молоді люди мають знати етнічні, історичні, світоглядні джерела відповідних процесів, а зокрема і їхні складні й проблемні аспекти.

Як показують сучасні соціально-психологічні дослідження, українська молодь має доволі невиразні уявлення про негідні вчинки представників