

індивіда, його спільнот і організацій; пов'язати конкретні правомочності з конкретними потребами і інтересами суб'єктів міжнародного права, юридичними та іншими засобами їх задоволення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141
2. Василенко В.А. Основы теории международного права - Киев: Выпш шк 1988 - 288 с.
3. Курс международного права. В 7 т. Т.2 Основы принципов международного права / Г.В.Ипятакко В.А. Капаташкин Б.М. Клименко и др. - М.: Наука 1989 - 240с.
4. Музыка Г.В. Проблема легальности та легитимности норм права в соціологічному правознавстві: історико-правовий аспект // Чаюпис Київського університету права : Науково-теоретичний часопис. - 2011. - №3. - С. 31-35.

ТЕОРЕТИКИ-МЕТОДОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Лигун Н.В.,

доцент кафедри прикладної педагогіки та роботи з персоналом Національної академії внутрішніх справ, кандидат психологічних наук

Психологічний вплив однієї людини на іншу привертав та привертає увагу багатьох дослідників ще з давніх часів. В 350 р. до н.е. Аристотелем було обгрунтовано мистецтво психологічного впливу на інших людей, який виділяв технічні і нетехнічні способи переконання. В подальшому вчення Аристотеля було розвинуто Цицероном, який сформулював, що: «існує три дії красномовності: переконати, підсолити і схвилювати». В творах Цицерона містяться згадки про десятки прийомів можливого впливу на людину під час розмови. Достатньо пригадати такі, як відступ, підсумування, повторення, підказка, іронія, замовчування, відволікання, приклад, прохання, побажання, виправлення, оклик і багато інших.

В Росії значний інтерес до психологічного впливу спостерігається в другій половині XIX століття. Демократизація судових розглядів сприяє появі таких ораторів, як П.А. Александрова, А.Ф. Коні, Ф.Н. Плевако, В.Д. Спасовича, які досить успішно застосовувалися методи психологічного впливу, як повторення, порівняння, характеристика, перебільшення і т.д.

В радянські часи розкриттю проблеми психологічного впливу приділяли значну увагу такі вчені, як Л.С. Виговський, А.С. Макаренко, Б.Ф. Поршнев, К.С. Станіславський та ін.

Українські дослідники Г.О.Балл, В.І. Барко, О.М. Бандурка, Н.Л. Коломійський, В.О. Татенко, В.В. Третяченко, Т.С. Яценко працювали і працюють над розкриттям цієї складної проблеми.

На думку Татенка В.О. «вплив може бути сильним і слабим, глибоким і поверховим, прямим і непрямим, безпосереднім і опосередкованим, очікуваним і неочікуваним, усвідомленим і неусвідомленим, навмисним і ненавмисним, вмотивованим і невмотивованим, ефективним і невивражним, конструктивним і деструктивним, життєдайним і згубним тощо. Застосовуючи інший критеріальний ракурс, можна диференціювати впливи за авторством (мої, твої, наші, ваші), за сферою (зовнішні, внутрішні), за вектором дії (відцентрові, доцентрові), за характером (оригінальні, традиційні), за значущістю (суттєві, несуттєві), за часом (своєчасні, несвоєчасні), за рівнем (високого, низького) тощо»[3].

У психологічній літературі поняття «вплив», «види», «способи», «методи» та «прийоми» його реалізації трактуються авторами по різному. Так, наприклад, Г.М. Андрєєва виділяє чотири способи впливу індивідів один на одного: зараження, навіювання, переконання і наслідування [1].

В.М. Куліков поділяє способи психологічного впливу та взаємовпливу на переконання, навіювання та конформізм [4].

Аналіз наукових досліджень дозволив визначити базову термінологію психологічного напрямку.

Психологічний вплив – це дія на психологічний стан, почуття, думки та вчинки людей за допомогою виключно психологічних засобів: вербальних або невербальних. Характерним для психологічного впливу є те, що у того на якого здійснюється вплив, є можливість відповідати на що дню психологічними методами (надано право і час на відповідь на даний вплив).

Протистояння психологічному впливу – це опір впливу іншої людини за допомогою психологічних засобів.

Ініціатор (суб'єкт) психологічного впливу - це один із партнерів (керівник), який першим намагається здійснювати психологічний вплив за допомогою психологічних методів.

Адресат (об'єкт) психологічного впливу – той із партнерів, до якого звернена перша спроба психологічного впливу. В подальшому ініціатор і адресат можуть змінюватися, ініціатива може переходити від одного партнера до іншого, і той хто першим почав здійснювати вплив, буде називатися ініціатором, а той хто першим спробував психологічний вплив, - адресатом.

Пояснення методів психологічного впливу буде неповним, якщо методи розглядати окремо від норми. В діяльності норми і методи складають єдине ціле. Розглядаючи норму як стандарт, правила і прогноз майбутніх дій, дає можливість застерегти керівників від можливих помилок і негативних наслідків. Характерним для методологічних і управлінських помилок є невизначеність механізму дії соціальних норм. Люди рідко діють в співвідношенні з соціальними нормами хоча і вимагають це від інших. Також не існує можливості вимірити ступінь відхилення реальної поведінки від нормативних правил. Це виникає тому, що значна частина норм будується на основі окремих спостережень і уявлень, без наукового встановлення закономірностей протікання тих, чи інших соціальних або психологічних процесів.

Простим варіантом норми, за ствердженням О.С. Анісімова виступає мета, або нормативне уявлення про результат діяльності. Врахування індивідуальних особливостей суб'єкта і об'єкта перетворює норму в програму впливу.

Під час управління колективом керівник фіксує замовлення на діяльність, аналізує наявні ресурси, планує норми виконавчої діяльності, забезпечує підлеглих всім необхідним для виконання завдання, контролює співвідношення реальної діяльності нормам, фіксує розбіжності, корегує норму та дії підлеглих. Таким чином, норма детермінує можливість застосування методів і послідовність впливу в конкретній ситуації. Дане правило не може бути єдиним для всіх застосувань, адже застосувань методів впливу може бути безліч. Мова йде про норму, яка може виступати гарантом ефективного застосування методів впливу.

В теорії управління було зроблено багато спроб викладення норм ставлення керівника до підлеглою. Особливої уваги заслуговують правила Г. Емерсона (вірно вибрана мета, компетентна консультація, справедливе відношення до персоналу, винагорода за професійну діяльність) і Д. Карнегі (говорить про те, що є цікавим для співрозмовника, виявляйте повагу до думки співрозмовника, допримуйте товариського тону, починайте розмову з похвали і доброзичливого ставлення, надавайте людям позитивну характеристику та ін..)

Ще одним напрямком, в межах якого вивчаються норми впливу, є етика. Існує п'ять етичних систем, які відрізняються по своєму змісту моральними принципами взаємодій керівника з підлеглими: утилітаризм, універсалізм, справедливість, обов'язок та відповідальність, особиста свобода працівника.

Підбиваючи підсумки викладеного можемо констатувати, що психологічний вплив є однією із умов ефективної професійної діяльності, у тому числі керівників. Практична необхідність оптимізації психологічного впливу в системі ОВС, його діагностики і формування, недостатня теоретична розробленість проблеми оптимізації психологічного впливу в юридичній психології потребують подальшого наукового опрацювання та впровадження в практичну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. – с.160).
2. Ковалев Н.А. О системе психологического воздействия// Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. науч.тр./Редколл.: А.А. Бодалев, Г.А. Ковалев (отв. редакторы) и др. – М.: Изд-во АПН СССР, 1989. – С. 4-43.)
3. Куликов В.Н. Проблемы социальной психологии. Иваново, пед. ин-та, 1979. - С.59
4. Татенко О.В. Психологія впливу: суб'єктна парадигма// [http://politikon. iap. gov. ua/tm/tatenkovpluv. htm](http://politikon.iap.gov.ua/tm/tatenkovpluv.htm)

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НОТАРІАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Лихолат І.М.,

приватний нотаріус Київського міського нотаріального округу, радник з науково-методичних питань Президента Української нотаріальної палати, кандидат юридичних наук

1. Мета та завдання будь-якої діяльності вказують на найбільш суттєві, бажані та важливі якості, які мають міститися у результатах цієї діяльності та заради досягнення яких вона здійснюється. Саме мета є тим світлом, під яким зароджуються, розвиваються та завершуються процеси, що забезпечують конкретний вид людської діяльності, а її завдання вказують шлях, яким ця діяльність реалізується.

2. За висловом Рудольфа Іерінга мета є творчою силою усього права [1, с.1]. Мета права не є статичною, сталою категорією, вона динамічна та процесуальна і має на кожному історичному етапі розвитку суспільства різне наповнення. В філософському сенсі метою права є досягнення об'єктивної істини, у юридичному – ефективна та адекватна регуляція суспільних відносин.

3. Нотаріат - сфера застосування права, яка базується на принципах здійснення владних повноважень нотаріусом від імені держави та принципах безспірності, спрямована на реалізацію, охорону та захист конституційних прав та законних інтересів суб'єктів приватного та публічного права.

4. Мета нотаріальної діяльності - досягнення адекватності та ефективності у сфері реалізації, охорони та захисту конституційних прав і свобод суб'єктів нотаріальних правовідносин. Завданнями нотаріальної діяльності є, безпосередньо, реалізація, охорона та захист цивільних, сімейних, господарських та інших прав і законних інтересів, за допомогою методів і засобів нотаріальної діяльності. Методами та засобами нотаріальної діяльності є: посвідчення прав і фактів, які мають юридичне значення, видача свідоцтв, дублікатів, накладення та зняття заборони щодо відчуження майна, засвідчення вірності копій документів, засвідчення справжності підпису на документах, вірності перекладу, передача заяв фізичних та юридичних осіб іншим фізичним та юридичним особам, прийняття у депозит грошових сум та цінних паперів, вчинення виконавчих написів, протестів векселів та морських протестів тощо.

5. На жаль, чинний закон України «Про нотаріат» не містить визначення мети та завдань нотаріальної діяльності. Нещодавно прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про нотаріат" щодо державного регулювання нотаріальної діяльності» від 06.09.2012 за № 5208-VI, який