

Л. В. Варункив,
аспірант, Національний університет "Львівська політехніка",
Л. Д. Кизименко,
д. б. н., к. т. н., професор,
Львівський Національний університет імені Івана Франко

ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ (С УЧЕТОМ ВРОЖДЕННЫХ КАЧЕСТВ ЛИЧНОСТИ)

L. Varunkiv,
PhD student, Lviv Polytechnic National University
L. Kyzymenko,
Doctor of Biological Sciences, Ph.D., Professor, Lviv University

PROBLEMS MANAGEMENT DECISIONS IN THE CIVIL SERVICE (INCLUDING PERSONAL INNATE QUALITIES)

Государство представляет собой сложную социально-экономическую систему, требующую соответствующего управления ею и персоналом, который должен иметь необходимые знания, умения и навыки.

Описаны исследования инстинктивного потенциала (с корреляционными связями) гражданина в системе государственного управления. Охарактеризованы проявления инстинктивного поведения человека, которые важно знать и учитывать в системе государственной службы при принятии важных управленческих решений.

Обращено внимание на инстинктивные проявления в системе государственной службы, что важно для принятия оптимальных управленческих решений.

The state is a complex socio-economic system, which requires an appropriate system of administrative and the personnel management system, the latter of which has the necessary knowledge and skills.

The main result of state-administrative activity is public-administrative decisions and relevant public-administrative impacts as mechanisms of their implementation.

The purpose of administrative decision — to provide the coordinating influence on object of management in order to achieve organizational goals. Administrative decisions are the result of the system of human activity, therefore we analyzed the problems of decision-making in public administration systems. We described a study of instinctive potential (with correlation relationships) of citizen in public administration system. We characterized the manifestations of instinctive human behavior, which are important to know and take into account in the public service system when making important administrative decisions.

Eventually, we emphasized on accounting of instinctive manifestations in the public service for making important administrative decisions.

Ключевые слова: государственное управление, энергетический потенциал, "инстинктивный потенциал", принятие решения, государственный служащий.

Key words: public administration, energy potential, "Instinctive potential", decision-making, state employee.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Улучшение государственной службы может быть достигнуто многими путями. Учитывая, что в системе государственной службы решения принимаются и реа-

лизуются людьми, сконцентрируем внимание на человеке, который является объектом и субъектом. Так же учтем, что человек наследует при рождении много врожденных факторов таких, как: группа крови, цвет кожи,

волос, тембр голоса, инстинкты, энергетический потенциал и др.

В поиске путей повышения результативности системы государственного управления, все чаще исследователи обращают внимание и на нетрадиционные сферы, а именно на ранее не учитываемые детерминанты поведения, которые не осознаются человеком, в том числе — на инстинкты, влияющие и на мотивацию.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Основным итогом государственно-управленческой деятельности является результат реализации принятых решений и соответствующие государственно-управленческие воздействия при их реализации.

Управленческое решение — это результат выбора субъектом управления лучшей альтернативы, направленной на решение определенной управленческой проблемы. Цель управленческого решения — обеспечить корректирующее влияние на объект управления для достижения целей организации. Управленческое решение является результатом системной деятельности людей и продуктом когнитивной, эмоциональной, волевой, мотивационной природы синтеза психических процессов, которые имеют исходную регулятивную направленность [5, с. 3].

Сразу отметим, что основополагающим для многочисленных современных исследований по проблемам управления человеческим поведением является вклад многих ученых, и, в первую очередь, таких известных специалистов, как М. Follet, Е. К. Ardzhyrys, R. Laykert, D. Mak Gregori, F. Hertsberh.

Известны также имена отечественных современных ученых, занимавшихся решением поставленной проблемы: Е. Афонин, А. Билоус, Ю. Борисов, В. Гарбузов, В. Горбатенко, О. Донченко, О. Злобина, О. Категоренко, И. Курас, В. Новак, В. Ребкало, О. В. Радченко, Соловьев, А. И. Фет, Б. Цимбалистий, О. Чемшит, Ю. Шемшученко и др.

Учитывая особенности системы государственного управления, которые не присущи хорошо структурированным проблемам, принято выделять две основные части теории принятия решения. Одна из частей ориентируется на нормативную сторону принятия решения, то есть на нормативную или рациональную теорию принятия решения, а вторая часть опирается на учет организационных, интеллектуальных, психологических способностей и опыт людей, на то, как люди воспринимают и формируют различные решения (психологическая или поведенческая теория).

Остановимся на психологической теории принятия решений. Это система мотивированных утверждений относительно содержания деятельности людей в процессе принятия решений, непосредственно связана с теориями человеческих отношений, основанная на системах морально-психологического стимулирования работников с целью достижения управленческих целей [4, с. 335].

Психологическая модель принятия управленческих решений акцентирует внимание на личностных и групповых факторах субъекта и объекта управления, а также на их поведении.

Среди базовых утверждений психологической теории принятия управленческих решений являются:

- структура проблемы в значительной степени определяет поведение человека, который принимает решения;

- действия человека принимающего решения, направлены на достижение определенной цели;

- важную роль в принятии управленческого решения играют личностные качества человека [5, с. 52].

Известный чешский ученый Й. Кхол считает, что эффективность управленческого решения зависит от характера проблем, от управленческих ситуаций, от условий, в которых принимаются решения, а также от характеристик личности управленца.

Прежде всего, при рассмотрении процесса принятия решения следует учитывать влияние на него целенаправленного поведения самого человека. Модель этого поведения, по упрощенной схеме, такова: представления о ценности — действие — ценность. Этот подход связывает процессы принятия решений по психологической проблематике свободы человека. Отметим, что разные люди имеют разную волю и виды ее проявления, а также различаются и способами принятия решений. Среди характеристик человека, влияющих на принятие решений, выделяют: степень склонности к риску; личные предпочтения при выборе средств достижения результата; опыт реализации средств управленческих воздействий; степень развитости интуиции; личные цели, которые характеризуются врожденными качествами, личностной системой ценностей, материальным положением, возрастом, окружением и др. [5, с. 54].

Именно поэтому в науке управления определилось направление повышения результативности организации за счет повышения эффективности ее человеческих ресурсов, которое непосредственно повлияло на дальнейшее развитие теории принятия решений.

Были предложены методы и приемы, которые, прежде всего, касаются психологических и социологических аспектов управления людьми и общения между ними.

Основными наработками в этой сфере являются теории мотивации, основанные на двух подходах.

Первый подход связывают с теориями удовольствия (по другой терминологии — содержательные теории или теории потребностей), поскольку он основан на способах анализа индивидуальных потребностей и их удовлетворения.

Второй подход связывают с теориями процесса (или процессуальными теориями). Он основывается на сосредоточении, прежде всего, на мыслительных процессах индивидов, а не на их потребностях. Среди наиболее известных теории процесса — теория справедливости, модель Портера — Лоулера и теория ожидания В. Врума [4, с. 55].

Впрочем, никто из них не вспоминает качества, которые являются неосознанными и влияют на принятие решений и создание мотива для реализации той или иной деятельности.

На сегодня является общепризнанным, что человек рождается с набором сложившихся природой инстинктов, которыми он пользуется в своих поступках и предпочтениях. Инстинкты подсознательно "подсказывают",

как нужно действовать и играют важную роль в жизни личности, так как сознательное мышление и воля в их глубочайшей основе в значительной степени направляются ими.

Поэтому есть все основания считать, что инстинкты могут влиять на деятельность человека как в направлении увеличения ее эффективности, так и в противоположном.

Указанные данные не исчерпывают информационный перечень работ в данном направлении. Целесообразно еще отметить научные труды по направлению исследований влияния инстинктов, выполненные известными специалистами А.И. Фетом и В.И. Гарбузовым.

Как отмечал А. Фет, "в человеческой природе есть самый древний слой, который определяется инстинктами, т.е. генетической наследственностью".

Каждый инстинкт запускается своими релизерами, которые включают его, но которые нам по большей части неизвестны и действуют даже при отсутствии каких-либо видимых мотивов [3, с. 5].

В свою очередь, В.И. Гарбузов анализируя систему инстинктов, объединил их в семь больших групп: самосохранения, продолжения рода, альтруистический, исследования, доминирования, либертофильный (свободы) и дигниофильный (сохранения достоинства).

Инстинкты, как другие врожденные факторы, влияют и на профессиональные склонности человека. При этом целесообразно вспомнить о шести типах склонностей к определенным видам профессиональной деятельности, по Дж. Голанду (реалистичный, интеллектуальный, предпринимательский, социальный, артистический и офисный), которые так же являются врожденными качествами.

Итак, при принятии управленческих решений целесообразно учитывать и врожденные качества человека, которые мы пока что ограничиваем инстинктивным потенциалом, склонностью к профессиональной деятельности, а также энергетическим потенциалом.

У каждого человека энергетический потенциал изначально разный. Кто-то "энерджайзер" по жизни, а кто-то имеет особенность быстро утомляться или, как может казаться окружающим, лениться. Природа людей с большим и малым энергетическим потенциалом кардинально различна. И это важно учитывать в своей жизни.

Нами были проведены исследования в Национальном университете "Львовская политехника", Львовском национальном университете имени Ивана Франка в течение 2014—2016 гг., с использованием методик В.И. Гарбузова (для анализа инстинктов), Дж. Голанда (для анализа склонностей к различным типам деятельности), методов анкетирования и наблюдения. Всего было исследовано более 700 респондентов, среди которых студенты, аспиранты и преподаватели. Обработка полученных данных осуществлялась методами математико-статистического анализа с применением компьютерного пакета SPSS (версия 20.0).

В результате обработки обнаружены корреляционные связи, подтверждающие целесообразность проведенных исследований.

В частности, были выявлены некоторые взаимосвязи:

— Переменная "Исследовательский инстинкт" коррелирует с переменной "Либертофильный инстинкт", что является слабой связью ($r = 0,511^*$) на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$). То есть, чем более у человека развит исследовательский инстинкт, тем больше вероятность, что он будет стремиться к самостоятельности, к риску, к протесту против любого ограничения свободы.

— Переменная "Эгофильный инстинкт" коррелирует с переменной "Доминантный инстинкт", что является умеренной связью ($r = 0,301^{**}$) на уровне высокой статистической значимости ($p \leq 0,01$). То есть, чем более у человека развит эгофильный инстинкт, тем больше он ориентируется на успех, подвержен карьеризму, имеет высокие лидерские и организаторские задатки.

— Переменная "Реалистичный тип деятельности" коррелирует с переменной "Социальный тип деятельности", что является умеренной обратной связью ($r = -0,483^{**}$) на уровне высокой статистической значимости ($p \leq 0,01$). Следовательно, чем выше у человека склонность к реалистичному типу деятельности, тем более охотно он делает, чем говорят, настойчив и уверен в себе, в работе предпочитает четкие и конкретные указания. При этом ниже склонность к социальному типу деятельности: для него характерны хорошее речевое развитие, живая мимика, интерес к людям, готовность прийти на помощь. И наоборот. Это объясняется тем, что данные типы профессиональной деятельности являются "противоположными" друг к другу.

— Переменная "Исследовательский инстинкт" коррелирует с переменной "Социальный тип деятельности" что является слабой связью ($r = 0,301^*$) на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$). То есть, если человек имеет выраженную склонность к исследовательской деятельности, к поиску нового, самоотверженный в реализации творческих устремлений, любознательный, есть вероятность того, что ему присуще хорошее речевое развитие, живая мимика, интерес к людям, готовность прийти на помощь.

Стоит отметить, что в исследовании был учтен также энергетический потенциал человека, который мы вычислили аналитическим методом.

Были обнаружены определенные корреляционные связи.

— Переменная "Энергетический потенциал" коррелирует с переменной "Реалистичный тип деятельности", что является слабой связью ($r = 0,206^*$) на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$). Итак, чем у человека больше энергетический потенциал, тем лучше у человека выражены такие качества, как стремление больше делать, чем говорить, настойчивость и уверенность в себе, в работе — предпочтение четких и конкретных указаний.

— Переменная "Энергетический потенциал" коррелирует с переменной "Альтруистический инстинкт", что является слабой связью ($r = 0,526^*$) на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$). Следовательно, можно ожидать, что чем у человека больше энергетический потенциал, тем больше человек является альтруистом, заботится об интересах других и об интересах дела, забывая о себе.

— Переменная "Энергетический потенциал" коррелирует с переменной "Исследовательский инстинкт", что является слабой связью ($r = 0,514^*$) на уровне статистической значимости ($p \leq 0,05$). То есть, чем у человека больше энергетический потенциал, есть вероятность того, что человек имеет выраженную склонность к исследовательской деятельности, к поиску нового, самоотверженный в реализации творческих устремлений, является любознательным.

Таким образом, в процессе исследований принятия решения в системе государственной службы было бы целесообразным учитывать как возможные проявления инстинктивной мотивации должностных лиц, так и принимать к сведению врожденные склонности людей к разным типам деятельности. Кроме того, полезно учитывать сведения и об уровне энергетического потенциала.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Согласно результатам проведенных исследований, можно сделать выводы, что знания об уровнях врожденных качеств (в частности, инстинктов, склонности к различным типам трудовой деятельности, а также энергетического потенциала) для работников системы государственного управления являются достаточно важными, так как с использованием такой информации государственный служащий сможет более правильно принимать решения, что ведет к улучшению эффективности его деятельности.

Литература:

1. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. — Сумы: "Университетская книга", 2003.
2. Орлова В.В., Ларионова А.В. Особенности структуры личностного потенциала инновационно активных студентов г. Томска: системно-целостный подход // Философия. Социология. Политология: Вестник Томского государственного университета. — 2013. — № 1. — С. 43.
3. Фет А.И. Инстинкт и социальное поведение. — Новосибирск: "Сова", 2008.
4. Бакуменко В.Д. Державно-управлінські рішення. — К.: ВПЦ АМУ, 2012
5. Орлів М. С. Підготовка і прийняття управлінських рішень. — К.: НАДУ, 2013.
6. Azar M. Book review: Human instinct: How our primeval impulses shape our modern lives // Journal of Economic Psychology. — 2006.
7. Nicholson N. Executive Instinct: Managing the Human Animal in the Information Age. — New York: Crown Business, 2000.
8. Rose S. Escaping Evolutionary Psychology. In: H. Rose and S. Rose (eds), Alas, Poor Darwin: Arguments against Evolutionary Psychology. Harmony Books. — New York, 2000.

References:

1. Mel'nik, L.G. (2003), Fundamental'nye osnovy razvitija. [Fundamentals of development], Universitetskaja kniga, Sumy, Ukraine.

2. Orlova, V.V. and Larionova, A.V. (2013), "Features of the structure of the personal potential of innovation-active students of Tomsk", vol. 1, pp. 43.

3. Fet, A.I. (2008), Instinkt i social'noe povedenie [Instinct and social behavior], Sovo, Novosibirsk, Russia.

4. Bakumenko, V.D. (2008), Derzhavno-upravlins'ki rishennja [Public management decisions], VPTs AMU, Kyiv, Ukraine.

5. Orliv, M.S. (2013), Pidgotovka i priijnattja upravlins'kih rishen [Prepare and making administrative decisions], NADU, Kyiv, Ukraine.

6. Azar, M. (2006), "Book review: Human instinct: How our primeval impulses shape our modern lives", Journal of Economic Psychology, December.

7. Nicholson, N. (2000), Executive Instinct: Managing the Human Animal in the Information Age, Crown Business, New York, USA.

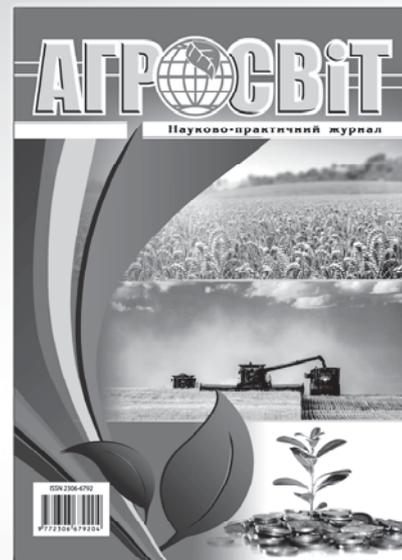
8. Rose, H. and Rose, S. (2000), Escaping Evolutionary Psychology, Harmony Books, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2016 р.

АГРОСВІТ

www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ