

## Література

1. Білий В.Я., Сохін О.О., Вовкодав М.М., Варус В.І. Концепція професійного здоров'я військовослужбовців у Програмі будівництва та розвитку Збройних Сил України // Наука і оборона. – 2000. - №3. – С. 22 – 26.
2. Гидиков А. Микроструктура произвольных движений человека: Пер. с болг. – БАН, 1970. – 195 с.
3. Сулимцев Т.И., Сахно А.В. Медико-педагогические аспекты оздоровительной физической культуры различных категорий населения, включая лиц с ослабленным здоровьем и инвалидов. – М.: ИФК, 1993. – 66 с.
4. Овчинников Б.В., Решетников М.М., Чермянин С.В. Показатели регуляции физиологических функций в структуре профессиональных качеств специалиста // Военно-медицинский журнал. – 1998. – № 3. – С. 31 – 32.
5. Баевский Р.М. Оценка и классификация уровней здоровья с точки зрения адаптации // Вестник академии медицинских наук. – 1989. – №8. – С. 73 – 78.
6. Мельниченко П.И. Современные проблемы охраны здоровья военнослужащих // Военно-медицинский журнал. – 1997. – №7. – С. 51 – 52.
7. Иванов Ю.И., Погорелюк О.Н. Статистическая обработка результатов медико-биологических исследований на микрокалькуляторах по программам. – М.: Медицина, 1990. – 224 с.

УДК 612.825.8:613.685

## ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЯВІВ МАКІАВЕЛЛІЗМА У КЕРІВНИКІВ ЦИВІЛЬНИХ ТА ВІЙСЬКОВИХ ПІДРОЗДІЛІВ

*В.В. Кальниш<sup>1</sup>, А.В. Швець<sup>2</sup>, А.Ю. Салієв<sup>3</sup>*

*Українська військово-медична академія МО України, м. Київ<sup>1</sup>*

*Науково-дослідний інститут проблем військової медицини ЗС України,  
м Ірпінь<sup>2</sup>*

*Військово-медичний клінічний центр професійної патології  
військовослужбовців МО України, м Ірпінь<sup>3</sup>*

**Резюме.** Проаналізовано особливості проявів макіавеллізму серед цивільних та військових керівників різних рангів та віку. Вони полягають у наявності прямої залежності проявів макіавеллізму від рангу військового керівника молодого віку та рангу цивільного більш зрілого віку. Зниження рівня проявів макіавеллізму з віком встановлено лише для цивільних осіб старше 40 років, у яких, як правило, домінують економічні і соціально-статусні цінності над моральними та гуманістичними.

**Ключові слова:** макіавеллізм, маніпуляція, поведінка, властивість особистості

**Вступ.** Проблема підтримання на високому рівні ефективності та якості управлінської діяльності у Збройних силах України, так і житті суспільства в

цілому, останнім часом привертає увагу фахівців різних галузей. По-перше, це пов'язано з негативними зрушеннями у стані здоров'я управлінців, а по-друге з наявністю відповідних психофізіологічних якостей та психологічних особливостей людини (моральні, ділові, особистісні тощо), необхідних для підтримки високої якості професійної діяльності. Для забезпечення реалізації державної політики в галузі оборони в сучасних умовах виникла необхідність у здійсненні комплексних заходів щодо комплектування управлінських посад професійно придатними кадрами. Адже управлінська діяльність супроводжується значним нервово-емоційним напруженням, що обумовлено перш за все високою відповідальністю особи за прийняття управлінського рішення, а у деяких випадках за життя підлеглих, своє та інших людей. Тому актуальним для оптимального використання існуючих кадрових ресурсів є удосконалення проведення атестації працівників, майбутня діяльність яких буде пов'язана з прийняттям управлінських рішень.

В Збройних силах України діють єдині методичні рекомендації з порядку організації і проведення атестування військовослужбовців (у відповідності до вимог наказу МО України від 10.04.2009 року №170 «Про затвердження Інструкції про організацію виконання Положення про проходження громадянами України військової служби у Збройних силах України»), які обмежуються суб'єктивним висновком прямого керівника за досить широким переліком особистісних, ділових та моральних якостей військовослужбовця, багато з яких потребують певного уточнення та доробки.

Ключовим питанням для управлінської діяльності (УД) є виявлення специфічних характеристик щодо можливостей керування (маніпулювання) підлеглими. Тому, останнім часом науковцями багатьох держав світу [3, 4, 7, 8] приділяється значна увага оцінці маніпулятивних здібностей керівника.

Відомо, що у широкому змісті цього поняття під маніпулятивним впливом розуміють специфічний підхід до соціальної взаємодії та управління, спрямований на активне використання різноманітних способів і засобів прихованого примусу людей (в умовах утаювання своїх справжніх намірів). В узькому змісті маніпулювання – це один з найважливіших прийомів керування людиною. Якщо такий вплив (зокрема, при здійсненні повсякденної діяльності в умовах проходження військової служби) не містить будь-яких агресивних засобів для досягнення поставленої мети, він у сучасній літературі часто позначається поняттям «макіавеллізм» [3]. При цьому критерієм ефективності спілкування стає корисний результат, досягнутий у підсумку реалізації такого комунікативного процесу.

Макіавеллізмом західні психологи називають схильність людини маніпулювати іншими людьми в міжособистісних відносинах [4]. Мова йде про такі випадки, коли суб'єкт в деякій мірі приховує свої справжні наміри;

разом з тим за допомогою помилкових відволікаючих маневрів він домагається того, щоб партнер, сам того не усвідомлюючи, змінив свої первісні цілі. В певних випадках, макіавеллізм визначається як схильність людини в ситуаціях міжособистісного спілкування маніпулювати іншими людьми за допомогою гонких, тільки-но вловимих або нефізично агресивних способів, таких, як лестоші, обман, підкуп або залякування. Як показали дослідження, макіавеллізм не корелює з інтелектом, раціональними установками і такими особистісними рисами, як потреба в досягненні та рівень тривожності [4]. Тому рівень макіавеллізму потрібно визначати окремими методиками, які, зокрема, оцінюються за допомогою Мак-шкали [2, 6].

Разом з тим, результати експериментів ясно вказують на те, що на відміну від людей з низькими показниками по шкалі макіавеллізму люди з високими значеннями оцінок за Мак-шкалою більш комунікабельні та переконливі незалежно від того, говорять вони співрозмовникові правду або брешуть [7]. У порівнянні з випробуваними, що одержали низькі оцінки за цією шкалою, суб'єкти з високими оцінками більш точні та чесні в сприйнятті і розумінні себе й інших. Важливо відзначити те, що вони зазвичай одержують низькі оцінки за методикою соціальної бажаності [8]. У спілкуванні особи з високим рівнем показників за Мак-шкалою, як правило, предметно орієнтовані: у соціальних взаємодіях вони більше цілеспрямовані, конкурентоспроможні та спрямовані насамперед на досягнення мети, а не на взаємодію з партнерами [5].

При здійсненні кар'єрного росту управлінцям різник рангів притаманні певні макіавеллістичні прояви. Це пов'язано з тим, що кожний рівень управління потребує своїх специфічних засобів маніпулювання людьми. При цьому здійснюється стихійний відбір тих спеціалістів, які на даній сходинці кар'єрного рівня найбільш придатні до такого керування. Військовою специфікою кар'єрного зростання є наявність чіткої залежності рангу (військового звання, що притаманне певній посаді) від віку. Таким чином, вивчення рівнів прояву макіавеллізму серед управлінців різних рангів у віковому аспекті є актуальним.

**Мета.** Метою даного дослідження є виявлення вікових особливостей проявів макіавеллізму у цивільних та військових керівників.

**Матеріали та методи дослідження.** В якості досліджуваних були обрані групи чоловіків управлінців віком 25-56 років (60 військових) – група 1 та (188 цивільних) – група 2, які мали різні ранги. Всі випробувані заповнювали опитувальник на визначення рівня макіавеллізму (так звана «Мак-шкала», адаптована І.А. Романовою і О.О. Ждановою» [2, 6]), що складається із двадцяти тверджень (табл. 1). Кожне твердження являє собою поширену думку і оцінюється за семибальною шкалою.

## Питання опитувальника «Мак-шкала»

№	Питання
1.	Відкрити іншим справжню причину своїх дій потрібно лише у тому випадку, якщо це корисно для Вас. <sup>1</sup>
2.	Кращий спосіб отримати від людей те, що Вам від них потрібно - казати їм те, що вони бажають почути. <sup>2</sup>
3.	Людина повинна робити щось лише якщо вона впевнена, що це морально виправдано, тобто є вірним з моральної точки зору. <sup>3</sup>
4.	Більшість людей насправді хороші й добрі. <sup>4</sup>
5.	Загалом всі люди порочні, і колись це обов'язково виявиться. <sup>5</sup>
6.	Чесність - краща політика в будь-якій ситуації. <sup>6</sup>
7.	Не можна виправдати людину яка задля досягнення власних цілей бреше іншому. <sup>7</sup>
8.	Загалом люди не бажають працювати в повну силу без примусу зі сторони. <sup>8</sup>
9.	Краще обіймати скромну посаду і бути чесним, ніж бути впливовим і нечесним. <sup>9</sup>
10.	Коли просиш когось щось для тебе зробити - краще повідомити про справжню причину, за якою тобі це необхідно, ніж вигадати більш вагомий аргумент. <sup>10</sup>
11.	Більшість з тих, хто досягли високого становища в суспільстві, є достойними й високоморальними людьми. <sup>11</sup>
12.	Людина, що повністю довіряє іншим, наражається на неприємності. <sup>12</sup>
13.	Більшість злочинців відрізняється від інших людей в основному тим, що злочинці недостатньо розумні, і тому вони попадаються. <sup>13</sup>
14.	Більшість людей - сміливі. <sup>14</sup>
15.	Лестити потрібним людям - означає проявляти мудрість. <sup>15</sup>
16.	Можливо бути людиною всебічно доброю. <sup>16</sup>
17.	Більшість людей на Землі - простаки яких неважко обдурити. <sup>17</sup>
18.	Для того, хто хоче зробити кар'єру, головне не добре працювати, а вміти обходити формальності, заради досягнення мети не боятися йти на дрібні правопорушення. <sup>18</sup>
19.	Невщикомно хворі люди за їх згоди можуть бути омертвлені. <sup>19</sup>
20.	Більшість людей легше забувають про смерть своїх батьків, ніж про втрату особистої власності. <sup>20</sup>

Зазначений опитувальник заповнювали управлінці з V по VIII ранг включно (відповідно V ранг держслужбовця прирівняний до звання полковника, VI ранг держслужбовця прирівняний до звання підполковника, VII ранг держслужбовця прирівняний до звання майора, VIII ранг держслужбовця прирівняний до звання капітана), наступні (нижчі) категорії управлінців не були задіяні в дослідженні враховуючи те, що вони переважно не займали керівні або управлінські посади. Аналіз отриманих результатів проводився методами варіаційної статистики, кореляційного та факторного аналізу з використанням пакета STATISTICA 8.0 [1]

**Результати дослідження та їх обговорення.** Результати опитування обох груп осіб за «Мак-шкалою» наведені в табл. 2. Аналіз отриманих результатів уможливив виявлення як оцінок різних психологічних складових характеристик макіавеллізму управлінців, так і його загального рівня ( $\Sigma$ ).

## Рівні прояву макіавеллізму у досліджених груп

№ за/п	Група 1			Група 2		
	M±m	As±m	Ex±m	M±m	As±m	Ex±m
1.	4,10±0,26	-0,30 ±0,34	-0,81±0,67	4,99±0,11**	-0,33±0,18	-0,69±0,35
2.	4,27±0,26	0,02 ±0,34	-0,85±0,67	5,12±0,12**	-0,59±0,18	-0,42±0,35
3.	3,00±0,28	0,82 ±0,34 <sup>#</sup>	-0,62±0,67	2,57±0,11	0,86±0,18	0,05±0,35
4.	2,96±0,24	0,76 ±0,34	-0,12±0,67	2,77±0,11	0,46±0,18	-0,36±0,35
5.	3,19±0,27	0,57 ±0,34	-0,75±0,67	4,26±0,12***	-0,22±0,18	-0,44±0,35
6.	3,19±0,23	0,47 ±0,34	-0,56±0,67	2,71±0,11	0,73±0,18 <sup>#</sup>	-0,09±0,35
7.	3,21±0,26	0,63 ±0,34	-0,54±0,67	2,73±0,12	0,65±0,18 <sup>#</sup>	-0,50±0,35
8.	4,13±0,28	-0,26 ±0,34	-1,22±0,67 <sup>#</sup>	4,84±0,11*	-0,48±0,18	-0,30±0,35
9.	2,83±0,26	0,45 ±0,34	-1,21±0,67 <sup>#</sup>	2,59±0,12	1,01±0,18 <sup>###</sup>	0,37±0,35
10.	2,65±0,22	0,82 ±0,34 <sup>#</sup>	0,10±0,67	2,44±0,10	1,00±0,18 <sup>###</sup>	0,85±0,35 <sup>#</sup>
11.	4,81±0,24	-0,57 ±0,34	-0,29±0,67	3,92±0,12**	-0,01±0,18	-0,66±0,35 <sup>#</sup>
12.	4,90±0,31	-0,63 ±0,34	-1,00±0,67	5,41±0,11	-0,85±0,18 <sup>###</sup>	0,15±0,35
13.	2,69±0,24	0,94 ±0,34 <sup>#</sup>	0,40±0,67	4,20±0,11***	-0,31±0,18	-0,36±0,35
14.	4,65±0,23	-0,50 ±0,34	-0,33±0,67	3,79±0,11**	0,24±0,18	-0,62±0,35 <sup>#</sup>
15.	2,56±0,22	1,03 ±0,34 <sup>###</sup>	0,84±0,67	4,11±0,13***	-0,15±0,18	-0,77±0,35 <sup>#</sup>
16.	4,06±0,26	0,00 ±0,34	-1,00±0,67	3,27±0,10**	0,42±0,18	-0,20±0,35
17.	4,83±0,23	-0,31 ±0,34	-0,66±0,67	3,69±0,10***	0,17±0,18	-0,20±0,35
18.	3,94±0,29	0,09 ±0,34	-1,26±0,67 <sup>#</sup>	4,34±0,12	-0,21±0,18	-0,57±0,35
19.	4,04±0,33	-0,12 ±0,34	-1,45±0,67 <sup>#</sup>	4,51±0,12	-0,31±0,18	-0,52±0,35
20.	2,46±0,24	1,00 ±0,34 <sup>###</sup>	-0,02±0,67	3,94±0,12***	-0,11±0,18	-0,62±0,35 <sup>#</sup>
Σ	73,08±1,82	0,18 ±0,34	-1,05±0,67	76,18±0,91	0,56±0,18	1,22±0,35

Примітка \*, \*\*, \*\*\* – вірогідність різниці середніх значень груп 1 та 2 за критерієм Стьюдента відповідно на рівні  $p < 0,05$ ,  $p < 0,01$ ,  $p < 0,001$ ; #, ##, ### достовірність показників асиметрії та ексцесу за критерієм Стьюдента відповідно на рівні  $p < 0,05$ ,  $p < 0,01$ ,  $p < 0,001$ ; №1-20 відповідають питанням, наведеним в табл.1.

Перш за все, звертає на себе увагу достовірно вищий показник макіавеллізму в групі військових керівників за шкалами № 11, 14, 16 та 17, що свідчить про наявність дещо більшої моральності та гуманності у цивільних управлінців. Разом з тим у цивільних керівників істотно переважають показники за шкалами № 1, 2, 5, 8, 13, 15, 20, які відповідають за користолюбство та застосування різних хитрощів в управлінській діяльності. Така різноспрямованість і мозаїчність відповідей у досліджених осіб за різними шкалами мабуть і обумовила відсутність істотної різниці загального рівня макіавеллізму між цими групами. Їх негомогенність також підкреслюється достовірними у деяких випадках показниками асиметрії та ексцесу. Тому важливим є виявлення прояву характеристик макіавеллізму у віковому аспекті. Задля цього групи осіб було розподілено на підгрупи А (до 40 років) та Б (після 40 років). Таким чином в подальшому дослідженні аналізувались:

підгрупа 1А – 30 осіб, підгрупа 1Б – 30 осіб, підгрупа 2А – 68 осіб, підгрупа 2Б – 120 осіб (табл. 3).

Таблиця 3

**Вікові особливості прояву макіавеллізму у цивільних та військових керівників,  $M \pm m$**

№ п/п	Група 1		Група 2	
	підгрупа 1А	підгрупа 1Б	підгрупа 2А	підгрупа 2Б
1	4,48±0,33 <sup>#</sup>	3,76±0,38 <sup>###</sup>	5,39±0,20*	4,84±0,13
2	4,17±0,41 <sup>#</sup>	4,36±0,33 <sup>#</sup>	5,22±0,22	5,08±0,14
3	2,96±0,42	3,04±0,37	2,39±0,21	2,64±0,14
4	3,35±0,37	2,60±0,31	2,98±0,22	2,69±0,12
5	3,26±0,40 <sup>#</sup>	3,12±0,36 <sup>#</sup>	4,67±0,19*	4,11±0,14
6	3,70±0,37 <sup>#</sup> *	2,72±0,26	2,69±0,22	2,72±0,13
7	3,83±0,38 <sup>#</sup> *	2,64±0,33	2,71±0,22	2,74±0,14
8	4,13±0,44	4,12±0,36	5,04±0,21	4,76±0,13
9	2,96±0,40	2,72±0,34	2,98±0,23	2,45±0,14
10	2,78±0,33	2,52±0,30	2,63±0,21	2,36±0,12
11	4,74±0,35 <sup>#</sup>	4,88±0,35 <sup>#</sup>	3,75±0,19	3,99±0,15
12	4,96±0,45	4,84±0,42	5,33±0,20	5,44±0,13
13	2,96±0,36 <sup>#</sup>	2,44±0,31 <sup>###</sup>	4,24±0,20	4,19±0,14
14	4,74±0,32 <sup>#</sup>	4,56±0,33	3,35±0,22*	3,96±0,13
15	2,78±0,37 <sup>#</sup>	2,36±0,27 <sup>###</sup>	4,27±0,24	4,05±0,15
16	4,00±0,37 <sup>#</sup>	4,12±0,36 <sup>#</sup>	3,10±0,18	3,34±0,12
17	4,70±0,29 <sup>#</sup>	4,96±0,34 <sup>#</sup>	3,49±0,18	3,76±0,12
18	3,91±0,44	3,96±0,39	4,39±0,23	4,32±0,14
19	4,39±0,47	3,72±0,46	4,59±0,24	4,47±0,14
20	2,57±0,38 <sup>#</sup>	2,36±0,29 <sup>###</sup>	3,94±0,24	3,93±0,14
Σ	76,65±2,31*	69,80±2,17 <sup>#</sup>	77,14±1,81	75,82±1,06

Примітка \*, \*\*, \*\*\* – вірогідність різниці середніх значень в окремих підгрупах 1А та 1Б і 2А а 2Б за критерієм Стьюдента відповідно на рівні  $p < 0,05$ ,  $p < 0,01$ ,  $p < 0,001$ ;

#, ##, ### - вірогідність різниці середніх значень між віковими підгрупами 1А та 2А і 1Б та 2Б за критерієм Стьюдента відповідно на рівні  $p < 0,05$ ,  $p < 0,01$ ,  $p < 0,001$ . №1-20 відповідають питанням, наведеним в табл. 1.

Перш за все, звертає на себе увагу вищий показник макіавеллізму в групі військових керівників до 40 років з вірогідною різницею середніх значень на рівні  $p < 0,05$  причому за рахунок вищої чесності. У цивільних осіб цієї ж вікової групи суттєво вищою є застосування скритності під час прийняття управлінського рішення.

Порівняння військових та цивільних керівників відповідних підгруп показало наявність суттєвішого розмаїття проявів макіавеллізму. Так, особи віком до 40 років мають істотні відмінності за дванадцятьма показниками Мак-шкали. На відміну від показників досліджуваних груп (табл. 2) в підгрупах

«А» з'явилися суттєві відмінності за 6-ою та 7-ою шкалами, які відповідають за більший прояв чесності в відносинах між військовими керівниками та їх підлеглими. У підгрупі військових керівників віком після 40 років у порівнянні з цивільними відмічаються істотно нижчі прояви загального рівня макіавеллізму.

Для визначення глибинного зв'язку рівня макіавеллізму з рангом та віком керівників було проведено факторний аналіз показників «Мак-шкал» для кожної з підгруп (рис. 1).

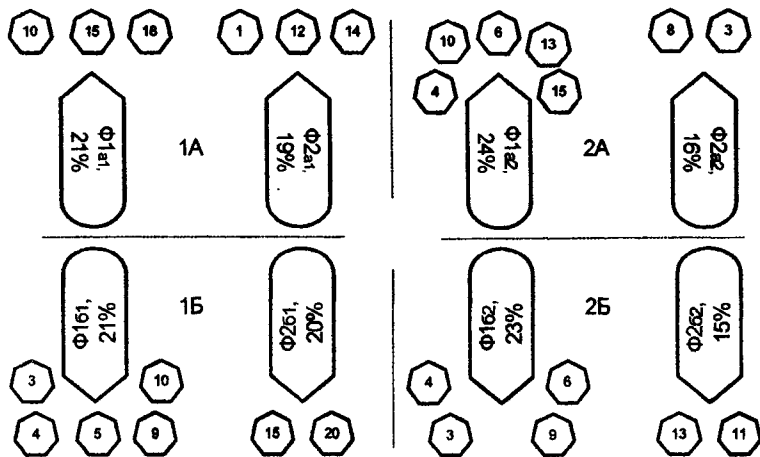


Рис. 1. Факторна структура проявів макіавеллізму досліджених підгруп військових (1А та 1Б) та цивільних (2А та 2Б) керівників

Цей аналіз дав змогу отримати відповідні факторні значення, що віддзеркалюють дію виділених прихованих факторів, формуючих деякі складові маніпулятивної поведінки керівників. В подальшому аналізі кореляцію проводили між відповідними факторними значеннями для кожного виділеного фактора з рангом і віком фахівця. Для кожної з чотирьох досліджуваних підгруп фахівців було виділено по два фактори, які мають істотно різну структуру. Деяка ізоморфність компонентів зустрічається лише для першого фактора. Другий фактор імовірно відповідає за специфіку управлінських рішень у військових та цивільних фахівців.

З допомогою кореляційного аналізу встановлено наявність достовірно зв'язку  $\Phi_{1б1}$  лише з рангом військовослужбовця у віковій підгрупі старше 40 років ( $R=-0,43$ ;  $p<0,05$ ). Тобто з підвищенням рангу керівника збільшується рівень його макіавеллізму. Очевидно, з підвищенням рівня цього показника,

як одного з компонентів прояву лідерських якостей, пов'язане більш ефективно просування по службі. Тому особи цієї підгрупи, як правило, є більш перспективними для здійснення управлінської діяльності.

На відміну від військових для підгрупи цивільних осіб (2А) ранг керівника молодого віку залежав від рівня макіавеллізму. Про це свідчить наявність достовірного сильного зв'язку ( $R=-0,74$ ;  $p<0,001$ ) між рангом та факторними значеннями  $\Phi_{1_{62}}$ . Тобто у цивільних осіб молодого віку з збільшенням рангу сильніше проявляється макіавеллізм.

У підгрупі 2Б виявлено цікавий феномен. Для осіб цієї підгрупи прояви макіавеллізму зменшуються з віком та рангом (фактор  $\Phi_{1_{62}}$  корелює як з віком -  $R=-0,54$ ;  $p<0,001$ , так і з рангом -  $R=0,52$ ;  $p<0,001$ ). Ці закономірності додатково підтверджують наявність суттєво іншого (протилежно діючого) механізму зв'язку макіавеллізму з рангом серед цивільних керівників старше 40 років у порівнянні з військовими того ж віку.

Отриманий феномен кореспондує з дослідженнями інших вчених. Так, у роботі [4] встановлені подібні залежності рангу керівника для категорії службовців з високими показниками по Мак-шкалі (99-115 балів). Для них також характерним є домінування економічних і соціально-статусних цінностей над моральними і гуманістичними. Виявлені особливості підтверджуються і закордонними дослідженнями [6], згідно з якими чим жорсткіше горизонтальні і вертикальні зв'язки організації контролюються її керівником, тим меншого успіху (за посадою і рівнем доходу) досягають працюючі в ній суб'єкти з високими показниками по Мак-шкалі. Високо структуроване середовище знижує успішність спроб виражених макіавеллістів маніпулювати іншими, що проявляється в появі частіших помилок в оцінці психологічних особистісних якостей людей і їх розумінні, утрудненні у визначенні їхніх слабких місць, які можна використовувати для досягнення своїх цілей. Відсутність комунікативної гнучкості у людей з високими показниками по шкалі макіавеллізму перешкоджає не тільки взаєморозумінню, але й кар'єрному зростанню.

Таким чином, особливістю психологічного маніпулятивного впливу цивільного керівника у порівнянні з військовим є суттєво вищі прояви у ставленні до партнера по взаємодії й спілкуванню не як до особистості, а як до специфічного засобу, за допомогою використання якого, як правило, досягаються приховуванні цілі маніпулятора, реалізуються інтереси і задовольняються його власні потреби без врахування інтересів, волі та бажань іншої сторони. Управління прийняттям рішень і, в остаточному підсумку, нав'язування певної стратегії поведінки об'єкту маніпуляції при міжособистісній комунікації, що більше характерно для військового керівника, здійснюється не прямо, не грубим примусом, а шляхом передачі йому підстав,



з яких той міг би самостійно логічно вивести визначене іншою стороною рішення.

### **Висновки**

1. Виявлено наявність виразніших проявів моральності та гуманності для військових керівників, в порівнянні з цивільними, у яких істотно превалюють користолобство та застосування різних хитрощів в управлінській діяльності.

2. Встановлено наявність прямої залежності проявів макіавеллізму від рангу військового керівника старше 40 років. Для військових керівників, як правило, істотно вищий рівень макіавеллізму з наявністю більшої чесності є характерним лише для осіб віком до 40 років.

3. Доведено, що вікові особливості проявів макіавеллізму у цивільних керівників старше 40 років характеризуються домінуванням економічних і соціально-статусних цінностей над моральними та гуманістичними. Встановлено зв'язок між рівнем «Мак-шкали» та рангом цивільного керівника, який полягає в наявності прямої залежності між цим характеристиками у осіб до 40 років та оберненої у осіб старшої підгрупи.

### **Література**

1. Боровиков В.П. STATISTICA: Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / Боровиков В.П., Боровиков И.П. – М: Информационно-издательский дом –“Филинь”, 1998. – 608 с.

2. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21, № 5. – С. 16- 22.

3. Формування соціально-політичної поведінки великих груп населення (інформаційно-комунікаційні аспекти). Монографія. / [В.В. Кальниш, Ю.Г. Кальниш, М.П. Недюха, Л.М. Усаченко]. – Хмельницький: ПП «Мельник А.А.», 2009. – 234с.

4. Кальниш В.В. Роль деяких специфічних психологічно-особистісних якостей у професійній кар'єрі державного службовця: макіавеллізм / В.В. Кальниш, Ю.Г. Кальниш // Вісн. Нац. Акад. держ. управл. при Президентові України. – 2004. – №1. – С. 77-85.

5. Ames M. Machiavellianism and women's grade point averages / M. Ames, A.H. Kidd // Psychological Reports. – 1979. – V. 44, № 1. – P. 223-228.

6. Buzton B.K. Some determinants of student corporate social responsibility orientation / B.K. Buzton, W.H. Hegarty // Business & Soc. – 1999. – №2. – P. 188-205.

7. Domelsmith D.E. Sex differences in the relationship between Machiavellianism and self-disclosure / D.E. Domelsmith, I.T. Dietch // Psychological Reports. – 1978. – V. 42, № 3. – P. 725-721.

8. Geis F.L. Machiavellianism / F.L. Geis // Dimensions of personality. – N.Y.: A Wiley- Interscience Publication, 1978. – P. 305-364.

9. Kraut R.E. Machiavellianism in parents and their children / R.E. Kraut, J.D. Price // J. of Pers. and Soc. Psychol. – 1976. – V. 33, № 6. – P.782- 786.

10. Studies in Machiavellianism / Ed. by R. Christie, F.L. Geis. - New York: Academic Press, 1970. – 123 p.

УДК 616.98(207.2)(477.8)

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОЄДНАНОГО ПРИРОДНОГО ОСЕРЕДКУ ОСОБЛИВО НЕБЕЗПЕЧНИХ ІНФЕКЦІЙ НА ЗАХОДІ УКРАЇНИ**

*Н.О. Виноград, Л.П. Козак, З.П. Василюшин*

*Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького  
МОЗ України, м. Львів, Україна*

**Резюме.** Представлено результати власних багаторічних досліджень щодо активності поєднаного природного осередку кліщового енцефаліту, іксодових кліщових бореліозів і геморагічної гарячки з нирковим синдромом на Закарпатті. Проведено оцінку територій, груп і чинників ризику ураження населення збудниками зазначених інфекційних хвороб у сучасних умовах.

**Ключові слова:** кліщовий енцефаліт, іксодові кліщові бореліози, геморагічна гарячка з нирковим синдромом, територія ризику, групи ризику, чинники ризику.

**Вступ.** У багатьох країнах світу спостерігається активація природних осередків особливо небезпечних інфекцій (ОНИ) [6, 7, 8, 9]. На заході України давно відомі природні осередки багатьох зооантропонозних ОНІ бактеріальної, вірусної, рикетсійної етіології. Серед них є захворювання з високим епідемічним потенціалом: геморагічна гарячка з нирковим синдромом (ГГНС), кліщовий енцефаліт (КЕ), гарячка Західного Нілу, гарячка Сіндбіс, туляремія, лептоспіроз, бруцельоз, Ку-гарячка. В останні роки зареєстровано захворювання, що раніше не реєструвалися на цих територіях – іксодові кліщові бореліози (КБ), гарячка Скелястих гір. Видовий склад хантавірусів, що циркулюють на західноукраїнських теренах і спричиняють ГГНС, до початку наших досліджень залишався нез'ясованим. Ускладнює процес епідеміологічного нагляду за даною групою інфекційних хвороб наявність «змішаних» осередків, що призводить до мікст-інфікування населення одночасно чи послідовно різними збудниками, що, в свою чергу, змінює клінічний перебіг хвороб, ускладнюючи постановку діагнозу [1, 2, 5, 6].