

Договір оренди земельної ділянки під полезахисною лісовою смугою має також містити умови щодо утримання та збереження таких смуг і забезпечення виконання ними функції агролісотехнічної меліорації.

Підсумовуючи основні й додаткові юридичні ознаки поняття оренди земель, можна його визначити так; оренда земель - це окрема організаційно-правова договірна форма використання земельної ділянки, яка передбачає передачу її власником-орендодавцем (державою, територіальною громадою, громадянином чи юридичною особою) у тимчасове строкове володіння та користування іншій особі-орендареві за плату для здійснення переважно підприємницької або іншої діяльності з привласненням останнім одержаної продукції і доходів.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України // ВВР. - 2002. - №3-4. - ст. 27.
2. Закон України «Про оренду землі» від // ВВР. - 1998. - №46-47. - ст. 280.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» // ВВР. - 2006. - №1. - ст. 17.
4. Закон України «Про плату за землю» від 03.07.1992 року // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - №38. - ст. 560.
5. Аграрна реформа: очікування, результати, перспективи // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2010. - Випуск 1. - т. 1. - С. 259.

Райда Євгеній

студент

Хомич Вікторія

к.ф.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
м.Ніжин

СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ДІЛОВОЇ БЕСІДИ

Вироблення в майбутніх фахівців усіх галузей виробництва, у тому числі й енергетичної сфери, потрібних умінь, навичок для успішного ведення ділової бесіди є нагальним питанням часу, тому вищевказану тему активно розробляють такі науковці, як-от: Гриценко Т.Б., Гуць М. В., Олійник І. Г., Ющук І. П., Прищак М.Д., Залюбівська О.Б., Слободянюк О.М. та інші [1, 2, 3]. Проте хотілося б зупинитися на деяких аспектах цього питання, зокрема розроблення стратегії поведінки, прийомів, що використовуються для маніпуляції людьми для досягання власної мети тощо. Саме це й визначаємо темою нашої статті.

Ділова бесіда – це цілеспрямоване спілкування в діловій формі що має передбачуваний чи попередньо запланований результат [1, 3].

Ділові бесіди бувають різних видів: співбесіда, дискусія, презентація та багато інших. Тому важливо розуміти як поводитися в тому чи іншому виді розмови. Наприклад, співбесіда – це метод оцінки потенційних кадрів при прийнятті на роботу. Це важливий етап у професійній кар'єрі кожного працівника. Тому слід урахувати негативні фактори, що можуть вплинути на неуспішне проходження співбесіди:

1. Спізнення на співбесіду, тобто невміння визначати час;
2. Невміння висловлюватися;
3. Несамостійність (рішення за вас приймають інші);
4. Нездатність сприймати критику та занадто реагувати на неї.

Існує кілька видів співбесід: перша та друга; співбесіда через агентства щодо працевлаштування; колегіальна; групова.

Важливим етапом проведення співбесіди є підготовка, тому важливо:

- Знайти як найбільше інформації про організацію, що надає робочі місця;
- Спеціально підготуватися до обговорення оплати праці. Це досить важливий аспект, адже так роботодавці оцінюють вашу впевненість. Тобто, якщо кандидат недооцінює себе, то він буде працювати сковано, не приймаючи участі в житті колективу. Якщо кандидат навпаки занадто впевнений, то він буде погано працювати, вважаючи що й цього буде достатньо;

- Відпрацювати можливі відповіді на найбільш вірогідні питання;
- Приготувати питання, які ви можете поставити роботодавцю, якщо у вас буде така можливість.

Загально відомо, що кожен учасник ділової бесіди, входячи в акт професійної комунікації, має намір досягти своєї мети. Тому важливо вибрати спосіб впливу на співрозмовника: маніпуляцію чи актуалізацію. Розглянемо їх.

Маніпуляція – спосіб (система способів), який дає можливість досягнення своєї мети без врахування інтересів та за рахунок іншої сторони. Це спосіб, в основі якого “використання” іншої людини з метою реалізації своїх егоїстичних інтересів [3].

У діловому спілкуванні виокремлено такі типи маніпуляторів [3]:

- активний – прагне впливати на інших, використовуючи активні методики та свій соціальний статус – керівника, батька, викладача;
- пасивний – демонструє роль безпорадного, такого, що мало на чому розуміється, цим і підштовхує іншого виконати роботу за нього;
- ставиться до людей як до суперників, а інколи як до ворогів, із якими він веде постійну боротьбу;
- байдужий – намагається ніби уникнути контактів, демонструє індиферентність. Насправді все, що відбувається, йому не зовсім байдуже, інакше він так демонстративно не поведився б.

Тож, складається, що маніпулятор – це той співбесідник, який свідомо або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети.

Актуалізацією визначено спосіб (система способів), в основі якого лежить співробітництво, повага до себе та до інших, намагання вирішити проблему на основі об’єктивності та взаємної вигоди сторін спілкування [2].

Припускаємося, що актуалізатор це такий співрозмовник, який прислуховується до інших і враховує його інтереси, прагне до самоактуалізації та унікальності. Вона чесна у своїх думках і діях. Це людина, яка поважає

гідність інших, переконливо передає свої думки й бажання, добре ставиться до людей і допомагає їм знайти власний шлях розвитку.

Одним із важливих факторів під час ділової бесіди є вміння тримати увагу співрозмовника, змусити його слухати вас не відриваючи очей. Адже якщо слухач не зацікавлений у вашій розмові, ви не зможете вплинути на нього. Для підтримки зацікавленості слухача важливим є:

1. Підтримка зорового контакту з слухачем. Якщо слухачів декілька, то важливо зустрічатися поглядом із кожним чи з більшістю на скільки це можливо, адже так у слухача з'являється відчуття начебто звертаєтесь саме до неї. Прикладом на підтвердження такої позиції є свідчення очевидців, які констатували, що ораторський успіх злого генія ХХ століття Адольфа Гітлера, саме й полягав у тому, що він активно використовував зоровий метод для досягнення власних амбіцій.

2. Використання жестикуляції. Цей прийом побудований на фізіологічних особливостях людського організму, адже людину, як і більшість істот, привертає рух та й рух надає більшій емоційності словам.

Під час ділової розмови важливими правилами є:

1. Не перебивати співрозмовника. Порушення цього правила показує вашу неповагу до нього та може підірвати ваші стосунки чи знищити вашу кар'єру.

2. Негативно оцінювати свого співрозмовника.

3. Різко пришвидшувати темп бесіди. Це дасть припущення, що ви незацікавлені цією розмовою та викличе негативне враження про вас. Також прикладом схожої помилки є постійний погляд на годинник, що приводить до такого самого результату.

4. Підкреслювати відмінності між вами та слухачем, особливо якщо це стосується вашого соціального статусу, посади чи заробітної плати. Це вираження неповаги та образу для співрозмовника.

Також слід пам'ятати про тактику спілкування. Важливо дотримуватися таких правил:

1. Створювати план розмови, виступу, презентації. Це допоможе вам простіше запам'ятати текст та акцентувати увагу на вагомих деталях.

2. Потрібно вміти правильно подати себе, зокрема з найкращої сторони, особливо, якщо це стосується співбесіди на роботу.

3. Важливо не допустити конфлікту з співрозмовником та вміти знаходити компроміси у важких ситуаціях.

4. Потрібно уважно ставитися до нових та, на перший погляд, незвичних ідей, думок. Адже з першого погляду дивна думка може виявитися геніальною.

Отже, знання правил поведінки та вироблення стратегії ведення ділової розмови є важливим для досягнення поставленої мети та кар'єрного росту.

Список використаних джерел

1. Гриценко Т.Б. Українська мова за професійним спрямуванням: Навч. посібник / Уклад. Т.Б. Гриценко. – К.: Ліра, 2010. – 624 с.

2. Гуць М. В., Олійник І. Г., Ющук І. П. Українська мова у професійному спілкуванні. Навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2004. – 336 с.

3. Хомич В.І., С.В.Толочко. Професійна діяльність і українська мова : навчальний посібник для студентів стаціонарної та заочної форми навчання спеціальності: 208 Агроінженерія / Хомич В.І., С.В.Толочко. – Ніжин: Міланік, 2017. – 278 с.

4. web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/14prishak_dilove_spilkuvannya/p2.html

5. studfiles.net/preview/3741323/page:22/

6. tudopedia.com.ua/1_27883_strategii-povedinki-pid-chas-dilovoi-besidi-spivbesida-z-robotodavtsem.html

Сидорович Олександр

к.і.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин

СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ РСР ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН: УРОКИ МИНУЛОГО ДЛЯ СЬОГОДЕННЯ

Україна зараз знаходиться на переломному моменті історичного розвитку. Майже три десятки років минуло після отримання Незалежності, однак схоже тільки зараз ми починаємо усвідомлено давати відповіді на наступні питання: хто ми є, куди рухатись, що із собою взяти у дорогу, а що залишити остаточно?

У спадок від Радянського Союзу ми отримали певні практики соціально-економічного досвіду, ментальні звички та матеріальну інфраструктуру. Значну частину цього спадку ми вже проїли, а решту пробуємо вмонтувати у фундамент нової української державності та економіки.

Радянська споживча кооперація як соціально-економічний феномен відігравала у плановій, командно-адміністративній економіці тоталітарної держави своєрідну роль. Забезпечуючи торгівельну систему колгоспно-радгоспного села товарами, здійснюючи заготівлі та закупки сільськогосподарської продукції, споживча кооперація виступала одним із механізмів визиску села протягом всього періоду існування радянської системи. Однак вона ж виконувала і певну соціальну функцію, особливо у два останні десятиліття існування радянської системи. Тому при оцінці її ролі та спробі дати якісь практичні поради із уроків історії споживчої кооперації УРСР ми повинні керуватись, на нашу думку двома важливими методологічними засадами.

У першу чергу слід відкинути намагання використовуючи порівняльний підхід співставляючи кількісні параметри розвитку системи споживчої кооперації УРСР та сучасної України. Велика кількість виробничих потужностей, кооперування майже всього дорослого сільського населення, масштаби заготівельної діяльності дійсно неспівмірні із тими показниками, які демонструє споживча кооперація зараз. Однак умови в яких існувала радянська споживча кооперація: централізоване державне планування, державні кредити,