

Також відбувається усвідомлення того, що різниця між людьми, обумовлена біологічним статусом, не повинна розглядатися з точки зору чоловічої переваги, а потребує формування і вдосконалення юридичних гарантій захисту прав жінок. З самого моменту появи на світ жінка, як і чоловік, набуває права, які ґрунтуються на природних властивостях людини — право на життя, тілесну недоторканість, свободу. Тому, надання рівних можливостей кожному члену суспільства (незалежно від статі), забезпечення гарантій вільного розвитку особистості, поваги честі і гідності жінок нарівні з чоловіками є вимогами часу, особливо для демократичної, правової, соціальної держави, якою прагне стати Україна.[5, с.250]

Список опрацьованих джерел

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996р. – К.: Преса України, 1997. – 80с.
2. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», від 08.09. 2005 № 2866-IV Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 52, ст.561
3. Гендерна рівність і розвиток. – Київ, Видавництво «Заповіт». – 2016, 244 с.
4. Правознавство : Посібник / За ред. С.І. Запарі. – Суми : УНК книга, 2009. 640
5. Основи правознавства: Навчальний посібник / За заг. ред. Венедіктової І.В., Кагановської Т.Є. – Х., 20015. – 349с.

Білан Тетяна
студентка

Хомич Вікторія
к.ф.н. доцент

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»
м. Ніжин

СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ ОБЛІКОВЦЯ ПІД ЧАС ДІЛОВОЇ БЕСІДИ

Спілкування людей відбувається відповідно до певних правил. Воно засвідчує моральну культуру людини, яка, у свою чергу, відіграє важливу роль у життєдіяльності людини, а її вимоги мають загальне й необхідне для суспільства значення. Тож, тема нашого дослідження є актуальною наразі. Тому метою визначено: вивчити стратегію поведінки обліковця в ході ділових бесід.

Під терміном «стратегія ділового спілкування», передбачається постановка певної мети, яку слід розуміти як примушення учасника спілкування діяти усвідомлено, інтенсивно, мобілізувати свої здібності, знання, досвід, уміти підпорядковувати свої сили досягненню цієї мети[1, с.210].

Ділове спілкування реалізується в різних формах:

- ділова бесіда,
- ділові наради,
- ділові переговори.

Проте найбільш затребуваною є ділова бесіда, зупинимося на її розгляді. Ділова бесіда – це усний контакт між діловими партнерами, які мають необхідні повноваження від своїх організацій і фірм для встановлення ділових відносин, дозволу ділових проблем або вироблення конструктивних підходів до їх вирішення[5, с.17]. Головне завдання ділової бесіди – переконати партнера прийняти конкретні пропозиції.

Що б не траплялося з нами в житті, але ми повинні бути готові як до приємних моментів, так і до сумних звісток. Тому першим етапом, переконані, і звісно, не тільки для обліковців, але й для інших професій, іде підготовка до бесіди. До розгляду пропонуємо деякі правила поведінки під час бесіди.

Якщо ви на бесіду прийшли вперше, то необхідно, представитися. Якщо співбесідник прийшов до вас і представився, потрібно прикласти зусилля і запам'ятати його ім'я і по батькові. Зустрівши співбесідника, слід встати з-за столу і запросити його сісти навпроти. Добре було б вийти йому назустріч: цей жест дає співбесіднику зрозуміти, що ви його поважаєте й готові до розмови на рівних. У разі, коли ви зустрічаєтеся для бесіди з своїм товаришем у службових питаннях або із знайомою вам людиною, то слід привітати його й назвати при цьому на ім'я та по батькові. Перед початком бесіди з незнайомою людиною рекомендується попереджати співбесідника про час, який ви маєте у своєму розпорядженні для бесіди. Потрібно вміти слухати й правильно ставити уточнюючі питання, які допоможуть розкрити думки співбесідника[3,с.30].

Після дотримання вказаних вимог можна переконливо й детально висловлювати свою точку зору. Треба робити так, щоб співбесідник

побачив обстановку з іншого боку і міг критично переглянути свої погляди.

Бесіда може не завжди проходити за сценарієм. Причину невдачі потрібно знаходити в самому собі, у своєму виразі обличчя, тоні, увазі, а не в співбесіднику. Згубною для бесіди виявляється нестримна категоричність думок, яка може знищити доброзичливість співбесідника. У процесі ділової зустрічі треба послідовно проводити основну думку, проте головне – це навчитися слухати співрозмовника, вибирати правильні моменти для зауваження й робити їх у тактовній формі, ненав'язливо аргументувати свої установки, терпляче вислуховувати співбесідника і його заперечення[1,с.215].

Випадки, коли доводиться відповідати на заперечення. Потрібно дати співбесідникові самому відповісти на власні заперечення і спростувати їх. Для цього непотрібно суперечити відкрито, вислухавши зауваження, потрібно умовно погодитися з тим або іншим запереченням, спробувати вислухати декілька заперечень, щоб визначити головне й відразу відповісти; різкі заперечення слід повторити спокійним тоном.

Також слід звернути увагу на темп бесіди й паузи. Це має велике значення, оскільки допомагає виділити головне. Мова співбесідників повинна бути виразна й гранично ясна. Не варто говорити дуже голосно або дуже тихо. Перше – нетактовно, друге – може примусити вашого співбесідника багато разів ставити одне й те ж питання[4,с.101].

Рішення завжди повинне слідувати за переконанням, оскільки в іншому випадку співбесідник замість викладу своїх ідей почне критикувати вас або буде байдуже зі всім погоджуватися.

Як тільки точки зору співбесідника стають зрозумілі, можна бесіду завершувати.

Отже, правильна стратегія поведінки обліковця в його професійній діяльності є важливим аспектом, адже завдяки цьому обліковець може справити про себе хороші враження, а також відбувається результативне спілкування фахівців[2,с.98].

Список використаної літератури

1. Мацюк З., Станкевич Н. Українська мова професійного спілкування: Навч. посіб. / Мацюк З. – 2 - е вид. – К.: Каравела, 2016. – 352 с.

2. Середницька А.Я. Українська мова за професійним спрямуванням: Навч. посібник / Уклад. А.Я. Середницька. – 3 - те вид., перероб. і допов. – Київ: Алерта, 2012. – 215 с.

3. Чмут Т.К. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Т.К. Чмут, Г.Л. Чайка. – 3-те вид., стер., – К.: Вікар. – 2010. – с. 70.

4. Шевчук С.В., Українське ділове мовлення: Підручник / Уклад. С.В.Шевчук. – 7-ме вид., перероб. і допов. – Київ: Алерта, 2013. – 308 с.

5. Хомич В.І., Толочко С.В. Професійна діяльність і українська мова: навч. посіб. для студентів стаціонарної та заочної форми навчання/ В.І. Хомич, С.В. Толочко. – Ніжин: Міланік, 2017. – 278с.

Гордіна Наталія

к.і.н.

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин

Україна

ПРЕЗИДЕНТСЬКІ ВИБОРИ 1991 РОКУ – ПЕРШИЙ ДОСВІД НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ

Період перебудови можна виділити як особливий етап розвитку українського суспільства. Це був переломний момент в історії України. З'ясування основних тенденцій суспільно-політичних трансформацій в УРСР на початку 1990-х рр., зокрема особливостей перебігу Президентських виборів 1991 р., необхідне для розуміння процесів, характерних для перехідного суспільства, яким було українське суспільство на той час.

Після того як започаткована М. Горбачовим перебудова стала неконтрольованою, республіканські лідери почали перехоплювати контроль над підвладними їм територіями. Це можна було зробити, законодавчо оформивши поступове відділення республіки від союзного центру. Для цього в УРСР була прийнята Декларація про державний суверенітет, яка надавала республіці ширші права для управління власними справами; цій меті підпорядковувалось рішення про заснування посади Президента Української РСР і проведення виборів на цю посаду; фінальним акордом стало проголошення Незалежності України після того, як стало ясно, що Радянське керівництво вже не спроможне відновити свою владу на території Радянського Союзу.