



СІМЕЙНО-ПОБУТОВА КУЛЬТУРА ТА ДОМАШНЯ ЕКОНОМІКА

Конспект лекцій

для студентів 1V курсу, спеціальностей:

« Експлуатація та ремонт автомобілів та двигунів»,

« Експлуатація та ремонт машин і обладнання харчових виробництв»,

денної форми навчання

Любешів – 2017

УДК

С

До друку _____ Голова Навчально-методичної ради Луцького НТУ.

(підпис)

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій Луцького НТУ _____ директор бібліотеки.

(підпис)

Затверджено науково –методичною радою Луцького національного технічного університету, протокол № _____ від _____ 2017 р.

Рекомендовано до видання методичною радою Любешівського технічного коледжу Луцького НТУ, протокол № _____ від _____ 2017 р.

Розглянуто і схвалено на засіданні циклової комісії викладачів гуманітарних та соціальних дисциплін Любешівського технічного коледжу Луцького НТУ, протокол № _____ від _____ 2017 р.

Укладач: _____ Н.П. Літвинчук

(підпис)

Рецензент: _____ О.М.Жук, кандидат педагогічних наук

(підпис)

Відповідальний

за випуск: _____ Т.П. Кузьмич, методист коледжу

Сімейно-побутова культура та домашня економіка[Текст]: конспект лекцій для студентів IV курсу спеціальностей: « Експлуатація та ремонт автомобілів та двигунів», « Експлуатація та ремонт машин і обладнання харчових виробництв», денної форми навчання/ уклад. Н. П. Літвинчук – Любешів: Любешівський технічний коледж Луцького НТУ, 2017. –116 с.

Видання містить короткий текст лекцій, перелік рекомендованої літератури. Призначене для студентів IV курсу усіх напрямків підготовки .

Н.П. Літвинчук, 2017

ЕКОНОМІКА ДОМАШНЬОГО ГОСПОДАРСТВА

ВИДИ ПРИБУТКІВ: ТРУДОВІ ТА ПРИБУТКИ ВІД ВЛАСНОСТІ

Суспільний продукт, призначений для задоволення суспільних та власних потреб, підлягає розподілу. Продукт надходить у споживання тільки після розподілу та подальшого його обміну. Частина продукту повертається у виробництво з метою його безперервного розвитку. Друга частина іде на задоволення потреб трудящих.

Грошові прибутки – це сума грошових коштів, отриманих за певний період часу і призначених для придбання матеріальних благ і послуг з метою задоволення власних потреб. Оскільки в умовах ринкової економіки значна частина споживчих благ і послуг реалізується як товари, грошовим прибуткам належить виняткова роль у формуванні життєвого рівня населення, який, у свою чергу, визначається рівнем споживання матеріальних і духовних благ.

Сучасна економічна наука виділяє три головних джерела грошових прибутків:

- 1) прибутки від власності (прибуток, відсоток і рента);
- 2) прибутки від трудової діяльності (заробітна плата);
- 3) трансферні доходи (виплати соціальної сфери – допомоги по безробіттю, пенсії, стипендії тощо і допомоги, які надаються найбільш вразливим верствам населення громадськими благодійними організаціями).

Грошові прибутки населення, а також натуральні прибутки, які створюються в домашньому господарстві для власного споживання сім'ї, трансфери, які населення отримує у натуральному вигляді (наприклад, продовольчі пайки інвалідам або безплатна медична допомога тощо), формують фонд особистого споживання, тобто фонд життєвих засобів населення.

Необхідний продукт створюється робітниками для себе, для задоволення власних потреб і привласнюється ними у таких формах, як заробітна плата і соціальні фонди споживання.

Основним джерелом прибутків є заробітна плата. Її можна визначити як перетворену форму вартості робочої сили. Величина вартості робочої сили зумовлена вартістю необхідних робітникам (його сім'ї) матеріальних та духовних благ (послуг) у певний період часу за певних природних та суспільних умов життя. Визначення рівня заробітної плати, яка б відповідала вартості робочої сили, – не вирішене сьогодні завдання. Це призводить до диспропорції в організації оплати праці.

Заробітна плата виступає у двох формах: погодинній і відрядній. Кожна з них охоплює різні системи, що враховують конкретні умови праці.

Погодинна заробітна плата нараховується робітникам залежно від кваліфікації і фактично відпрацьованого часу. Її застосовують у тих випадках, коли результати праці або не підлягають обліку, або не залежать від зусиль працівника.

Відрядна, або поштучна, форма заробітної плати передусім передбачає залежність заробітку від кількості виробленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок. Розцінки не змінюються за будь-якого виконання норми виробітку. Проте робота основної маси відрядників оплачується за відрядно-преміальною системою, коли поряд з оплатою за кількість продукції передбачається виплата премій за певні показники, що обумовлено колективним договором. Премії, які виплачують робітникам, залежать від розміру заробітної плати з урахуванням особистих і трудових характеристик.

ОСНОВНІ ГРУПИ ВИТРАТ: ОБОВ'ЯЗКОВІ ВИТРАТИ НА ПРОДОВОЛЬЧІ І НЕПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ ТА КУЛЬТУРНО-ПОБУТОВІ ПОСЛУГИ

Організація сімейної економіки великою мірою залежить від сімейного бюджету, що становить баланс доходів і витрат, які характеризують рівень життя сім'ї.

Структура витрат залежить насамперед від величини сімейного бюджету. Мінімальний бюджет формує витрати на рівні задоволення найелементарніших людських потреб. Зростання прибутків дає змогу певну частину коштів витратити на забезпечення кращого харчування, товари соціально-культурного побуту, організацію відпочинку, для духовного збагачення членів родини, підвищення їх загальноосвітнього і культурного рівня.

З усіх надходжень вираховують прибутковий податок, добровільні внески і платежі. Потім докладно планують витрати. При цьому передусім враховують ті витрати, розмір яких не залежить від планів і бажань членів родини: плата за житло, тепло, газ, електроенергію, воду, інші комунальні послуги, транспортні витрати. Далі виділяють гроші на оплату дитячого садка, навчання у спецшколі тощо.

Особлива увага приділяється витратам на продовольчі товари. Насамперед вирішують, чи всі члени родини харчуватимуться в робочі дні вдома. Якщо ні – підраховують, скільки грошей потрібно відкласти для харчування в їдальнях, буфетах тощо. Потім визначають, скільки коштів потрібно на щоденні сніданки, вечері і недільні обіди. При цьому не треба забувати, що частина продуктів може бути заготовлена з городу, саду, підсобного господарства

(витрати на харчування не повинні перевищувати 35 % усіх витрат, хоча досягти цього не завжди і не всім вдається).

У витратах передбачають певну суму на предмети першої потреби: пральні порошки, мило, зубну пасту, щітки, електролампочки та інші речі; виділяють певну суму на побутові послуги (хімчистку, ремонт взуття тощо).

Далі можна подумати про витрати на одяг, здійснивши попередньо його інвентаризацію. При цьому керуються раціональними нормами споживання з розрахунку на душу населення.

Вирахувавши з доходів усю суму передбачуваних витрат, отримують залишок, який за рішенням усіх членів родини можна виділити для придбання чогось. Якщо ж цих грошей не вистачає для придбання необхідних речей, то їх можна на якийсь час відкласти.

Як бачимо, у сучасних умовах основними витратами з сімейного бюджету є витрати на харчування. У структурі усіх витрат їх частка становить понад 90 %, що в усьому світі вважають ознакою бідності. Однак на харчуванні не варто заощаджувати. Харчовий раціон сім'ї, особливо дітей, має бути повноцінним. Структура витрат сім'ї змінюється під впливом різних чинників, а саме:

- величини номінальної зарплати робітників;
- динаміки роздрібних цін;
- наявності тих чи інших товарів у каналах товарного обігу;
- середньодушового прибутку сім'ї.

Усі ці показники вивчаються для того, щоб держава могла через політику цін, податки, індексування прибутків, компенсації впливати на життєвий рівень трудящих. Із цією метою розраховується так званий прожитковий мінімум або мінімальний споживчий бюджет.

Прожитковий мінімум або мінімальний споживчий бюджет – це комплексний показник, який виражає у грошовій і натуральній формах той рівень споживання, що забезпечує відтворення робочої сікти, задоволення в мінімально припустимих розмірах основних фізіологічних і соціальних потреб за рахунок індивідуальних прибутків населення. Він характеризує соціальну захищеність населення і виражає ту межу споживання, нижче від якої робоча сила починає відтворюватися недостатньо. За сучасних умов, коли купівельна спроможність гривні падає, споживчий бюджет може бути стабільним лише протягом нетривалого періоду. Індекс вартості життя (індекс споживчих цін) невпинно зростає. Цей індекс розраховують за споживчим кошиком, що включає близько 300 необхідних для людини товарів і послуг.

Крім мінімального, розраховують також оптимальний (раціональний) бюджет. Він відображує ту величину і структуру споживання матеріальних і

духовних благ, які забезпечують найбільш повне і розумне задоволення потреб людини за певного рівня розвитку продуктивних сил.

Цей бюджет є важливим критерієм оцінки фактичного рівня і структури споживання, розрахунку основного показника рівня життя – міри задоволення потреб населення, а також є основою прогнозування загального обсягу і структури матеріальних благ і послуг.

Для успішнішого ведення «домашньої бухгалтерії» доцільно завести господарську книгу, до якої заносять перелік усього майна: посуд, меблі, предмети домашнього вжитку (килими, картини, телевізор, музичний центр тощо), ліжка, постільну і натільну білизну, верхній одяг; запаси продуктів, харчові заготовки та ін. До господарської книги заносять і щоденні витрати за розділами: дата витрат, вид витрат, сума. За допомогою такої книги можна легко підрахувати витрати за місяць, квартал, рік.

ІНШІ ДЖЕРЕЛА ОСОБИСТИХ ПРИБУТКІВ ГРОМАДЯН

Джерелом доходів, крім заробітної плати, можуть бути й інші надходження. Останнім часом громадяни дедалі більше уваги приділяють приватним підсобним, фермерським господарствам та індивідуальній трудовій діяльності, що є відчутним додатком до сімейного бюджету. Частина продукції від цієї діяльності може бути використана на потреби сім'ї або реалізуватися і доповнювати доходи сімейного бюджету.

До дохідної частини бюджету включають доходи з інших джерел, якщо такі є. Це можуть бути: аліменти, відсотки від вкладів у банках, гонорари, лотерейні виграші, спадщина, страхові виплати тощо.

Чинники, що призводять до змін у сімейному бюджеті, об'єднують у дві групи.

До першої групи належать збільшення кількості працюючих у сім'ях, підвищення їх заробітку, скорочення кількості утриманців, до другої – збільшення кількості утриманців у сім'ї, зниження з різних причин заробітку працюючих, вихід на пенсію, скорочення кількості годувальників тощо.

За сучасних умов частина населення перебуває на обліку у місцевих центрах зайнятості. Такі особи отримують допомогу по безробіттю залежно від страхового стажу або без урахування його. Застрахованим особам, які протягом 12 місяців, що передували безробіттю, працювали не менше ніж 26 календарних тижнів та сплачували страхові внески, розмір допомоги по безробіттю у відсотках їх середньої заробітної плати, залежно від страхового стажу, може бути таким:

- до 2 років – 50 %;
- від 2 до 6 років – 55 %;

- від 6 до 10 років – 60 %;
- понад 10 років – 70 %*.

Залежно від тривалості безробіття допомога виплачується: перші 90 календарних днів – 100 %, наступні 90 календарних днів – 80, у подальшому – 70 %.

Допомога по безробіттю може виплачуватися безробітним одноразово, наприклад, для організації власної справи.

Джерелами особистих прибутків громадян, як уже зазначалося, можуть бути аліменти. Аліментні обов'язки батьків і дітей визначаються і регулюються Кодексом про шлюб і сім'ю. Якщо батьки ухиляються від обов'язку утримувати дітей, кошти стягуються у судовому порядку. Так само у судовому порядку можуть утримуватися непрацездатні батьки, які потребують допомоги, за рахунок повнолітніх дітей. Аліменти на неповнолітніх дітей з їх батьків стягуються: на одну дитину – в розмірі чверті, на двох дітей – третини, на трьох і більше – половини заробітку (доходу) батьків, але не менше ніж 1/2 неоподаткованого мінімуму доходів громадян на кожну дитину. Для осіб, які працюють за контрактом в іноземних державах, – не менш як 25 неоподатковуваних мінімумів. Варто також пам'ятати, що розмір аліментів може бути зменшений, якщо у того, хто зобов'язаний платити, є інші неповнолітні діти.

Багато питань виникає у зв'язку з одержанням спадщини та її розподілом. Правова необізнаність деяких громадян призводить до того, що вони після смерті когось із родичів починають судитися, вважаючи себе скривдженими. За чинним законодавством після смерті громадянина за відсутності заповіту його спадщину розподіляють рівними частинами між законними спадкоємцями першої черги, до якої належать: діти, дружина чи чоловік та батьки померлого. Лише за відсутності спадкоємців першої черги право на спадщину переходить до спадкоємців другої черги, якими є: брати і сестри, а також дід і баба померлого як з боку батька, так і з боку матері.

ВИДИ ПОСЛУГ

Останніми роками сфера послуг значно зросла. Послуга – це будь-який захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій, і яка, як правило, невідчутна і не призводить до привласнення чого-небудь.

Виробництво послуг не обов'язково може бути пов'язаним з товаром у його матеріальному вигляді. Перерозподіл на ринку праці, зменшення використання праці у виробництві товарів збільшили невиробничу сферу, до якої можна віднести і ринок послуг. Крім того, стрімко зростає обсяг

бізнесових послуг у зв'язку з тим, що бізнес стає більш ускладненим, спеціалізованим і конкурентним.

Послуги суттєво відрізняються одна від одної, їх розрізняють за різними ознаками.

По-перше, послуги можуть бути професійними, або орієнтованими на споживача. До професійних послуг належать бізнесові послуги, консалтингові, тобто ті, які не стосуються окремої особистості. Відповідно, до другої групи належать послуги, що орієнтовані на певну людину чи групу людей.

По-друге, необхідно з'ясувати, хто є джерелом послуги. Екстрасенс майже не потребує обладнання, а ось стоматолог не обійдеться без бормащини. Таким чином, послуги можна розрізнити за механізмом їх надання.

По-третє, не є обов'язковою присутність споживача в момент надання послуги. Прикладом може бути ремонт автомобіля чи взуття, а на противагу – послуга перукаря.

У світі існує велика кількість організацій, які надають послуги, не маючи на увазі отримання прибутку. Це можуть бути церкви, безплатні початкові школи тощо.

На противагу таким організаціям існує і розвивається сектор послуг, що передбачають сплату за їх надання. Видами основних послуг є:

- житлові послуги (включаючи оренду готелів, квартир, будинків та ферм);
- господарські послуги (включаючи ремонт будинків, обладнання будинків, садівництво і комунальні послуги);
- оздоровлення та відпочинок (включаючи прокат та ремонт обладнання, що використовується для участі у сфері розваг та оздоровлення);
- особисті послуги (прання, хімчистка та послуги перукаря, візажиста тощо);
- медичні послуги (усі медичні та стоматологічні послуги);
- приватна освіта;
- бізнесові та інші професійні послуги (правові, бухгалтерські, консультації з управління та комп'ютерні);
- страхові та фінансові послуги (особисте страхування та страхування фірм, послуги в наданні кредитів та позик, консалтингові послуги та податкові);
- транспортування (перевезення пасажирів та вантажів, ремонт та оренда автомобілів);
- зв'язок (телефонні, телеграфні та спеціалізовані бізнесові засоби зв'язку).

Щодо фізичних товарів використовуються різні засоби, такі як реклама, стимулювання попиту, зв'язки з громадськістю.

Непостійність чинника людської особистості впливає на те, що якість послуги залежатимуть не тільки від іміджу компанії або якості її реклами, а й від конкретних виконавців тієї чи іншої послуги, їх психологічного стану тощо. Тому з метою поліпшення процесу комунікації працівників і замовників послуг застосовують різні методи, такі як вільний графік роботи, сприятливі умови для праці, різноманітні тренінги тощо.

КРЕДИТИ ТА ПОЗИКИ

Кредит – це вид суспільних відносин, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному у тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності.

Кредит існував не завжди. Він виник на певному етапі розвитку людського суспільства. Його винайдення вважають одним з найгеніальніших відкриттів людства поряд із запровадженням грошей. Причини його виникнення слід шукати не у сфері виробництва, а у сфері обміну, де продавці товарів протистоять один одному як власники, як юридично самостійні особи.

З розвитком товарно-грошових відносин взаємовідносини між товаровиробниками іноді набували особливого характеру: продавцеві потрібно було продати свій товар, а в купця не було грошей, щоб його купити. За таких умов акт купівлі-продажу відбутися не міг. У зв'язку з цим і було запроваджено кредит – за наявності довіри продавця до покупця товар продавався з відстрочкою платежу, у кредит. Отже, кредит виник і розвинувся на основі функції грошей як засобу обігу. З його виникненням гроші, крім функції міри вартості і засобу обігу, почали виконувати функцію засобу платежу. У такий спосіб кредит полегшував реалізацію товарів. Саме цим пояснюється здебільшого потреба в кредиті.

В умовах сучасного розвитку товарного виробництва економічні зв'язки як у межах однієї країни, так і в усьому світі дуже ускладнилися. Щоб стати кредитором, економічний суб'єкт повинен накопичити у власності певну суму вільних коштів, якими може вільно розпоряджатися. А щоб стати позичальником, суб'єкт повинен мати передумови для накопичення у майбутньому у своїй власності достатньої суми вільних коштів для повернення боргу. Варто пам'ятати, що кредитні відносини є добровільними і рівноправними, вони не змінюють власника цінностей, з приводу яких вони виникають. Кредитор залишається власником переданої в борг вартості, а позичальник одержує її лише у тимчасове розпорядження, після чого повинен повернути власникові.

Основними рисами, що відрізняють кредит від грошей, є те, що у них:

- різний склад суб'єктів-носіїв відповідно грошових і кредитних відносин: у першому випадку ними є продавець і покупець, у другому – кредитор і позичальник;

- різний характер руху вартості: у суто грошових відносинах має місце зустрічне, еквівалентне переміщення двох різних форм вартості – товарної і грошової, а в кредитних – еквівалентне переміщення вартості у грошовій або товарній формі;

- різне суспільне призначення у процесі відтворення. Гроші призначені забезпечити реалізацію споживної вартості і довести її до кінцевого споживача. Вони також є засобом накопичення реалізованої вартості. Кредит призначений задовольняти тимчасові потреби в додаткових коштах одних економічних суб'єктів та сприяти вигідному розміщенню вільних коштів – для інших. Коли настає термін погашення кредиту, тільки гроші можуть забезпечити еквівалентний платіж за товар, хоч виступає він у формі погашення боргу. Отже, кредит і гроші – це дві самостійні економічні категорії, кожна з яких має своє специфічне призначення.

До економічних суб'єктів, які хочуть вступити в кредитні відносини, тобто стати кредиторами і позичальниками, висуваються певні вимоги, зокрема вони повинні бути:

- юридично самостійними особами;
- здатними нести майнову відповідальність перед іншою стороною, тобто мати дохід як гарантію виконання своїх обов'язків;
- взаємно зацікавленими у співробітництві один з одним та готовими підписати відповідні угоди.

Вступаючи в кредитні відносини, необхідно розуміти значення таких термінів, як кредитна операція, кредитний ризик, кредитоспроможність, платоспроможність.

Кредитна операція – це договір про надання кредиту, який супроводжується записами за банківськими рахунками, з відповідним відображенням у балансах кредитора і позичальника.

Кредитний ризик – це ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які підлягають сплаті за користування кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі.

Кредитоспроможність – це здатність позичальника у повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Платоспроможність – це здатність позичальника своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань господарської діяльності.

До системи кредитних органів відносять банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які одночасно виступають у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних коштів.

Види банківського кредиту

За термінами користування кредити, які надаються банками, поділяються:

- а) короткострокові – до 1 року;
- б) середньострокові – до 3 років;
- в) довгострокові – понад 3 роки.

Термін кредиту, а також відсотки за його користування (якщо інше не передбачено умовами кредитного договору) розраховують з моменту отримання (зарахування на рахунок позичальника або платіжних документів із позикового рахунку позичальника) до повного погашення кредиту та відсотків за його користування.

Короткострокові кредити можуть надаватися банками у разі тимчасових фінансових труднощів, що виникають у зв'язку з витратами виробництва та обігу, не забезпечених надходженнями коштів у відповідному періоді.

Середньострокові кредити можуть надаватися на оплату обладнання, поточні витрати, на фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити можуть надаватися для формування основних фондів¹.

За термінами погашення розрізняють банківські кредити, що передбачають:

- 1) погашення водночас;
- 2) погашення у розстрочку;
- 3) погашення достроково (за вимогою кредитора або за заявою позичальника);
- 4) з регресією платежів;
- 5) після закінчення обумовленого періоду (місяця, кварталу).

З метою захисту інтересів кредиторів і вкладників банків кредитування позичальників здійснюються згідно з чинним законодавством України з дотриманням встановлених Національним банком України економічних нормативів діяльності комерційних банків та вимог щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

Розмір процентних ставок та порядок їх сплати встановлюються банком і визначаються у кредитному договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, терміну користування кредитом, облікової ставки та інших чинників. У разі зміни облікової ставки умови договору можуть переглядатися і змінюватися тільки на підставі взаємної згоди кредитора та позичальника. Для кредитів, що надаються

в іноземній валюті, також необхідно враховувати процентні ставки, які діють на міжнародних ринках капіталів.

Розглянемо два види кредиту – іпотечний та споживчий.

Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин з приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна.

Споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам – резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг. Такий кредит повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору.

Щороку в Україні понад 100 тисяч молодих сімей виявляють бажання взяти кредит у держави на будівництво власного житла. У зв'язку з нестачею бюджетних коштів задовольнити усіх бажаючих держава не в змозі. Проте уряд постійно вишукує можливості, щоб якомога швидше вирішити проблему забезпечення житлом молодят та одиноких молодих людей. Правління Державного фонду сприяння молодіжному будівництву при Кабінеті Міністрів України постійно піклується про те, що саме пропонується молодим родинам і одиноким громадянам сьогодні та які існують перспективи отримання кредитів у найближчі роки.

Втілення програми кредитування молодих сімей. Кредит можуть отримати молоді або неповні сім'ї до 30 років і до 28 – одинокі молоді люди. Такі особи можуть не перебувати на квартирному обліку, проте сплачуватимуть за кредит більший відсоток. Розглянемо механізм дії кредиту. Фонд надає суму молодій сім'ї для того, щоб компенсувати процентну ставку комерційного банку. Нині ця ставка становить 18 - 20 % річних у гривнях.

Розмір першого внеску становить приблизно 20 % вартості житла. Термін надання кредиту 10-15 років. Платоспроможність у цьому випадку перевіряє банк. Якщо він визнає, що сім'я не зможе повернути кредит, то, звісно, він його не видасть.

Цей механізм новий як для банків, так і для фонду, тому на першому етапі його становлення виникало чимало незгодженостей, які поступово будуть відпрацьовані і ліквідовані.

Отримавши кредит, сім'я повинна сплачувати щомісяця близько 600- 800 грн без урахування відсотків кредиту. Це доступно не всім. Така програма із залученням банків діє не на заміну бюджетної програми, а доповнює її. Коли механізм буде удосконалено, він запрацює ефективніше.

Нині програма кредитування молодих сімей із залученням банків практикується в чотирьох регіонах – Київ, Київська область, Харків та Вінниця.

Реалізація Державної програми надання кредитів молодим сім'ям здійснюється досить успішно вже впродовж 5 років. Ця пільгова програма діє на основі Закону України «Про сприяння соціальному становленню і розвитку молоді за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів».

До молодих сімей висувають такі вимоги:

- вік чоловіка і жінки має бути до 30 років і якщо неодружені – до 28 років: неповна сім'я (наприклад, жінка з дітьми) – теж до 30 років;
- обов'язково мають перебувати на квартобліку;
- платоспроможність.

У селищах міського типу, віддалених від Центру, кредит надається на 30 років під 3 % річних, якщо немає дітей. Якщо в сім'ї одна дитина – кредит надається на 30 років без відсотків, двоє, – 25 % кредиту погашає держава, якщо троє дітей – 50 %.

Сьогодні понад 5 тисяч сімей уже отримали кредит на купівлю житла. У перші два роки існування програми бажаючих було мало, а коли молодь побачила, що сотні сімей уже отримали житло на вигідних умовах, то зрозуміли: є реальна підтримка держави. Починаючи з 2000 р., 100 тисяч молодих сімей зареєстрували свої доходи у банку і підписали всі необхідні документи на придбання житла.

Тепер головною проблемою стало не законодавче забезпечення, а проблема коштів.

Молода сім'я може взяти 2- або 3-кімнатну квартиру. Якщо вона обирає кращий район, ніж той, що пропонується, то вона доплачує зі своєї кишені. Переважно родини обирають 2-кімнатну квартиру, про що свідчить «ринок» вільних квартир у напівзбудованому будинку та сучасне планування нових багатоповерхівок.

Якщо кредит хоче взяти молода студентська сім'я, то поручитися, що його повернуть, можуть або батьки студентів, або підприємство, яке направило студентів на навчання, або підприємство, готове прийняти молодого спеціаліста на роботу.

Крім державних програм надання кредиту молодим сім'ям для придбання житла існує кілька інших, недержавних програм. Нині відзначається не лише зростання обсягу коштів населення, залучених у будівництво, а й з кожним роком збільшується кількість сімей, що отримали кредит у банку «Аркада», який було спеціально створено для надання кредитів сім'ям для придбання житла і на сьогодні практикує кілька програм надання кредитів молодим родинам на різних взаємовигідних умовах на обумовлений термін, який може збільшуватися залежно від збільшення платоспроможності молодої сім'ї.

Крім кредиту на будівництво житла можна використати кредит для господарського облаштування (купівлю меблів, товарів тривалого використання). Практично усі великі магазини, що реалізують побутову техніку, радіотовари, меблі, одяг, взуття, мають відділення, де продаж здійснюється в розстрочку.

У 1998 р. Кабінетом Міністрів України було прийнято постанову «Про підтримку індивідуального житлового будівництва на селі», відповідно до якої надавався кредит на спорудження житлових будинків із надвірними підсобними приміщеннями та інженерних мереж, а також придбання незавершеного будівництва і готового житла.

Кредитування фондами будівництва на селі є прямим, адресним (цільовим), зворотним і здійснюється у межах наявних кредитних ресурсів фондів. Позичальниками кредитів за рахунок кредитних ресурсів фондів можуть бути громадяни України, які працюють на підприємствах, в установах, організаціях сільського господарства, переробних та обслуговуючих галузей агропромислового комплексу незалежно від форм власності, в інших господарських формуваннях, що функціонують у сільській місцевості, а також у соціальній сфері села та в органах місцевого самоврядування на селі, і будують індивідуальне житло в сільській місцевості. Право одержання кредиту відповідно до цих правил надається індивідуальному забудовникові тільки один раз. Кредит надається терміном до 20 років із внесенням ним плати у розмірі трьох відсотків річних. Позичальник, який на день укладення кредитної угоди має трьох і більше неповнолітніх дітей, звільняється від сплати відсотків за користування кредитом. Кредит індивідуальному забудовнику надається за умови постійного його проживання або переселення на постійне місцепроживання у сільську місцевість, а також підтвердження ним своєї платоспроможності. У першочерговому порядку кредит надається індивідуальним забудовникам для завершення раніше розпочатого будівництва індивідуального житла.

Для підтвердження права на одержання кредиту та визначення його суми індивідуальний забудовник має подати низку документів згідно зі встановленим переліком.

У разі порушення умов кредиту, у тому числі при використанні його не за призначенням, фонди мають право вимагати дострокового погашення кредиту та дострокового внесення позичальниками інших платежів, передбачених цими угодами.

ЩОДЕННЯ ЕКОНОМІЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ, ГАЗУ, ВОДИ, ТЕПЛА. ШЛЯХИ ЕКОНОМІЇ В СІМ'Ї

Головне в домашній економіці – це вміння тверезо і розумно оцінювати можливості сім'ї, забезпечити їй повноцінне життя у тих межах, які відповідають її доходу. Це дуже важливий побутовий і моральний принцип, пов'язаний з економією в побуті. Економією називається дбайливе ставлення до матеріальних і грошових засобів. Таке ставлення дає змогу значно зменшити витрати сімейного бюджету.

Наприклад: якщо в сім'ї щодня викидати 100 грамів хліба, то за рік це становитиме понад 30кг.

Якщо споживання електроенергії на побутові потреби зменшити на 0% на рік, то це заощадить 0,5 млрд. кВт. год електроенергії, що дорівнює ста ешелонам вугілля. Ще більше ми витрачаємо без потреби воду і тепло і газ.

ВИТРАТИ В БЮДЖЕТІ СІМ'Ї ТА ЇХ ПРИЗНАЧЕННЯ

Бюджет (англ. budget) буквально означає «торба, гаманець». Бюджет – це кошторис доходів і витрат. На рівні країни розробляється і затверджується державний бюджет, області – обласний, району – районний, міста – міський, сім'ї – сімейний. Залежно від нормативів, які застосовуються в розрахунку, сімейний бюджет може бути раціональним, споживацьким мінімальним і споживацьким оптимальним.

Бюджет сім'ї раціональний – розрахунковий бюджет, який розробляється на основі науково обґрунтованих нормативів споживання населенням різних матеріальних благ (продуктів харчування, одягу, предметів культури, побуту тощо) і послуг культурно-побутового призначення.

Бюджет сім'ї споживацький мінімальний (прожитковий мінімум) – мінімально необхідний рівень споживання матеріальних благ і послуг для забезпечення нормальної життєдіяльності людини за одного рівня розвитку продуктивних сил і досягнутого рівня життя населення. Може визначатися в натуральній (споживацькій) вартості і грошовій формі.

Бюджет сім'ї споживацький оптимальний – життєві засоби, розраховані на основі норм і нормативів споживання, які задовольняють раціональні потреби людей. Порівнюючи фактичне споживання з нормами оптимального бюджету споживання, можна визначити ступінь задоволення потреб і вжити необхідних заходів для розвитку виробництва і сфери послуг. Основними елементами визначення оптимального бюджету споживання є фізіологічні і раціональні заходи споживання.

Сімейний бюджет – це доходи і витрати однієї сім'ї. Доходи можна визначити: це може бути дві зарплати (чоловіка і дружини); одна зарплата й

одна стипендія; дві стипендії і додатковий прибуток одного чи й обох; дві стипендії і батьківські дотації з однієї чи обох сторін. Щоб цими доходами правильно і раціонально користуватися, варто занотовувати витрати до сімейної книги витрат. Такі книги згодом допоможуть раціональніше використовувати бюджет, враховувати необхідність придбання певної речі або відкладання грошей для придбання більш серйозної, наприклад, холодильника чи телевізора.

Щоб у сімейному бюджеті було менше дір, потрібно навчитися, особливо молодші сім'ям, формувати розумні потреби. Це зовсім не означає, що потрібно собі в усьому відмовляти. Просто перед кожною новою витратою треба чітко собі уявити, для чого та або інша річ тобі потрібна. Економісти підраховали: якщо в сім'ї, що складається з трьох осіб, щодня кожен член родини необдуманно витратить одну гривню, то за рік витратиться сума, достатня для купівлі одного чоловічого костюма або кількох пар взуття, фотоапарата або туристичної путівки. Тому потрібно навчитися розумно відмовляти собі у спокусах.

Сімейна бухгалтерія починається з такого важливого економічного принципу, як планування. Але воно, у свою чергу, неможливе без обліку і контролю. Спланувати свій бюджет молодій сім'ї буває непросто, особливо, якщо раніше ніколи цього не доводилося робити. Насамперед слід пам'ятати про статті витрат. До них відносять витрати на харчування, квартплату, на транспорт, предмети домашнього господарства, гігієни тощо.

Квартплата, платня за комунальні послуги і телефон. Якщо молода сім'я починає жити у батьківській сім'ї, що трапляється досить часто, то необхідно домовитися з батьками про свій внесок у цю загальну статтю витрат. Обов'язково треба наполягти на своїй участі у бюджеті родини, навіть якщо батьки і будуть заперечувати. Невеликий внесок витрат за цією статтею із перших днів самостійного життя додасть упевненості молодят. Інша річ, якщо сім'я починає жити у квартирі, яку доводиться знімати. У такій ситуації витрати за цією статтею будуть дуже серйозними і потребуватимуть суворішого ставлення до грошей.

Харчування. Це друга основна стаття витрат. Багато досвідчених господинь, коли їм потрібно заощадити, резерви шукають саме тут. У середньому на їжу наші люди витрачають від 35 до 40 % від загальних доходів сім'ї. А в деяких сім'ях витрачається значно більше. Кулінарні здібності мають значний вплив на бюджет сім'ї. З того самого набору продуктів одна господиня зуміє приготувати і ситно, і смачно, і різноманітно, а інша, на жаль, не зможе впоратися. Крім того, кожна жінка має повчитися ще й дієтології і калькуляції. В одній сім'ї чоловік працює на будівництві, а в іншій сидить весь

робочий день за письмовим столом. Хтось із членів родини схильний до повноти, а в іншого короткозорість середньої тяжкості. Бажано врахувати це при складанні меню. Особливого харчування потребують вагітні жінки, матері, які годують дітей, люди похилого віку. Останнім часом багато популярних видань друкують таблиці калорійності продуктів і рекомендації з раціонального харчування різних груп населення, які допомагають правильно харчуватися і планувати свої витрати.

Значно збільшуються транспортні витрати, якщо сім'я користується кількома видами транспорту, аби дістатися вчасно до роботи чи місця навчання. Додамо витрати на засоби для досягнення чистоти у будинку чи квартирі, усілякі послуги, пов'язані з лагодженням одягу, взуття, послуги телеграфу, системи Інтернет, кишенькові витрати, купівлю подарунків та ліків.

Не повинна забувати дружина і про власний стиль життя, про засоби гігієни та косметики.

Треба пам'ятати, що щастя залежить не від матеріальних благ, а від затишку оселі, який досягається передусім взаємною повагою членів родини, від сердечності стосунків.

ВИДИ ПОДАТКІВ

До основних видів оподаткування належать страхування та різні види податків і зборів. Законодавством встановлено, що збір за паркування автотранспорту, ринковий збір, збір за видачу ордера на квартиру, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, збір із власників собак є обов'язковими для встановлення сільськими, селищними та міськими радами за наявності об'єктів оподаткування або умов, з якими пов'язані запровадження цих податків і зборів. Ставки на ці обов'язкові збори встановлюються місцевими органами самоврядування у межах граничних розмірів ставок, встановлених законом України.

Комунальний податок сплачують юридичні особи, за винятком бюджетних та планово-дотаційних сільгоспідприємств. Комунальний податок нараховується щомісяця в розмірі 10 % умовного фонду оплати праці. Сплачується комунальний податок не пізніше від 20 числа кожного місяця.

До цього податку належать готельний і ринковий збір, збір за паркування транспорту, видачу ордера на квартиру, збір на різні види вигравів.

Одним з найдавніших і найбільш традиційних у сучасній податковій системі є земельний податок. Стягнення земельного податку регулюється Земельним кодексом України, Законом України «Про сплату за землю» від 3 липня 1992 р., подальшими постановами Кабінету Міністрів, змінами, які вносяться майже щороку законами про Державний бюджет.

Плата за землю в Україні стягується у вигляді земельного податку або орендної плати, що залежить від місця знаходження земельної ділянки та її якості, виходячи з кадастрової оцінки землі. Розмір цього податку встановлюється із розрахунку на рік у вигляді платежів за одиницю земельної площі. При цьому розмір податку не залежить від результатів господарської діяльності власника чи користувача. У такому випадку платниками виступають як юридичні, так і фізичні особи. У разі припинення права власності чи права користування земельною ділянкою податок сплачується за фактичний період перебування землі у власності чи користуванні в поточному році. Припинення права власності чи користування землею відбувається за рішенням відповідної ради місцевого органу самоврядування.

Ставки податків за землі сільськогосподарського призначення диференційовані по областях та залежно від виду земель (це рілля та багаторічні насадження, або сіножаті і пасовища).

СТРАХУВАННЯ

Виходячи з різноманітності об'єктів, що підлягають страхуванню, відмінностей в обсягах страхової відповідальності і категоріях страхувальників, усю сукупність відносин страхування можна поділити на кілька галузей:

- майнове страхування;
- соціальне страхування;
- особисте страхування;
- страхування відповідальності;
- страхування підприємницьких ризиків.

Об'єктами майнового страхування є матеріальні цінності, соціального – рівень добробуту громадян, особистого – життя, працездатність і здоров'я громадян.

Видами соціального страхування є страхування пенсії за віком, по інвалідності, на випадок втрати годувальника; страхування конкретних видів допомоги серед різних соціальних верств населення.

До видів особистого страхування відносять змішане страхування життя; страхування на випадок смерті чи втрати працездатності; страхування дітей; страхування додаткової пенсії; страхування від нещасних випадків; індивідуальне страхування.

Види страхування враховують конкретні страхові інтереси організацій, підприємців і громадян, дають змогу охоплювати страховим захистом широке коло об'єктів від найрізноманітніших страхових випадків.

З роками дедалі помітнішу роль в інфраструктурі страхового ринку України відіграють перестраховання та співстрахування.

За методами здійснення страхування поділяють на обов'язкове і добровільне. Суспільство в особі держави встановлює обов'язкове страхування, тобто обов'язковість внесення відповідним колом страховиків фіксованих страхових платежів. Добровільне страхування здійснюється за власним бажанням громадян.

ЯК ПРАВИЛЬНО КУПУВАТИ. ОБМІН ТОВАРУ

У 1993 р. в Україні було прийнято Закон «Про захист прав споживачів», в який згодом внесли чимало змін і доповнень. Він досить швидко завоював популярність і став одним із найчастіше застосовуваних в Україні. За допомогою цього Закону тисячі споживачів зуміли захистити свої права.

Закон виданий для регулювання відносин, що виникають між споживачами і підприємцями, установлення прав споживачів на придбання товарів (робіт, послуг) належної якості, на безпеку їхнього життя і здоров'я, одержання інформації про товари (роботи, послуги) та їх виробників (виконавців, продавців), освіти споживачів, державного і суспільного захисту їхніх інтересів, об'єднання в громадські організації споживачів, а також визначення механізму реалізації цих прав.

Дуже важливим елементом у спілкуванні виробника, продавця і споживача є вибір правильної позиції у взаєминах із продавцем (виробником, виконавцем), щоб не допустити порушення своїх прав. Донедавна споживачі в нашій країні були безправні, виробники товарів і послуг, а також торгівля диктували споживачам свої умови, тому що був централізований розподіл товарів і послуг. Держава виступала у ролі монополіста. Відомчі нормативні акти й інструкції обмежували права споживачів і не давали їм можливості пред'явити свої обгрунтовані претензії. Судовий захист практично був відсутній. Наш «ненав'язливий сервіс» підносив постійні сюрпризи. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне пояснити деякі поняття, їхні юридичні нюанси і приклади застосування окремих прав споживача, зокрема право на:

- вибір;
- безпеку;
- бути вислуханим;
- інформацію;
- споживче утворення;
- задоволення базових потреб;
- якість;
- відшкодування збитку.

Відповідно до Закону споживач – це громадянин, що має намір замовити чи придбати або що замовляє, отримує чи використовує товари (роботи,

послуги) винятково для особистих (побутових) потреб, не пов'язаних із отриманням прибутку. Із цього визначення випливає, що Закон застосовується лише до тих відносин, однією зі сторін яких є громадянин – фізична особа.

ОСНОВНІ ПРАВА СПОЖИВАЧІВ.

ПРАВО СПОЖИВАЧІВ НА ЯКІСТЬ ТОВАРУ

Цивільний кодекс України закріплює принцип свободи договору. Це означає, що сторони вільні у визначенні умов договору, який укладається. Умови формулюються за їхнім розсудом і можуть містити відступ від правил, установлених законодавством.

Цей принцип реалізується в Законі України «Про захист прав споживачів», який встановлює, що продавець (виконавець) зобов'язаний передати споживачу товар (роботу, послугу), якість якого відповідає договору. Таким чином, якщо сторони домовилися про якість товару, то порушення цих домовленостей розглядатиметься як порушення договору.

Якщо сторони спеціально не домовлялися про умови щодо якості, то споживачу повинен бути переданий товар (робота, послуга), якість якого відповідає звичайно пропонованим вимогам до такого роду товарів. При цьому переданий товар має бути придатним для використання за призначенням. Якщо ж споживач при укладанні договору проінформував продавця (виконавця) про конкретну мету придбання товару (послуги), то неможливість використання товару (послуги, роботи) для необхідних споживачу цілей вважатиметься недоліком товару.

Однак свобода договору не означає, що якість товару залежатиме тільки від бажання сторін. Обов'язкові вимоги до якості деяких товарів можуть встановлюватися у стандартах. Тому Закон спеціально закріплює правило: якщо предметом договору є товар (робота, послуга), якість якого має відповідати обов'язковим вимогам стандартів, то переданий споживачу товар (послуга, робота) повинен відповідати цим вимогам.

Право споживача на якість товару (роботи) припускає не тільки передачу споживачу якісного товару, а й встановлює гарантії підтримки цього товару у працездатному стані, а також покладає на виробника (виконавця) певні зобов'язання перед споживачем у цій сфері.

Кошторис – це документ, що містить перелік робіт (послуг), матеріалів, обладнання тощо із зазначенням вартості (ціни). Згідно із Законом вимога однієї з сторін (споживача чи виробника) про складання кошторису повинна задовольнятися.

Кошторис може бути двох видів: твердий та наблизений. При складанні твердого кошторису виробник не має права вимагати оплати додаткових робіт

та витрат. При цьому ні за яких обставин, навіть в разі зміни ціни, виробник не має права змінити кошторис самостійно, без згоди на те споживача. Отже, всі витрати виробника, понесені понад кошторис, відносять на його рахунок.

Якщо при укладенні договору важко визначити його кінцеву вартість, то споживач і виробник складають наближений кошторис. У разі потреби у перевищенні наближеного кошторису виробник зобов'язаний негайно попередити про це споживача. Споживач має право відмовитися від виконання договору. При цьому він відшкодовує виробнику понесені ним витрати для виконання роботи (надання послуги) згідно зі складеним кошторисом.

Якщо виробник не попередив споживача про перевищення витрат за наближеним кошторисом, то він не має права вимагати відшкодування їх і зобов'язаний виконати роботу (послугу) в межах первісної вартості, визначеної наближеним кошторисом. Якщо збільшення кошторису зумовлено діями споживача, то він повинен відшкодувати виробнику всі витрати, що перевищують наближений кошторис.

ХАРЧУВАННЯ

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ХАРЧУВАННЯ

Харчування є найважливішим чинником існування людини на Землі. Тому проблемами правильного харчування займалися ще в давні часи. Наука про харчування своїми коренями сягає сивої давнини.

Фізіологія та гігієна харчування (трофологія) – це наука, яка займається питаннями забезпечення збереження та зміцнення здоров'я правильно організованим кількісно та якісно харчуванням.

В енциклопедичних працях Гіппократа (460 - 377 рр. до н.е.), Галена (130-200 рр. н.е.), Іон Сіни (980 – 1037 рр.) узагальнено знання про правильне харчування.

Так, Гіппократ у книзі «Про дієту» зазначав, що:

- людина має бути обізнаною з усіма харчовими речовинами та напоями;
- знати, як послабити або посилити їх природні оздоровчі властивості;
- уміти дотримуватися певного співвідношення між кількістю спожитої їжі та фізичними навантаженнями на організм.

Іон Сіна (Авіценна) у своїй фундаментальній праці «Канон лікарської науки» визначив:

- певні принципи правильного харчування;
- харчову та біологічну цінність окремих харчових продуктів;
- їх вплив на організм людини залежно від хімічного складу;
- необхідність додержання режиму харчування;

- особливості харчування різних категорій населення залежно від професій, стану здоров'я та кліматичних умов.

В історії розвитку фізіології та гігієни харчування виділяють три періоди:

I період – емпіричне накопичення та використання знань з хімії, біохімії та технології харчових продуктів (від давніх часів до другої половини XIX ст.);

II період – період становлення, розвитку та інтенсивного накопичення знань з фізіології та гігієни харчування (від другої половини XIX ст. до 50-х років XX ст.). З 1930 р. наука про харчування виділяється у самостійну наукову дисципліну і її як предмет починають викладати спочатку в медичних вищих навчальних закладах, а з 1933 р. – у вищих закладах харчової промисловості;

III період – з 50 - 60-х років XX ст. і до наших днів.

Людиноподібні істоти (гомініди), що з'явилися на нашій планеті більш як 3 млн років тому, а також первісні люди *Homo sapiens* (людина розумна), що існували понад 45 тис. років, – харчувалися різноманітними продуктами, які давала їм природа. Методом проб та помилок упродовж багатьох тисячоліть у Європі встановився досить широкий асортимент їстівних рослин. Цей період людства філософ Ж.Ж. Руссо назвав «золотим віком», адже природа давала первісним людям усе необхідне для життєдіяльності в готовому вигляді.

Первісні люди лише нетривалий час були вегетаріанцями. Подальший етап життєдіяльності людини пов'язаний із вживанням у їжу риби, раків, молюсків, а також м'яса вбитих на полюванні тварин. Це вже був перехід до змішаного харчування.

Істотним завоюванням первісної людини в боротьбі з природою було відкриття вогню близько 100 тис. років тому.

Велике значення в житті людини мало виникнення землеробства (близько 10 тис. років тому, в епоху неоліту). Поступово, хоча на це пішли тисячоліття, людство виводило поліпшені сорти зернових культур, які й понині значною мірою є основою нашого харчування.

В епоху пізнього неоліту (VI - V тисячоліття до н.е.) в Європі вже було поширене вирощування пшениці та ячменю. У неоліті з'явилося багато фруктів, овочевих та технічних культур (льон, конопля). У Китаї, Індії та Індонезії у цей період почали вирощувати рис, чай, бавовну; Ефіопії – каву; в Америці – картоплю, томати, кукурудзу, соняшник та какао.

У період неоліту були одомашнені свині, вівці, кози, велика рогата худоба, осли, коні та верблюди. Племена, які на той час населяли територію України, вирощували м'яку і тверду пшеницю, завезену з Месопотамії, а також – ячмінь, просо, горіхи і сочевицю. Вони споживали м'ясо таких диких тварин, як олень, зубр, косуля, кабан, рідше – лось і тур, а також м'ясо одомашнених тварин.

У бронзовий вік (II - I тисячоліття до н.е.), тобто 4 тис. років тому, виникає орне землеробство, розвивається городництво та садівництво. Поширюються такі овочеві культури, як цибуля, часник, завезені з Китаю, ріпа, а також фрукти (сливи та вишні).

За свідченням учених, створення хлібної пшениці належить аріям – племенам, які прийшли з північно-західної Європи на територію України ще 7,5 тис. років тому. З території України хлібна пшениця поширилася на весь світ.

Випікання хліба – одне з найбільших і найважливіших відкриттів людського розуму. Мистецтво випікання хліба було добре відоме ще стародавнім географічним умов і зумовлених ними напрямів господарської діяльності. Істотним був і вплив культурних традицій та соціально-історичного оточення.

Статистика свідчить, що останніми роками склалася досить тривожна ситуація із захворюваннями населення, особливо онкологічними, які зросли у кілька разів. На рак щитоподібної залози захворіло понад 2 тис. дорослих та 1200 дітей.

Гіппократ стверджував, що їжа – це ліки, а ліки – це їжа.

Харчування є найважливішою фізіологічною потребою організму і має надзвичайно важливий вплив на життя та здоров'я людини, а саме:

- забезпечує ріст та розвиток молодого організму;
- формує високий рівень здоров'я, зменшує рівень захворюваності та тяжкості захворювань;
- відновлює працездатність;
- забезпечує нормальну репродуктивну функцію;
- подовжує тривалість життя, у тому числі активного;
- захищає від впливу несприятливих екологічних умов, шкідливих виробничих та побутових чинників;
- є методом лікування та профілактики захворювань.

Незадовільний стан харчування виникає внаслідок споживання:

- вузького асортименту продукції;
- продукції низької якості, у тому числі забрудненої шкідливими речовинами;
- зменшених кількостей їжі та якісного її складу із-за високих споживчих цін, низьких реальних доходів та свідомого обмеження;
- низької трофологічної культури населення (недостатньої обізнаності населення про властивості та харчову і біологічну цінність продуктів харчування та оптимальний режим харчування), що призводить на індивідуальному рівні до:

- зниження імунного захисту організму і як наслідок – посилення частоти інфекційних захворювань, передчасне виснаження організму і смерть;
- гальмування фізичного та психічного розвитку молодого організму і як наслідок – зниження соціального статусу особи;
- ускладнення виконання організмом репродуктивної функції.

У ХХ ст. поширилися неінфекційні хронічні (серця, кровоносних судин), а також онкологічні захворювання і хвороби травної системи. Це пов'язано з еволюцією нашого харчування, зокрема із збільшенням споживання жирів, особливо тваринного походження, багатьох рафінованих продуктів – цукру, білого хліба, що призвело до зменшення споживання вітамінів, мінеральних речовин, зокрема мікроелементів, речовин, які раніше вважали баластними (целюлоза, геміцелюлоза, пектини).

Індустріальний розвиток Європи призвів до забруднення навколишнього середовища; у тому числі харчових продуктів і сировини, токсичними для людини і всього живого речовинами.

Байдужість до питань збереження здоров'я нації – рівноцінна злочину.

УКРАЇНСЬКА КУХНЯ, ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ

Здорову ауру нації формують високий рівень духовної культури, міцні національні родинні традиції, здорова екологічно чиста національна їжа, здоровий генетичний фонд нації, уміння плекати нове здорове покоління в національних традиціях, висока побутова культура народу, нерозривний зв'язок і передача всіх національних надбань з покоління в покоління.

Україна славиться своєю національною кухнею, яка створювалася протягом століть, багата на традиції, вирізняється розмаїттям страв та їх високими смаковими й поживними властивостями.

Українська кухня відбиває не тільки історичний розвиток українського народу, його звичаї і смаки, а й соціальні, природні та кліматичні умови. Завдяки географічним умовам населення України має змогу вживати продукцію як рослинного, так і тваринного походження.

Українська кухня значною мірою регіональна. Так, західноукраїнська кухня помітно відрізняється від східноукраїнської. Найбільшою різноманітністю характеризується кухня Центральної України, особливо областей центру Правобережжя.

Більшість страв старовинної української кухні, на відміну від страв інших кухонь, відзначається складною рецептурою і складними комбінованими способами приготування їх. Літописи та інші писані пам'ятки, а також археологічні розкопки свідчать про багатство і різноманітність їжі, яку споживало населення Київської Русі.

Нам потрібно відновити національну кухню, якимось же годували малюків наші бабці, які виховували сім-вісім дітей здоровими як дубки, сильними, талановитими.

В Україні завжди в пошані були матінка-природа і Всевишній, міцна родина і національні здорові традиції. Вони становили одне ціле – здорове тіло і здоровий дух. Отож, хотілося б, щоби саме з таких міркувань наші люди почали думати про себе, про своїх нащадків, щоб попри всілякі екологічно-чорнобильські та економічні негаразди, охороняли себе від небезпеки, продовжували своє активне життя на роки.

Різноманітність і багатство страв української кухні описав у поемі «Енеїда» великий письменник, знавець народного побуту І.П. Котляревський:

Тут їли розніі потрави,
І все з полив'яних мисок,
І самі гарніі приправи
З нових кленових тарілок:
Свинячу голову до хрину
І локшину на переміну,
Потім з підливою індик;
На закуску куліш і кашу,
Лемішку, зубці, путрю, квашу
І з маком медовий шулик...
П'ять казанів стояло юшки,
А в чотирьох були галушки,
Борщу трохи було не з шість;
Баранів тьма була варених,
Курей, гусей, качок печених,
Досита щоб було всім їсть...
Був борщ до шпундрів з буряками,
А в ющі потрух з галушками,
Потім до соку каплуни;
З потрібки баба-шарпанина,
Печена з часником свинина,
Крохмаль, який їдять пани...
Там лакомини разні їли...
Сластьони, коржики, стовпці,
Варенички пшеничні, білі,
Пухкі з кав'яром буханці.

Здавна в харчуванні українців головну роль відігравали страви із зернових. хліб і хлібні вироби. З різного часу маємо згадки про каші з проса, ячменю,

вівса, пшениці, гороху, сочевиці; приблизно з XII - XIV ст. поширюється також гречка. З цих самих круп готували й рідкі юшки, зокрема поширеними були кашоподібні страви з борошна: гречана лемішка, пшенична або житня соломаха, вівсяне толокно, пшоняні малаї.

Традиційними були й борошняні страви, що попередньо піддавали ферментації (бродінню), – вівсяний кисіль (жур), житньо-гречана каша. Вживалися й такі страви з борошна, як затірка, галушки, вареники, локшина.

Хліб у середньовічній Україні випікався переважно з житнього борошна, рідше з ячмінного або з домішками ячменю та вівса, хоча відомий був і білий хліб з пшениці.

Здавна пекли з квасного (ферментованого) тіста. Повсякденним, святковим і обрядовим улюбленим хлібом на Україні був вчинений. Проте поширені були й прісні коржі. Випікали перепічки, пироги, млинці з різних видів борошна. Випікання хліба з житньої муки було традиційним для українців, натомість народи Західної Європи вживали переважно пшеничний хліб.

Серед печених виробів з тіста найбільше українці свято шанували хліб і вважали, що «хліб – усьому голова». Він відігравав велику роль у сімейних обрядах та календарних звичаях. Народ створював прислів'я, приказки – про значення хліба: «Хліб та вода – козацька їда», «Хліб та каша – їда наша», «Дурне сало без хліба».

В Україні віддавали перевагу житньому хлібові, а пшеничний випікали на великі свята: Різдво, Великдень, весілля. Хліб і хлібні страви символізували добробут, гостинність, родючість. До хліба ставилися, як до живої істоти і предмета культу, його вважали святим. Випікання хліба було привілеєм жінок, готувала його головна господиня.

В українській кухні багато овочевих страв: насамперед з капусти, буряків, моркви, пастернаку, ріпи. Їх назви згадувалися, зокрема, в Литовському статуті. Варили капустяк та борщ, який, наприклад, згадується в козацьких думах. Капусту й огірки їли свіжими і квасили, гарбузи та інші овочі йшли в начинку для пирогів. Здавна в українській кухні дуже широко використовували картоплю. У страви і вироби додавали прянощі і приправи: цибулю, часник, кріп, кмін, м'яту, любисток.

ХАРЧУВАННЯ. ПОЖИВНІ РЕЧОВИНИ

Харчування є важливою соціальною та біологічною проблемою, бо, як відомо, не все населення планети має змогу правильно харчуватися. А від цього залежить здоров'я будь-якої нації.

Харчування – складний процес надходження в організм харчових речовин, необхідних для поповнення його енергетичних витрат, забезпечення побудови

й оновлення тканин. їжа – єдине джерело енергії і пластичного (будівельного) матеріалу для формування складних структур тіла людини, яке складається з води (60 %), білків (22 %), жирів (12 %), вуглеводів (2 %), мінеральних речовин (4 %).

Ці поживні речовини потрапляють в організм з їжею, накопичуються в ньому і використовуються у процесі життєдіяльності. Енергетична цінність їжі виражається її калорійністю.

Усі харчові продукти залежно від їх калорійності можна поділити на три групи:

- 1) висококалорійні: вершкове масло та олія, сало, жирна свинина, цукор, кондитерські вироби;
- 2) калорійні: хлібобулочні і макаронні вироби, крупи, ковбаси, жирні сорти м'яса і риби, сметана, вершки, яйця, сир, ікра кетова;
- 3) малокалорійні: овочі, фрукти, ягоди, риба (судак, лящ, тріска), нежирний сир, кефір, молоко, пісні сорти м'яса.

До складу харчових продуктів входять неорганічні (вода, мінеральні речовини) і органічні (вуглеводи, білки, жири, вітаміни, ферменти) речовини.

Вода відіграє важливу роль у життєдіяльності організму. Вона є найбільш значущою за кількістю складових частин усіх клітин (2/3 маси тіла людини).

Вода – це середовище, в якому існують клітини і підтримується зв'язок між ними, це основа всіх рідин в організмі (крові, лімфи, травних соків). За участю води відбуваються обмін речовин, терморегуляція та інші біологічні процеси. На добу людині потрібно 2,5 - 3 л води. Вона виводить з організму людини шкідливі речовини.

У харчових продуктах вода перебуває у вільному і зв'язаному станах.

У вільному стані вода міститься в клітинному соку, між клітинами, на поверхні продукту. У ній розчинені органічні і мінеральні речовини.

Вільна вода створює сприятливі умови для розвитку мікроорганізмів і діяльності ферментів. Тому продукти, які містять багато води, швидко псуються (м'ясо, риба, овочі, молоко).

Зв'язана вода міститься в сполуках з різними речовинами продукту. При зберіганні продуктів та кулінарній обробці вода із одного стану може переходити в інший. Так, при зберіганні плодів, овочів, варінні картоплі, випіканні борошняних виробів кількість вільної води зменшується внаслідок переходу її у зв'язаний стан. У разі тривалого зберігання каш, киселів, желе вода із зв'язаного стану переходить у вільний.

Чим більше води в продуктах, тим нижча їхня калорійність.

В Іспанії, де споживання часнику надто високе, немає серцевих недуг. При захворюваннях шлунка і дванадцятипалої кишки часник протипоказаний.

Оскільки у дітей слизова шлунка дуже ніжна, то часник рекомендовано вживати у краплях на молоці.

Вуглеводи містяться переважно в продуктах рослинного походження. Утворюються вуглеводи в природі в результаті фотосинтезу. До складу вуглеводів входять вуглець, водень, кисень.

Вуглеводи є основним джерелом енергії для організму людини. Якщо в їжі не досить вуглеводів, то при невеликих фізичних навантаженнях на утворення енергії використовуються запасний жир і білок організму.

У разі надлишку вуглеводів у їжі жировий запас поповнюється, що призводить до збільшення маси тіла людини.

Вуглеводи – це органічні речовини, до складу яких входять вуглець, водень, кисень. Синтезуються вуглеводи зеленими рослинами з вуглекислоти і води під дією сонячної енергії. Тому вони становлять значну частину продуктів рослинного походження (80 - 90 % сухої речовини) і в невеликих кількостях містяться у тканинах тваринного походження (до 2 %).

Вуглеводи – основні постачальники енергії організму людини, на їхню частку припадає 70 % добового раціону людини. Вони входять до складу клітин і тканин, містяться у крові і в печінці (у вигляді глікогену – тваринного крохмалю). В організмі вуглеводів мало (до 1 % маси тіла людини), тому для поповнення енергетичних витрат вони повинні надходити з їжею постійно.

Джерелом постачання організму вуглеводів є рослинні продукти, в яких вони представлені у вигляді моно-, ди- і полісахаридів.

Моносахариди – це прості вуглеводи, солодкі на смак і розчинні в воді. До них належать фруктоза, глюкоза і галактоза.

Глюкоза (виноградний цукор) міститься у багатьох плодах і ягодах, а також утворюється в організмі при розщепленні дисахаридів і крохмалю. Добре засвоюється організмом людини.

Фруктоза (фруктовий цукор) міститься у плодах, ягодах, овочах.

Галактоза – складова частина молочного цукру (лактози), не дуже солодка, не підвищує вмісту цукру в крові.

Дисахариди – вуглеводи, які солодкі на смак, розчинні у воді, розщеплюються в організмі людини.

Полісахариди – складні вуглеводи, утворені з багатьох молекул глюкози.

Пектинові речовини. Ці речовини є похідними вуглеводів і входять до складу овочів і плодів.

На пектинові речовини багаті яблука, айва, абрикоси, сливи, чорна смородина, алича, столові буряки.

Пектинові речовини мають бактерицидні властивості і позитивно впливають на процес травлення. Пектин виводить з організму важкі метали і радіонукліди. Людині потрібно на добу 400 - 500 г вуглеводів.

Білки – це складні органічні сполуки, до складу яких входять вуглець, кисень, водень, азот, амінокислоти, а також можуть фосфор, сірка, залізо та інші елементи.

Без білків неможливе життя на землі. Вони є основним матеріалом, з якого будуються клітини тіла людини. Білки також можуть бути джерелом енергії і становлять основу гормонів і ферментів, сприяють травленню, розмноженню.

Вміст білків у продуктах різний, %: у м'ясі – 11-20, рибі – 8-23, молоді – 2,8, яйцях – 12,7, крупах – 7-13, бобових – до 23, хлібі – 6-8, овочах – 0,5 - 5.

Дуже важливою для харчування людини є правильна його збалансованість, за якої співвідношення білків, жирів і вуглеводів має становити відповідно 1: 1, 1 : 4.

Жири – це складні ефіри трьохатомного спирту, гліцерину і жирних кислот. В організмі людини жири є важливим джерелом енергії. Вони також беруть участь в обміні речовин, входять до складу клітин і тканин як пластичний матеріал.

З жирами в організм надходять необхідні для життєдіяльності речовини: вітаміни А, Б, Е, незамінні жирні кислоти, лецитин. Жири забезпечують усмоктування з кишок низки мінеральних речовин і жиророзчинних вітамінів.

Жири поліпшують смак і викликають відчуття ситості.

Від температури плавлення жирів залежить засвоюваність їх в організмі. За походженням розрізняють жири:

- тваринні, які дістають з жирової тканини тваринних продуктів;
- рослинні – з насіння рослин і плодів.

Жири не розчиняються у воді, але можуть утворювати емульсії, тобто розташовуватись у воді у вигляді малесеньких кульок. Цю властивість жиру використовують при виготовленні майонезу.

У процесі зберігання під дією світла і підвищеної температури жири окиснюються киснем повітря, набуваючи неприємного смаку і запаху.

При високій температурі в процесі смаження жири чадять з утворенням отруйних речовин акролеїну.

Жири входять до складу майже всіх продуктів, але в різній кількості, %: у м'ясі їх 1,2 - 49, у рибі 6,8 – 30, у молоці – 3,2, у вершковому маслі –82,5, в олії – 99,9.

Щодня до нашого організму надходить майже 600 різ-них речовин. Особливе місце серед них належить вітамінам. Овочі, фрукти, ягоди є

джерелом багатьох вітамінів, які регулюють процеси обміну в організмі людини.

Нестача вітамінів у їжі спричинює хворобливі явища, загальне нездужання, а інколи і тяжкі захворювання. Наприклад, зниження вмісту вітаміну С в їжі призводить до поширення онкологічних процесів у людей, які мають неповноцінне харчування. Буває так, що людина вживає вітамінну їжу, але синтез вітамінів або їх всмоктування порушені. Це має місце при зловживанні алкоголем, палінні, під впливом деяких ліків.

Нестача, наприклад, вітаміну А призводить до огрубіння, сухості шкіри, злущування її, зниження опірності організму до інфекцій та простуди, послаблення зору, відкладення каменів у жовчному міхурі, печінці.

Багато вітаміну А міститься у печінці риб, яєчних жовтках, молоці, вершках, сметані, коров'ячому маслі. Рослини містять провітамін А – каротин. Каротиноїдів багато у моркві, червоному перці, абрикосах, персиках, плодах обліпихи, шипшини, помідорах, дині.

РЕЖИМ ХАРЧУВАННЯ

Харчування відіграє вирішальну роль у здоров'ї людини – є найкращим захистом від хвороб.

Сучасний ритм життя, особливо в містах, змушує людей харчуватися поза домом – користуватися послугами підприємств громадського харчування, це ще більше поглиблює значущість знань про раціональне харчування.

Зазначимо, що сучасна людина, це не та, яка жила тисячу років тому і навіть не та, яка була п'ятдесят років тому. Теперішній темп життя, малорухливий спосіб життя, низькі фізичні навантаження висувають до організму інші вимоги.

Правильне харчування – запорука здоров'я і краси людини. Розпочати потрібно з режиму харчування.

Режимом харчування називається приймання їжі протягом доби в чітко визначений час, раціональний її розподіл за масою, калорійністю, вмістом харчових речовин.

Радимо запам'ятати!

Правила здорового харчування

1. Не їжте занадто багато. Ожиріння пов'язане зі скороченням життєвого циклу.
2. Їжте те, що вам подобається і містить протеїни, вуглеводи, жири і клітковину.
3. Якщо ви любите солодке і не страждаєте надлишком ваги або діабетом, їжте тільки один десерт, переважно за вечерю.

4. Не їжте значну кількість їжі, просоченої жирами і яка не містить антиокисних консервантів.

5. Дієта, багата на волокно, свіжі фрукти й овочі (натуральні антиокислювачі), містить невелику кількість жирів і є найбільш безпечною.

Приймання їжі у чітко визначений час веде до вироблення умовного рефлексу, який посилює виділення шлункового соку, слини перед прийманням їжі. За таких умов їжа добре обробляється соками, що сприяє кращому травленню. Порушення режиму харчування впливає на нервову регуляцію процесів травлення, призводить до втрати апетиту.

Як же скласти раціон харчування?

Загальні поради щодо раціонального харчування

Підвалина здорового харчування – фрукти, овочі, соки.

З тваринних продуктів обмежено вживайте молоко, сметану, сир. Треба також обмежити вживання м'яса.

Цукор, варення, торти, цукерки вживайте лише на великі свята, після чого необхідно 2-3 дні нічого не їсти.

Вживайте мед.

Солі досить споживати 2-3 г на день, тому що в зелених та інших продуктах її достатньо.

Що і як пити? Як із звичайної води зробити «воду здоров'я»?

Конструкція зв'язків водню та кисню в молекулі води дуже рухома й здатна до вібрації. Якщо вода замерзає – створюються вузли кристалів льоду, що звільняють воду від домішок. Отже, після розморожування вода перетворюється на «воду здоров'я».

Треба так скласти меню, щоб організм устигав перетравлювати їжу, аби не завдавати шкоди здоров'ю. Не потрібно чимось перекушувати між сніданком і обідом, обідом і вечерею. Не можна також змішувати деякі продукти під час вживання їжі. Наприклад, не їжте одночасно м'ясо і горіхи, рослинні та тваринні жири, білки і крохмаль, сир з хлібом, яйце з кашею, горіхи з медом, молоко з фруктами, картоплю з м'ясом.

Для перетравлювання м'яса шлунок виділяє кислоти, а для крохмалю – ні. Одночасне перетравлювання тваринних білків та крохмалю неможливе.

Не можна одночасно їсти борщ та оселедець, пити компот. Це вже «стихійне лихо», бо порушується увесь процес травлення. Ніколи не вживайте традиційні бутерброди. Краще складіть такий: на шматок огірка покладіть шматочок яблука, листя капусти тощо.

їсти треба у сприятливих для цього умовах, там, де спокійно, на гарній скатертині, з красивою сервіровкою столу. Не треба під час їжі читати,

дивитися телевізор. Добре впливає на травлення дружня розмова, добрий гумор за столом.

Харчування людини повинно бути таким, щоб враховувати потреби кожного органу. Людина сама собі скорочує вік – це наслідок поганого харчування.

Річ не лише в тому, що людина переїдає, а головне в тому, які продукти на столі і як вони поєднуються.

Більшість людей харчуються хаотично. Організм перевантажується, ми даємо йому надмірну роботу. Але наш організм – розумна фізіологічна система, чудово збалансована, має величезні резерви. Коли ж ми плутаємо його дії, він починає хворіти.

Як же навести порядок у харчуванні?

Медицина радить з'їсти протягом дня 80 - 100 г білків, 100 г жирів, 400 - 500 г вуглеводів. Це відповідає 0,5 кг м'яса, 100 г масла, 1,2 - 2 кг овочів, фруктів, крупів, цукру, борошняних виробів. Це дає 2500 - 3000 калорій, щоб перекрити втрати енергії дорослої людини.

Харчовий режим повинен складатися з три-чотириразового приймання їжі впродовж доби (найраціональнішим є чотириразове харчування). Під час такого харчування проміжок між прийманням їжі повинен становити 4-5 год. За такого харчування на сніданок має припадати 20 - 25 % добового раціону. Найкраще снідати гарячою м'ясною стравою, бутербродами або яйцями, молоком чи кавою.

На обід припадає більша частина добового раціону – 40-45 %. До обідніх страв варто включати овочеві або рибні закуски, перші, другі та треті страви.

У добовому раціоні полудень повинен становити 10 %. Це може бути булочка або коржик, кисломолочні продукти.

Вечеря має складатися із легкозасвоюваних продуктів. У добовому раціоні становить – 20-25 %. Це можуть бути каші, запіканки із круп чи сиру, молоко та молочнокислі продукти, чай.

Вечеряти необхідно за 2 год до сну. Якщо людина працює в нічну зміну, слід передбачити одне приймання їжі вночі. Воно має становити 25 % добового раціону.

Під час складання харчового раціону враховується поєднання страв та продуктів, послідовність вживання страв.

Пікантні холодні закуски збуджують апетит, супи посилюють секреторну дію закусок, що необхідно для травлення основної частини раціону – другої страви. Завершують приймання їжі солодкими стравами, напоями, які дають задоволення від приймання їжі.

Є дані, що чай і каву необхідно вживати окремо, як мінімум за 1 год до основного приймання їжі. Це пояснюється тим, що кофеїн, який міститься у них, крім здатності підвищувати виділення шлункового соку, різко прискорює перистальтику кишок. Їжа не встигає повністю перетравлюватися, що призводить до розвитку гнильних та бродильних процесів.

Раціональне харчування висуває певні вимоги до режиму харчування та умов приймання їжі. Правильний режим харчування забезпечує:

- апетит;
- достатнє подрібнення їжі під час жування;
- оптимальне травлення;
- засвоєння їжі.

Режим харчування потребує додержання:

- певного часу, тривалості та кратності вживання їжі, рекомендованих інтервалів між прийманням їжі;
- послідовності вживання страв та приймання їжі;
- розподілу добового раціону протягом дня (маси, енергетичної цінності, якісного складу страв за часом приймання їжі);
- інтервалів між прийманням їжі, роботою, сном.

Їжа має розподілятися за часом приймання відповідно до біоритмів людини, режиму та характеру трудової та іншої діяльності.

Тривалість споживання страв:

- сніданок, вечеря – 20-30 хв;
- обід – 40-50 хв;

2-й сніданок, полудень – 15 - 20 хв.

Науковою основою організації раціонального харчування населення є фізіологічні вимоги до харчового раціону, режиму харчування та умов приймання їжі.

Однією з найважливіших умов раціонального харчування є складання меню. Слід прагнути, щоб воно було різноманітне. Проте найчастіше все-таки буває так, що протягом низки років удома практично готують один-два десятки страв. Унаслідок цього члени сім'ї одержують одноманітну їжу, яка швидко набридає.

Розрахунок добового раціону меню має починатися з визначення енергетичної потреби членів сім'ї, тобто з визначення приналежності їх до тієї чи іншої групи людей залежно від енерговитрат. Для дорослих рекомендується чотириразове харчування: сніданок має становити 25 - 30 % енергетичної цінності всього раціону, другий сніданок – 10 - 15, обід – 40 - 45, вечеря – 20 - 25 %. У деяких сім'ях віддають перевагу іншому варіанту: сніданок, обід, полудень (10 - 15 %) та вечеря.

Перерви між прийманнями їжі не повинні перевищувати 4-5 год в обох варіантах.

На жаль, поширене триразове харчування, яке визначається мінімально припустимим. При цьому енергетична цінність добового раціону розподіляється так: сніданок – 30 %, обід – 40 - 45, вечеря – 20-25 %. За триразового режиму харчування проміжок між сніданком і обідом не повинен перевищувати 5-6 год, а між обідом та вечерею – 6-7 год.

Меню треба різноманітнити і обов'язково враховувати при цьому вплив сезону. Восени і взимку в меню слід включати більше гарячих супів – м'ясних та рибних; навесні і влітку можна віддати перевагу холодним супам (холодний борщ, окрошка, супи із свіжих ягід та фруктів).

Велике значення у складанні меню має комбінація страв протягом дня – на сніданок, обід, вечерю і чергування їх у різні дні. Страви можуть здаватися смачнішими, якщо їх повторювати в меню не частіше як один раз на 10 днів, або, принаймні, раз на тиждень.

У меню кожного дня також важливо правильно поєднувати продукти і страви. Якщо на сніданок була картопля або каша, то не слід ці страви подавати на обід або вечерю, а замінити їх, наприклад, овочевими або яєчними стравами. Не слід подавати страви, які приготовлені з того самого продукту (наприклад, суп рибний і друга страва рибна, м'ясний салат і суп м'ясний).

Людям, які займаються важкою фізичною працею, треба запропонувати їжу в більшому обсязі, ніж тим, хто займається легкою фізичною роботою або розумовою працею.

Потрібно подбати і про те, щоб меню не складалося із самих тільки страв, приготування яких потребує значних затрат часу, особливо, якщо йдеться про сніданок, коли дорога буквально кожна хвилина, щоб вчасно нагодувати членів сім'ї, які ідуть на роботу або навчання.

Уранці та вдень, під час роботи в нічну зміну чи безпосередньо перед роботою, тобто в період активної діяльності, рекомендують споживати продукти, багаті на білок (м'ясо, риба, бобові тощо).

Сніданок насамперед має бути ситним. Він повинен складатися з м'яса або риби у будь-якому вигляді (смаженому, вареному чи тушкованому) або яєць, сиру, вершкового масла, чаю, кави або молока. Корисні різноманітні каші, заправлені маслом або молоком.

Якщо гарячу страву сніданку приготовлено з м'ясних або рибних продуктів, то до чаю чи кави краще подати бутерброди з маслом, повидлом, джемом, сирковою масою. Коли ж на сніданок подається страва з макаронних виробів, каші або овочів, то бутерброди мають бути з ковбасою або сиром.

Якщо потрібно приготувати страву на сніданок напередодні, то це найкраще робити з круп, макаронних виробів, м'яса, риби та птиці. Овочеві страви в такому випадку готувати не слід, бо під час зберігання і розігрівання вони втрачають харчову цінність.

На другий сніданок можна використати різні бутерброди (з ковбасою, сиром, котлетою, смаженим м'ясом, паштетом тощо). Другий сніданок, як і перший, краще запити чаєм, кавою, какао.

До меню обіду входять дві, три або чотири страви. Найповноціннішим є раціон, в якому обід складається з чотирьох страв: закуски, супу, другої страви і солодкого. Послідовність подавання їх не випадкова, вона встановилася здавна, і наука про харчування рекомендує додержувати цього загальноприйнятого порядку.

Спочатку подають закуски гострого або солонуватого смаку, які збуджують апетит. Збуджують апетит і супи м'ясні, рибні, грибні, оскільки вони багаті на екстрактивні речовини. Заправлені і пюреподібні супи, крім того, ще й ситні.

Якщо на обід як першу страву приготовлено м'ясний суп, то друга страва повинна бути легкою – з овочів, круп або риби, і, навпаки, якщо на перше – бульйон з овочами, то на друге готують більш ситну страву з м'яса з гарніром.

Широке використання гарнірів до закусок та других страв дає можливість здешевити їжу, не знижуючи її поживності. Можна без шкоди для харчових та смакових якостей страви дещо зменшити порцію м'яса та риби, якщо подати до них повноцінний і різноманітний гарнір, особливо з різних овочів – варених, тушкованих, смажених, квашених, маринованих.

М'ясні продукти та жири повніше і краще засвоюються, якщо їх використовувати разом з овочами, це переконливо доводить необхідність готувати різні овочеві гарніри до жирних м'ясних продуктів.

Другі страви добре насичують. Вони калорійні і різноманітні щодо набору продуктів, а отже, і щодо вмісту поживних речовин.

Завершують обід солодкі страви. Вони забезпечують організм цінними щодо поживності цукрами, характеризуються приємним освіжаючим смаком та ароматом, значна кількість їх багата на органічні кислоти та вітаміни.

Із солодких страв після багатокалорійного обіду можна використати свіжі ягоди, фрукти, компоти, киселі, желе. Після малокалорійної другої страви добре подавати пудинги, запіканки, муси, млинчики з варенням, джемом, креми, солодкі каші.

Не рекомендується поєднувати в одному обіді другу страву, приготовлену з борошняних, макаронних та круп'яних виробів (пельмені, вермішель, котлети

з круп, круп'яні запіканки) з такими солодкими борошняними страва-ми, як оладки, млинчики, пудинги тощо.

На вечерю недоцільно подавати страви, які збуджують нервову систему, – каву, какао, шоколад, гострі приправи тощо. Їх краще використати на сніданок перед роботою або вдень. Вечеря має бути легка, і, як уже наголошувалося, приймати їжу треба не пізніше як за дві-три години до сну. Рекомендується на вечерю використовувати молочні, фруктові-овочеві, круп'яні та інші страви, які не потребують значного напруження в діяльності систем органів травлення. Також можна подавати кисле молоко, молоко, чай, овочеві або фруктові соки. Однаково шкідливі як переїдання, так і голодування перед сном, оскільки те й інше робить його тривожним, неспокійним аж до виникнення безсоння.

Для людей середнього і похилого віку, для тих, у кого за характером своєї роботи сидячий спосіб життя, найкраща вечеря – страви з варених і тушкованих овочів, різноманітні салати, кисломолочні продукти, бутерброди з сирковою масою, сиром тощо.

Рекомендується обов'язково подавати до столу бодай раз на день сирі овочі: зелений салат, редиску, редьку, цибулю, різну зелень, тонко нарізану свіжу білокачанну капусту тощо.

Велику роль відіграє і температура страв:

- перші страви повинні мати температуру не нижче як 55 - 65°C;
- другі – не нижче як 50 - 60 °C; холодні страви – 10-14 °C.

І не треба забувати мудрого прислів'я: «Треба їсти, щоб жити, але не жити, щоб їсти».

Вимоги до харчового раціону:

1. Енергетична цінність, нутрієнтний склад та збалансованість харчового раціону повинні відповідати енергетичним витратам людини з урахуванням віку, стану здоров'я і професійної діяльності і забезпечувати фізіологічні і пластичні функції організму.

2. Харчовий раціон повинен включати продукти і страви, що легко перетравлюються і добре засвоюються.

3. Харчовий раціон має бути різноманітним, мати хороші органолептичні властивості (приємний зовнішній вигляд, смак, аромат, ніжну консистенцію і оптимальну температуру) і створювати почуття насичення (для насичення велике значення має вміст жирів, тваринних білків та обсяг їжі).

4. Харчовий раціон повинен мати необхідну структуру раціону та страв з урахуванням поєднання продуктів.

5. Їжа має бути доброякісною, нешкідливою, містити захисні компоненти; не повинна стимулювати чи пригнічувати розвиток кишкової мікрофлори, накопичувати гази та кислоти, отруйні речовини.

б. Їжу необхідно готувати такими способами кулінарної обробки, які забезпечували б видалення шкідливих речовин і не призводили б до утворення токсичних речовин та зменшення біологічної цінності їжі.

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ СЕРВІРУВАННЯ СТОЛУ

Сервірування столу – завершальний етап підготовки до приймання гостей.

Ритуал сервірування формувався поступово та змінювався впродовж кожної епохи. Яким він був у минулих століттях? Чим вирізняється нині? З чого потрібно починати? У чому тонкощі цього процесу? Як правильно сервірувати стіл?

У VI ст. вперше з'явилися свічки, зроблені з бджолиного воску або сала. У VIII ст. в багатьох королівських палацах ще не було ні скатертин, ні тарілок. Страви накладали в заглиблення у столах.

Як правило, їли та пили, не знаючи міри, тож застілля нерідко закінчувалися загальним смітником. Існував навіть закон, за яким усіх присутніх могли притягнути до відповідальності за вбивство, якщо хто-небудь гинув у п'яній бійці від руки сусіда по столу. Але якщо за столом було більше від семи чоловік, не засуджували нікого, щоб запобігти винищенню знаті.

Карл Великий (744 - 814 рр.) відродив традиції греків і римлян, перетворив застілля на пишний ритуал. Трапезу супроводжувала музика або декламація.

Прийоми Карла Великого були пишними та вишуканими. Зал прикрашали килимами, їжу подавали на золотих блюдах. М'ясо їли за допомогою маленьких ножів, оскільки ложок було мало.

Про розвагу гостей піклувалися численні співаки, блазні і танцівниці. Після свята, прощаючись з гістьми, Карл роздавав їм багаті подарунки. З XI ст. у трапезі могли брати участь жінки, поведінка гостей відразу стала більш цивілізованою.

За столом сиділи парами та користувалися одним кубком і блюдом на двох. Стіл прикрашала скатертина, об яку можна було витирати руки. Жирні пальці не рекомендували витирати об святковий одяг, їсти та пити треба було не поспішаючи.

Важливою ознакою столу була розкішно прикрашена сільничка. Вона завжди була закрита, її спеціально охороняли, оскільки всі боялися можливих спроб отруєння: існувала думка, що знайти в солі отруту неможливо.

Кульмінацією святкового застілля був смажений павич, лебідь або фазан, якого вносили, прикрасивши пір'ям.

Після закінчення бенкету столи в буквальному розумінні піднімали. Адже склалися вони зі столових дощок, які клали на козли, а потім дошки відставляли вбік.

Поезія мінезингерів та інші літературні твори дають нам прекрасну картину життя XII - XIII ст. Культура застілля відігравала дедалі більшу роль. Лицар повинен був знати дуже багато, щоб гідно поводитися за столом. Правила гарного тону забороняли розмовляти з повним ротом і вихоплювати в сусіда з-під носа кращий шматок.

Дами повинні були добре поїсти заздалегідь, щоб на бенкеті кращі шматки м'яса можна було пропонувати лицарям.

Особливо дотримувалися порядку розсаджування гостей: на куті широкого столу сидів господар, за особливими столами – його родина та почесні гості. Інші гості сиділи на простих лавах уздовж стін.

У князівських колах миття рук перетворилося в ритуал. Популярними були плюшеві скатертини, складені вдвічі та посипані квітами. Посуд на столах також прикрашали вінками з квітів. Проте кількість ножів і ложок була обмеженою.

Пажі вносили страви на срібних і олов'яних підносах, підходили спочатку до того, хто різав печеню, а потім – до гостей. Ті брали страви аристократично – трьома пальцями – і клали на круглі шматки хліба, які використовували як тарілки.

Багатії хизувалися приборами, розклавши їх на столах. Простолюдини ж задовольнялися посудом із дерева, глини або простого товстого, так званого «лісового» скла.

У XIV – XV ст. починається розквіт бюргерства. Нова знать теж прагнула до більш розкішного життя. У помешканнях багатих торговців з'явилися ножі, ложки, сільнички, посуд для напоїв. Дедалі більше використовували тарілки з олова та дерева. Але на врочистості, як і раніше, кожен гість приносив з собою ножі та ложки, оскільки у господарів найчастіше їх було небагато і вистачало лише для близьких родичів.

Правила поведінки за столом ставали більш витонченими. «Не чешися за столом, бо це глузування дворові. Не хапайся за живіт і за голову. Інакше можуть подумати, що ти вошивий і п'яний. Хай буде черево твоє здорове за всіх часів, і зад твій у порядку, а щоб він не каркав до часу, біжи подалі від людей», – рекомендували правила гарного тону від 1492 р.

Для особливих свят стіни прикрашали квітами. Гостей не тільки багато частували, а й тішили дорогими подарунками. Ось як, наприклад, розповідали про святковий банкет герцога фон Шартрезу: «Внесли великий зацукрований стовбур дерева, в якому знаходилися папірці з іменами запрошених. Потім принесли шийні ланцюжки, браслети, сережки, пряжки та ланцюжки для шапок загальною вартістю в 250 скуд. І його світлість почав лотерею. І поки кожен тягнув і шукав виграш, грали чотири флейти».

У XVI ст. в Європі стало звичаєм користуватися ножами та ложками. Виделка ж приживалася повільно. Її запозичили у венеціанців, які їли нею фрукти, щоб сік не потрапляв на пальці.

У Франції довго користувалися п'ятипалою виделкою. Саме її мав на увазі Монтень, коли говорив: «Іноді я їм так квапливо, що кусаю пальці».

Духівництво перешкоджало поширенню нових звичаїв. Воно наполягало на збереженні традицій застіль часів Ісуса Христа. Однак культура застіль збагачувалася. Скатертину та серветки стали звичними предметами сервірування.

З'явилися спеціальні блюда для печені, супниці і тарілки з олова та срібла, інколи з порцеляни, яку привозили з Китаю. Знаті і багаті городяни влаштовували розкішні свята, схожі на ті, які були популярними в пізньому Римі.

Модними були неїстівні муляжі страв. Стіл прикрашали копії фортець, міст і ландшафтів. Люди, які досягли високого рівня добробуту, зобов'язані були володіти мистецтвом різати печеню. Існували навіть навчальні посібники, «Книжечки різчика», в яких часто розповідали і про те, як складати серветки.

Під час свят приміщення пишно прикрашали квітами, причому дедалі більшу роль відігравали зрізані квіти, які ставили в спеціальні посудини.

XVII ст. – початок формування сучасного вигляду столових приборів (ножів, ложок). Виделка набула загального поширення і мала форму, подібну до сучасної – з трьома або чотирма ледве зігнутими зубцями. Ложку робили плоскою, а ніж – із заокругленим кінцем. Гостям тепер уже не доводилося приносити все це з собою, оскільки в кожному помешканні і ножів, і виделок було достатньо.

У 1695 р. у Франції винайшли керамічну порцеляну, що, однак, не набула поширення через м'якість (без каоліну) і крихкість.

У Богемії розвивалися скляні мануфактури, що робили особливо міцне скло, близьке за характеристиками до кришталю.

Наприкінці XVII ст. англійці переконалися, що скло набуває особливого блиску, якщо до нього додати свинець.

XVIII ст. в Європі – епоха вирішального винаходу – «нового» відкриття порцеляни. Починаючи з XIII ст., багато «білого золота» імпортували з Китаю. Порцеляна була предметом престижу князівських дворів.

В Європі відбувалися численні експерименти з виготовлення бажаної кераміки. У 1707 р. натуралістові Еренфріду Вальтеру графові фон Чирнхаузу та його помічникові Іоахіму Фрідріху Бетгеру вдалося нарешті отримати кераміку з червоної глини. Ще через рік винайшли білу тверду порцеляну, а незабаром – глазур.

У 1710 р. в Мейсені виникла порцелянова мануфактура, яка не змогла довго утримати монополію. На мануфактурах, які з'явилися невдовзі, починаючи з 30-х років XVIII ст., робили великі порцелянові сервізи, виконані в єдиному стилі.

З чого часу для сервірування столу використовували однаковий посуд. Було уніфіковано і прибори для столу, його промислове виробництво розпочалося в Англії в 1781 р.

Оскільки чай, кава, шоколад ставали надзвичайно популярними, було створено спеціальний посуд для них, а згодом – різноманітні його форми. Францію сприймали як класичну країну доброї кухні. Тривалий час «Фізіологія смаку», написана Ансельмом Брілла-Савареном у 1825 р., була нормативним підручником. Цю книгу було написано згідно з новою традицією, відповідно до якої шанованою людиною вважали не ненажеру, а гурмана. «Радість їжі ми поділяємо з тваринами, вона припускає наявність голоду і необхідність його тамування. Право на радість від гарного столу належить тільки людині. Вона передбачає і підготовку до готування страв, вибір місця та гостей».

На цьому ґрунті у XIX – на початку XX ст. вдосконалювали культуру застіль. Святковий обід став коротшим, модними – застільні промови (тости).

Сервіз складався тепер із безлічі предметів, призначених для окремих страв; для столових приборів винайшли нові метали та сплави (нікель, нейзильбер, мельхіор тощо).

Особливе значення мали мистецьки складені серветки, що доповнювали сервірування столу. Суттєво змінилося освітлення: у 1855 р. з'явилося газове освітлення, а в Америці з 1860 р. – гасові лампи. Досить повільно поширювалися лампи розжарювання.

XX ст. вирізнялося раціоналізацією часу та праці. Наслідки цього позначилися і на культурі їжі. Після II світової війни в цій галузі, як і в багатьох інших, почалася американізація. Всюди з'являлися обладнані для «швидкої їжі» ресторани самообслуговування. Однак нині знову більше уваги звертають на те, щоб гарно накрити стіл і скласти добре меню. «Швидка їжа» по-американськи чи культурне застільля – вибір робити вам.

СЕРВІРУВАННЯ СТОЛУ ДО СНІДАНКУ, ОБІДУ, ВЕЧЕРІ. СВЯТКОВИЙ ТА БАНКЕТНИЙ СТІЛ

Сервірування має:

- відповідати часу приймання гостей (сніданок, обід, вечеря), виду меню;
- бути в гармонії з формою столу, кольором скатертини, серветок, із загальним інтер'єром;
- відтворювати національну особливість кухні та тематичну спрямованість.

Гарне сервірування столу, гарний сучасний посуд, висока якість приготованих страв та їх оформлення створюють добрий настрій гостей.

Сервірування починається з накриття скатертиною столу. Кути скатертини повинні спускатися проти ніжок столу, закриваючи їх. Спуск зі всіх сторін столу повинен бути однаковим, не менше ніж 25 см і не нижче від сидіння стільця. Менший спуск надає столу негарного вигляду, а великий – незручний для тих, хто сидить. Кришки полірованих столів накривають бавовняною тканиною під скатертину для збереження поліровки столу, зменшення шуму при сервіруванні, щоб скатертина не ковзала по столу.

Спочатку розставляють фарфоровий посуд, потім кладуть прибори, ставлять кришталі або скло. Завершують сервірування столу складеними серветками, приборами зі спеціями, ставлять вазу з квітами.

Чималу роль у збудженні апетиту відіграє правильно сервірований і гарно прикрашений стіл. До обіду або вечері використовують білі скатертини, а до сніданку чи полуденку – кольорові, спокійних тонів. Під час урочистих подій – званих обідів або вечерь – скатертина обов'язково повинна бути білою. Іноді, щоб скатертина не забруднювалася, її покривають прозорою синтетичною клейонкою, але це припустимо тільки тоді, коли в будинку немає сторонніх.

Чим урочистіший обід або вечеря, тим ретельніше має бути сервіровано стіл. Це надає приємного враження і часто допомагає задати потрібний тон усьому святу.

Стіл рекомендується прикрашати живими квітами в кількох вазах, що ставлять на середину. Не слід використовувати дуже пахучі квіти, щоб запах не перебивав аромат страв.

Бажано, щоб посуд і прибори були одного стилю.

Сервіруючи стіл для сніданку, спочатку розставляють мілкі столові тарілки, додержуючи при цьому таких правил: тарілки потрібно розставляти так, щоб відстань між ними була 60 - 80 см (на місцях столу, призначених для почесних гостей, трохи більше) і вони відступали від краю столу на 1 - 2 см. По можливості не слід ставити їх над ніжками столу.

На мілку столову тарілку ставлять закусочну, а ліворуч від неї, на відстані 10 - 15 см – пиріжкову (для хліба, пиріжків, пампушок). На закусочну кладуть полотняну серветку чи на середину столу ставлять вазочку з паперовими серветками.

З правої сторони від мілкої тарілки лезом до неї кладуть столовий і закусочний ніж, з лівої, зубцями вверх – столову і закусочну виделку.

Прибори розташовують на одній лінії (відстань 1-2 см від краю столу).

За мілкою тарілкою ставлять фужер для мінеральної або фруктової води, квасу, соку.

У центрі столу ставлять графин із соком, квасом.

На столі обов'язково повинні бути сільничка, наповнена сіллю «Екстра», перчиця з чорним чи червоним перцем, іноді гірчиця.

Хліб, нарізаний акуратними скибочками, по 50 - 100 г кожний, ставлять на стіл у хлібниці.

Стіл для обіду сервірують майже так само, як і для сніданку. Між столовим і закусочним ножами кладуть столову ложку заглибленням вгору.

Перед тарілкою праворуч від фужеру ставлять чарку для міцного або десертного виноградного вина і чарку для горілки або настойки.

Стіл для вечері сервірують так само, як і для обіду, тільки не кладуть столових ложок. При сервіруванні святкового або банкетного столу між столовою мілкою тарілкою і пиріжковою для хліба кладуть три виделки – столову, рибну і закусочну.

З правої сторони від мілкої тарілки кладуть три ножі – столовий, рибний, закусочний. Між рибним і закусочним ножами кладуть столову ложку заглибленням вгору.

Перед мілкою тарілкою ставлять справа наліво п'ять чарок: для коньяку або лікеру, для горілки або настойки, для міцного вина (мандер), для білого (кольорову) і червоного столового вина (прозору), а попереду, також справа наліво, келих для шампанського і фужер для води.

Перед фужером і келихом для шампанського кладуть десертний прибор – ніж, виделку і ложку, ручками вправо. Хліб розкладають на пиріжкові тарілки кожному гостеві окремо (за кілька хвилин до запрошення до столу).

Батони ріжуть поперек, формовий хліб розрізають уздовж, а потім кожен половину нарізають на шматочки завтовшки 7-10 мм.

Хліб на пиріжкову тарілку викладають так: зліва по 3 - 4 шматочки білого (верхньою скоринкою вліво), а праворуч – по 3-4 шматочки чорного (верхньою скоринкою вправо). Окраєць і шматки з відсталою або підгорілою скоринкою не слід подавати.

На столі повинні бути вази з квітами, фруктами, а також відерце з льодом – для шампанського.

Сіль і перець ставлять на стіл попарно: сіль – ліворуч, перець – праворуч. Якщо гостей багато, сіль і перець ставлять через один-два прибори. Спеції розставляють на одній лінії з чарками.

На банкетний стіл рекомендується поставити також кілька попільниць невеликого розміру.

Стіл для чаю або кави найкраще накривати кольоровою скатертиною. У центрі столу ставлять вазу з варенням, цукерками, біля вази – сухарниці з печивом і розетки з тонко нарізаним лимоном.

Чай може замінити легка вечеря, у такому разі на стіл варто поставити вершкове масло в маслянці, тарілки із шинкою, сиром, ковбасою та іншими продуктами для бутербродів.

Перед кожним членом родини або гостем потрібно поставити десертну тарілку, на неї покласти серветку, зліва від тарілки повинна бути десертна виделка, праворуч – десертний ніж.

ПОДАЧА СТРАВ ТА НАПОЇВ, ЗАКУСОК, ВИН І ВИНОГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ

Кількість і послідовність подачі страв залежить від характеру свята, кількості запрошених і вільного місця на столі. Закуси краще подавати не всі відразу, а поступово. Це підкреслить урочистість бенкету.

Розставляючи закуски, ні в якому разі не можна скорочувати сервірування, забирати вазу з квітами тощо.

Насамперед необхідно подавати страви найбільш почесним гостям. Усі гості повинні бути однаково дорогими господарям, однак потрібно брати до уваги їхній вік, трудові заслуги, становище в родині, роль, яку вони відіграють у суспільному житті, та їхнє відношення до святкування.

Непогано, якщо господиня поставить біля себе підсобний столик, накритий білою скатертиною. На ньому можна розмістити тарілки і прибори для зміни, супницю, хлібницю тощо. З цього самого столика подають страви (якщо гостей 5-6 осіб). Якщо ж гостей більше, страву по черзі підносять кожному гостеві, і він сам повинен перекласти їжу до себе на тарілку.

Страви завжди подають з лівої, а вино наливають із правої сторони від того, хто сидить за столом. Страву, попередньо розкладену на тарілці, подають, як і вино, із правої сторони від того, хто сидить за столом.

Подача закусок

Спершу на стіл подають рибні закуски: ікру, сьомгу, балик, рибу відварну, заливну, під майонезом, у маринаді, потім – салати, причому спочатку рибні, м'ясні і в останню чергу овочеві. Після салатів – м'ясні закуски: шинку, ковбасу, буженину, рулет.

Після холодних закусок – гарячі: смажену шинку, гриби в сметані.

Зернисту ікру подають в ікорниці, у металеву частину якої кладуть дрібно наколотий лід, або в вазочці. Під ікорницю і вазочку потрібно поставити піріжкову тарілку і на неї покласти лопаточку для ікри.

Балик, сьомгу подають на тарілках чи блюдах.

Натуральний оселедець і форшмак підносять у оселедницях.

Салати, мариновані овочі і фрукти рекомендується подавати в кришталевих або порцелянових салатниках, поставивши їх на мілку або десертну тарілку. На тарілку кладуть столову або десертну ложку.

Овочеві і рибні консерви в томаті або у власному соку також подають у салатниках. Під салатник ставлять тарілку і на неї кладуть ложку.

Рибні консерви в олії можна подавати прямо в коробках, підставивши під них піріжкову тарілку. На тарілку кладуть спеціальну широку і коротку виделку.

Шинку, ковбасу, буженину, смажену домашню птицю, дичину та інші м'ясні закуски подають на блюдах, на які кладуть ложку або виделку, залежно від закуски.

Голландський сир подають цілим шматком на тарілці, поряд кладуть спеціальний ніж.

Соуси, сметану, хрін подають у соусниках, під які ставлять піріжкові тарілки, поряд кладуть чайні ложки.

Подача супів

На стіл ставлять супницю і піріжкову тарілку з розливним черпаком. Супи наливають у глибокі тарілки, які ставлять на мілкі столові.

Бульйони подають у підігрітих бульйонних чашках із блюдцями, їдять їх десертною ложкою.

Пампушки, піріжки або грінки розкладають на круглому блюді, і кожен гість сам кладе їх собі на піріжкову тарілку. Якщо гостей багато, ставлять кілька блюд, оскільки розносити пампушки і піріжки не прийнято.

Сметану до борщів та інших супів подають на стіл у соусниках, поставлених на піріжкові тарілки (кожному гостеві окремо).

До холодних супів подають дрібно наколотий харчовий лід у скляних або кришталевих салатниках. Салатники ставлять на піріжкові тарілки і до них подають чайні ложки.

Подача других страв

Перед подачею других страв необхідно зібрати зі столу використаний посуд, у тому числі і мілкі столові тарілки. У разі потреби кожному гостеві потрібно докласти на піріжкову тарілку хліба.

На друге найчастіше подають одну страву. Але якщо в меню обіду або вечері передбачено кілька страв, подавати їх потрібно в такій послідовності: спочатку рибні, потім м'ясні натуральні в соусі, рубані, смажену птицю і тільки потім овочеві, борошняні яечні страви.

М'ясні другі страви подають на овальних або круглих блюдах, а рибу в цілому вигляді – на довгастих рибних лотках. Господиня ставить одне з правої

сторони від себе і розкладає порції на дрібні столові тарілки разом з гарніром і соусом.

При розкладанні на порції розрізаної курки або індички на кожен тарілку варто класти два шматочки; один білий від грудинки і один темний від ніжки.

Солоні, консервовані і мариновані огірки, помідори, сливи, груші, яблука варто подавати на стіл у салатниках і кожен гість сам братиме їх звідти спеціальною ложкою.

Подача солодких страв

Після закінчення трапези треба зібрати зі столу використаний посуд, прибори, хліб, порожні пляшки і змести крихти.

Холодні солодкі страви (компоти, киселі, муси, морозиво) подають у вазочках (креманках) або в склянках, які ставлять на блюдця. Десертні ложки, ножі і виделки повинні лежати на столі з початку обіду або вечері, а до морозива подають спеціальні ложечки.

Якщо на столі стоїть ваза з фруктами, то подають десертні тарілочки.

Подача гарячих напоїв

Господиня ставить біля себе або на спеціальний чайний столик самовар на підносі або чайник з окропом, чашки, склянки і чайничок із завареним чаєм.

Чай, каву з молоком і какао подають у склянках з підсклянниками або чайних чашках. Під склянку або чашку ставлять блюдце і на нього кладуть чайну ложку. Чашку або підскляник ставлять таким чином, щоб ручка була повернена вправо.

Чорну каву господиня розливає з кавника в маленькі кавові чашечки і подає кожному гостеві на блюдечку з маленькою кавовою ложечкою.

До гарячих напоїв рекомендується подавати цукор, варення, лимон, торт, тістечка, печиво, цукерки, коньяк, лікер, фруктові соки.

Торти, тістечка і печиво варто поставити на стіл у плоских низьких вазах і біля них покласти лопаточки для торта та щипці для тістечок і печива.

Цукор (тільки кусковий) подають у цукорницях, зверху кладуть щипці.

Варення подають у вазах, а перед кожним гостем ставлять розетку. Варення господиня повинна класти сама спеціальною десертною ложкою.

Цукерки подають у вазах і в коробках. Для цукерок без обгортки треба покласти щипці.

Лимон нарізають тонкими кружечками разом зі цедрою і подають у великих розетках або у вазочках.

Подача вино-горілчаних виробів

Вино-горілчані вироби рекомендується ставити в пляшках, за винятком тих випадків, коли на пляшці пошкоджена етикетка. Тоді напій наливають у графин місткістю не більш як 0,5 л. У графинах подають і домашні наливки.

Для кожного напою існують спеціальні чарки. Розставлені на столі в потрібному порядку, вони підкреслюють урочистість обстановки.

Для коньяку використовують спеціальні коньячні чарки місткістю 25 см³. Ці самі чарки придатні і для лікеру. Горілку і настойки наливають у чарки місткістю 40-50 см³. Чарки місткістю 75 см³ (Мадейрі) призначені для кріпленого і десертного вина, 125 см³ (лафітні) – для червоного столового вина. Шампанське наливають у високі келихи (100 - 125 см³), а пунші і фруктовоягідні соки – у склянки (125 - 200 см³). Для фруктової або мінеральної води і пива застосовують фужери (200 - 250 см³).

Усі чарки, келихи, фужери повинні бути з чистого білого скла або кришталю. Виняток становлять лише келихи для білого виноградного вина (рейнвейні), що повинні бути із кольорового скла.

Температура вино-горілчаних виробів у момент подачі на стіл має велике значення для повного відчуття їхнього смаку. Горілку і гіркі настойки слід подавати охолодженими до 8 - 10 °С, білі столові сухі і напівсолодкі вина – до 10 - 12 °С. Червоні столові сухі вина потрібно перед подачею на стіл підігрівати до 18 - 20 °С. Міцні вина, коньяк, лікери повинні мати температуру 16 - 18 °С. Смакові якості шампанського найбільш яскраво і повно виявляються при температурі 5 - 7 °С. Неохолоджене шампанське (15 - 20 °С) занадто бурхливо виділяє вуглекислий газ і тому менше «грає».

Охолоджуючи шампанське, потрібно уважно стежити за тим, щоб не заморозити його, тому що при цьому його смакові якості погіршуються. Щоб температура шампанського залишалася постійною, охолоджену пляшку слід поставити у відро з дрібно наколотим льодом і накрити серветкою.

Пляшки з напоями відкривають за столом у присутності гостей. Якщо на пляшці є капсуль, то його надрізають ножем приблизно в 1,5 см від горлечка. Цілком зривати капсуль не потрібно, оскільки він є частиною оформлення пляшки.

Якщо пляшка закрита корком, не пробуравлюйте її штопором наскрізь. Після того як пробку витягнуто з пляшки, горлечко протирають серветкою.

Відкриваючи шампанське, насамперед треба зняти з пляшки «вездечку» (дротик). Для цього колечко обертають зліва направо і очищають голівку пляшки від фольги. Потім, затиснувши пробку серветкою і повільно обертаючи, витягають її.

Щоб шампанське не бризкало струменем, пляшку потрібно тримати в нахиленому положенні. Намагайтеся відкривати пляшку з найменшим шумом.

Відкоркувавши пляшку з вином, коньяком, горілкою, налийте спочатку трошки собі, потім наповнюйте всі чарки, на завершення долийте свою. До самих країв чарки, келихи, фужери не наповнюйте. Пляшку потрібно тримати

за нижню частину, але не біля самого дна. Наливати вино, вивертаючи руку, негарно, і до того ж можна облили стіл.

ПРАВИЛА ПОВОДЖЕННЯ ЗА СТОЛОМ

Уміння правильно тримати себе за столом, красиво їсти завжди вважалося одним із критеріїв, за яким робили висновок про культурний рівень людини.

Час вносить певні зміни в правила поведінки за столом – одні відмирають, інші з'являються, але основні норми залишаються незмінними. Їхнє знання допомагає правильно орієнтуватися в різних ситуаціях повсякденного життя.

Отже, про поведінку за столом. Сівши за стіл, варто звернути увагу на свою поставу. Сидіти треба невимушено, злегка спираючись на спинку стільця. Стілець не треба присувати занадто близько, інакше може виникнути мимовільне бажання покласти лікті на стіл. Не треба також далеко відсуватися від столу – це незручно під час їди.

Іноді, сівши за стіл, людина не знає куди діти руки. Слід тримати їх подалі від обличчя, не підпирати підборіддя, не потирати чоло. Найкраще покласти руки на коліна.

Під час їди не рекомендується класти руки на стіл, щоб не схилитися над тарілкою і не заважати сусідам.

Упустивши столовий прибор, не намагайтеся самі підняти його, а попросіть інший. Якщо ж подібну помилку допустить хто-небудь з навколишніх, постарайтеся «не помітити» цього.

Непристойно сидіти за стіл із цигаркою, а також палити між подачею страв. Паління за обіднім столом вважається проявом неповаги до хазяїв. До того ж запах диму заважає сприймати смакові якості.

Сідати до столу слід після того, як запросять господарі. До речі, господарям варто заздалегідь визначити, хто з гостей і де має сидіти, і вказати гостям їхні місця. У деяких сім'ях Філадельфії пишуть спеціальні візитки з іменами гостей і кладуть їх на тарілки – кожен знає наперед, де його місце.

Джентльмен не повинен сприймати запрошення до столу за постріл стартового пістолета: званий обід – це не біг на сто ярдів, де на переможця очікує приз. Тому слід дочекатися, поки до столу сядуть старші, допомогти сісти жінкам, а вже потім зайняти своє місце.

Маленьке зауваження юним леді. Якщо ви одягли широку пишну спідницю, то перед тим, як сісти, слід злегка розправити тканину руками, щоб не зім'яти. Піднімати ж спідницю вгору не варто. По-перше, не обов'язково всім знати, якого кольору у вас білизна, а по-друге, сидіти у згабках своєї спідниці, наче курка на гнізді, вам буде не до лиця – ваша фігура від цього може вельми програти.

За столом потрібно триматися прямо, не надто схиляючись над тарілкою. Не личить і крутитися на стільці, повертаючись спиною до сусіди, аби поговорити з іншим. Не кладіть лікті на стіл.

Тарілки відрізняються між собою величиною та формою. З глибоких тарілок їдять супи та борщі, на мілку – кладуть другу страву, а на маленьку – тістечка або фрукти. Для компоту є спеціальні глибокі блюдця або чашки.

Все це збагнути нескладно. Значно складніше буває зрозуміти, як деякі люди примудряються все їсти з однієї тарілки: спочатку борщ, потім рибу з рисом під польським соусом, а згодом ще й тістечко із збитими вершками.

Запам'ятайте!

Кожну страву їдять з різних тарілок.

Але – не з усіх одразу!

Дуже важливо заздалегідь розрахувати свої сили. Не кладіть на тарілку цілу гору різних страв, навіть якщо перед вами всі улюблені. Господині часто ображаються, якщо на вашій тарілці залишиться страва, до приготування якої вона доклала стільки зусиль.

Але не варто доводити виконання правила «Все, що ми поклали на тарілку, ми повинні з'їсти» до абсурду: не намагайтеся «вилізати» тарілку – все одно її митимуть. А про те, щоб підчистити тарілку з допомогою скибочки хліба, й мови не може бути – то вже явний моветон!

У багатьох юних джентльменів часто виникає запитання: «У який бік треба нахилити тарілку, коли суп закінчується – до себе чи від себе?» Справжній джентльмен ніколи не торкатиметься пальцями тарілки – у такому разі дозволяється залишати на денці трохи супу.

Запам'ятайте!

Протягом усього обіду тарілка має стояти на своєму місці, мов приклеєна.

Звичайно, не та сама тарілка – їх мінятимуть, але відтоді вона має стояти непорушно.

У кожному блюді чи салатниці мають бути окремі ложки та виделки – саме ними й треба брати та класти наїдки на свою тарілку, а не тими, що лежать перед вами. Не можна тягнутися через стіл своєю виделкою. Потрібно попросити, щоб вам передали відповідну страву.

Запам'ятайте!

Усі наїдки, що стоять на столі, передають з рук у руки.

Проте ніколи не вигрібайте салат або холодець з блюда через край – гість, якому ви передаєте блюдо, неодмінно забруднить пальці. Тому – набирайте ложкою, наколюйте виделкою. І ще одне – негарно брати зі столу пиріжок для когось, хто залишився вдома.

Не личить їсти занадто поспішливо. Передусім це стосується господаря – не варто нервувати гостей, які ще не встигли поїсти.

Може статися так, що ви через певні причини не хочете брати якусь страву – гриби в сметані чи щось інше. Але не критикуйте цієї страви і не пояснюйте, що вона вам шкодить. Не хочете – подякуйте і відмовтеся без пояснень.

Усі рідкі страви їдять ложкою. До речі, й інші страви теж зручно їсти ложкою, але дуже негарно, тому виховані люди так не роблять.

Ложку слід тримати в правій руці між вказівним та середнім пальцями, а зверху притримувати великим. Ліва рука в цей час має лежати на столі, а не на коліні.

Не треба наповнювати ложку по самісінькі вінця – водоспади приваблюють людей на природі, а не за столом. Не можна всмоктувати суп з ложки, ложку слід перехилити в рот – саме перехилити, а не засмоктувати цілком. Зрозуміло, що перехилити ложку зручніше із загостреного краю. Завершивши трапезу, ложку треба покласти в тарілку.

Маленька ложечка призначена для компотів, тістечок, чаю або кави. Чай, на відміну від супу, не прийнято сьорбати з ложечки. Вона потрібна лише для того, щоб розмішати цукор, після чого її треба покласти на блюдечко: так буде і виховано, і безпечно.

Виделка – один з найталановитіших винаходів людства. Треба тільки навчитися її тримати: вказівний палець має лежати на колодочці. І чим далі від загострених кінців, тим краще. Неважко зрозуміти, як користуватися дим інструментом: якщо потрібно щось наколотися – треба повернути виделку опуклим боком догори. А для того щоб покласти на неї овочі, картоплю чи будь-який гарнір, перевернули її «спинкою» донизу.

Ніж використовують, щоб мати можливість відрізати невеличкий шматочок від страви, наприклад від біфштекса, оскільки рвати м'ясо зубами не можна. Тут важливо зрозуміти, що різати значно зручніше правою рукою, ніж лівою. Отже, ніж слід тримати у правій руці, виделку – у лівій, притримуючи біфштекс.

Запам'ятайте!

Коли потрібно користуватися ножом і виделкою, ніж тримайте у правій руді, виделку – у лівій. В інших випадках виделку можна перекласти в праву руку.

Зауважимо, що ніж і виделку потрібно тримати в руках постійно, коли їсте, і не класти їх по черзі на стіл. Ніж, як і виделку, тримають пальцями за колодочку, великий палець знизу.

Якщо ж з якихось причин треба покласти ніж і виделку, то їх кладуть навхрест: це означатиме ви ще їстимете. Ніж і виделка, покладені на тарілці

поряд, означають, що ви закінчили їсти і можна прибирати посуд. Тренуватися у володінні ножом та виделкою слід удома.

Сіль із сільнички не можна брати своїм ножом – навряд чи комусь сподобається, якщо в сільничці залишаться залишки салату або сліди пальців. Для цього на столі має бути сухий сухого чистий ніжик.

Інколи виникає запитання: «Чи можна їсти руками?»

Раків та маленькі пиріжки дозволяється підносити до рота руками. Щодо маленьких бутербродів, канапок, то краще в кожний з них устроїти спеціальну маленьку пластмасову виделочку, за яку й беруть канапки. В разі відсутності виделочок бутерброди можна їсти руками. Крім того, руками їдять дичину – наприклад, дроздів, жайворонків, оскільки їхні маленькі кісточки важко видаляти виделкою. Дозволено також обгризти крильце куріпки або курча, однак це варто робити витончено й акуратно.

Руками дозволено брати хліб – навіть для того, щоб передати скибочку сусідові. Однак під час їди хліб у руці тримати не слід – покладіть його біля тарілки і відламуйте маленькими шматочками.

Знавець історії культури нюрнберзький лікар Густав Блуменрьодер писав, що винахід виделки й серветки для мистецтва їди означає те саме, що й винахід книгодруку для науки або пороху для воєнного мистецтва.

Серветки. Протягом років виробилося шість способів користування серветками, які, власне, цілком придатні і в наш час. Прийнято серветку розгорнути і покласти на коліна. Не варто робити вигляд, що ви надто дбаєте про те, аби не завдати господарям зайвого клопоту, а тому зовсім не чіпаєте серветки – про вас просто подумують, що ви невихована людина. До речі, те саме можуть подумати, якщо ви почнете протирати серветкою виделку або ложку.

Після завершення обіду не намагайтеся знову скласти серветку так, ніби нею не користувалися – адже серветкою зручно витирати кінцівки пальців (хоча ні в якому разі не слід витирати помаду з губ). Просто покладіть її на стіл поряд з тарілкою: обід закінчено!

Існує ще одне цікаве правило щодо поведінки за столом – це правило вживання риби. Рибу на тарілці не ріжуть ножом.

Справді, з рибою завжди проблеми. Деякі сором'язливі особи навіть відмовляються від неї, аби не зіпсувати враження про свої манери. Хоча все стає просто і зрозуміло, якщо запам'ятати: ножом можна відокремлювати кісточки риби.

Раніше до риби на стіл клали спеціальні прибори, які і нині використовують у деяких ресторанах. За відсутності таких приборів рибу можна їсти з допомогою двох виделок, з яких однією підносять шматочки риби

до рота, а другою відокремлюють кісточки. Якщо ж другої виделки немає, дозволяється допомагати собі скибочкою хліба – у такому разі її тримають у лівій руці.

Запам'ятайте!

Не можна їсти рибу руками.

До речі, може статися так, що в рот потрапить небажана кісточка риби. Тут теж не варто користуватися пальцями. Проте й ковтати кісточку не слід, бо це може зашкодити здоров'ю. Що ж робити в подібному випадку? Для цього є своє правило: якщо в роті опинилася кісточка, найкраще піднести до рота виделку або ложку і акуратно губами викласти на неї кісточку, а потім покласти її на край своєї тарілки.

Щодо вживання страв солодкого столу також є свої премудрості. Для того щоб мати вигляд людини вихованої, не слід заштовхувати в рот усе яблуко або грушу. Фрукти бажано спочатку обчистити спеціальним ножом і підносити до рота маленькими шматочками. Апельсини й гранати можна чистити руками, горіхи розколюють спеціальними щипцями, які мають лежати поряд з фруктову вазою.

Перш ніж взяти апельсин (яблуко...) треба вибрати собі підходящий очима і ні в якому разі не торкатися рукою тих, які не братимеш для себе. Навіть якщо найпривабливіше яблуко лежить на дні вази, розгрібати решту фруктів не слід. Не варто також пропонувати гостям фрукти або цукерки, якщо тебе про це ніхто не попросив.

Розмови за столом

Взагалі існує таке правило: чим менше виникає розмов під час їди або пиття, тим краще. Справді, поки ваші зуби зайняті фізіологічно важливим процесом пережовування їжі, рот має бути закритим. Зрозуміло, що розмовляти або пити воду з повним ротом – неприпустимо.

Проте це зовсім не означає, що за обіднім столом має панувати тиша. Навпаки, приємна розмова поліпшує не тільки апетит, а й настрій.

Про тему розмови тут не йдеться – це залежить від уподобань, характерів і вихованості всіх присутніх. Головне, щоб розмова не була для когось образливою. Не слід також забувати про дітей, яким далеко не все можна чути з того, що цікавить дорослих.

Жінок часом звинувачують у надмірній балакучості, але, чесно кажучи, що б ми робили за обіднім столом, якби не ця феноменальна і щаслива їхня здатність?

Але попереджаємо: ця балаканина не має перетворитися на пліткування! Цілком можливо у веселій розмові обійтися і без осуду чийось учинків.

Розмови за столом мають принести задоволення всім присутнім, надати змогу невимушено провести час.

І ще одне: ніколи не сперечайтесь, найкращий спосіб одержати перемогу в суперечці – це ухилитися від неї. Будь-які розмови щодо політики, релігії, економіки неодмінно спричинять різні думки, а це – прямий шлях до суперечки. Тому таких розмов за обіднім столом слід уникати і не псувати апетит.

Навіть найрозумніші люди часом бувають цілком нестерпними у товаристві, оскільки швидко забувають, що перед ними не трибуна і не клас слухняних учнів, а тарілка з салатом і дотепні гості.

Зрозуміло, що не кожний володіє мистецтвом підтримувати світську бесіду. Але той, хто має здібності до цього, не повинен закопувати свій талант у землю, а щедро поділитися ним з присутніми.

ЗБЕРІГАННЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Велике значення має правильне зберігання харчових продуктів. У домашніх умовах для цього використовують холодильник. Господарки повинні знати, що всі приготовлені продукти ставлять у холодильник охолодженими до кімнатної температури в закритому посуді, оскільки це запобігає їх випаровуванню і надмірному намерзанню льоду на випарнику.

Крім того, запахи цих страв можуть вбиратися іншими стравами та продуктами. Особливо це стосується жирів, які інтенсивно вбирають запахи.

Для тривалого збереження свіжості і доброякісності продуктів їх, так само як і готову їжу, треба правильно розміщувати в холодильнику, щоб забезпечувалася відповідна циркуляція повітря.

У морозильній камері зберігають продукти, які необхідно заморозити.

На верхню полицю кладуть охолоджене м'ясо, рибу, ковбасні вироби і всі продукти, що швидко псуються. Зберігати попередньо промиті м'ясо та рибу не рекомендується, оскільки вони швидко псуються.

На середніх полицях краще розміщувати молочні продукти (сир, сметану, кефір, молоко, вершкове масло) та зелень, попередньо упаковану в поліетиленовий пакет або склянку, закриту кришкою (причому мити її не слід; у такий спосіб зелену цибулю, салат, зелень петрушки та кропу можна зберігати свіжими протягом 4-5 днів).

Овочі та фрукти не потребують дуже низьких температур, і тому для них відводять місце внизу у спеціальних лотках.

Продукти, які зберігають у поліетиленових пакетах з написом «Для харчових продуктів», краще попередньо загорнути ще в білий папір. У

пергаментному папері добре зберігаються ковбаса, шинка, риба гарячого копчення.

У холодильнику слід зберігати майонез та олію (особливо в літні місяці).

Щоб м'ясо, риба або птиця зберігалися довше, їх треба покласти в морозильну камеру в обробленому вигляді. Продукти доцільно розрізати на порційні шматки і кожний з них загорнути у целофан, фольгу або пергаментний папір, щоб у разі потреби не розморозувати весь запас.

Зберігання м'яса

Закупівля м'яса прозапас призводить до великих витрат бюджету сучасної родини. І шкода, якщо з вини господарки м'ясо псується, у ньому утворюється смертельно небезпечна кислота (отрута!). У сільській місцевості, коли м'ясо зберігають у теплих підвалах, трапляються випадки отруєння цілих родин зіпсованим м'ясом.

Запам'ятайте!

Свіже м'ясо треба відмити від крові, сукровиці, бруду в чистій питній воді, просушити в темному місці й обробити:

- оцтом (натерти);
- соком лимона;
- розчином саліцилової кислоти (1 чайна ложка на 500 мл води);
- розчином кухонної солі.

Добре зберігається свіже м'ясо, залите теплим яловичим жиром, кип'яченим молоком, сироваткою, кисляком. Якщо м'ясо зберігають у підвалі, то його слід обкласти листками кропиви, горіха, черемшини, полином. Цей прийом дає змогу зберегти м'ясо свіжим 4-5 днів.

Свіже м'ясо можна проварити 1 - 3 хв у солоній воді, а потім натерти його соняшниковою олією із сіллю й оцтом. Після короткочасного зберігання м'ясо (його поверхня повинна залишатися сухою) знову промивають водою. Вироби з м'яса (копченості, ковбаси) зберігають у провітрюваних підвалах при 4 – 5 °С. Улітку ковбаси натирають оцтом, пісною олією, обсипають меленим червоним перцем і вмішують у мішечок із тканини.

Корейки, окости, домашні ковбаси, які зберігають у підвалах, слід укласти в банки і залити гарячим яловичим жиром.

Зберігання риби

Свіжа риба нестійка при зберіганні. Щоб зберегти її протягом 3-5 днів, необхідно:

- відразу ж після вилову (купівлі) риби видалити нутрощі, зябра;
- відмити м'ясо від крові, потім протерти оцтом і опустити на 10 - 15 хв. у підсолону воду;

- у місце, де були зябра, покласти: суху траву, подрібнений полин, чебрець. кропиву, білий хліб, намочений у горілці або в вині (типу Ркацтелі);

- свіжу рибу можна зберігати до 15 днів, якщо натерти її порошком саліцилової кислоти й обгорнути у полотнину, просочену оцтом.

Зберігання яєць

Свіжі яйця треба обтерти пісною олією або яловичим жиром і укласти гострими кінцями вниз, щоб вони не торкалися один одного.

Більше від року зберігаються свіжі яйця у вапняному молоці, яке готують так:

1 кг негашеного вапна розчиняють у 10 л води, перемішують, дають відстоятися. Яйця в каструлі заливаються вапняним молоком на 3 - 4 см вище від їх рівня.

Яйця можна зберегти свіжими впродовж 6-9 місяців, якщо їх залити розчином саліцилової кислоти (2 чайні ложки кислоти на 3 склянки води), витримати в ньому 20 хв, потім обсушити і зберігати у сухому сні.

Зберігання борошна

Борошно періодично підсушують тонким шаром на аркушах чистого паперу або на полотнині. Зберігають у полотняних мішечках (щоб борошно «дихало») по 1 - 2 кг. Його обов'язково треба просіяти, прогріти, якщо воно заражене комірними шкідниками (типу борошно- їда), і в кожен мішечок покласти по 1 - 2 зубчики неочищеного часнику.

Мішечки з борошном посипають сухими квітами календули, листям кардамону, чебрецю, полину. Вироби з такого борошна матимуть приємний аромат.

Макарони, вермішель, локшину зберігають також у полотняних мішечках, окремо від продуктів, які мають сильний аромат, у сухому і темному місці.

Хліб, щоб не черствів, загортають у вологий рушник, пересипають листям смородини, волоського горіха, горобини і малини або кладуть небагато солі і часточки очищеної сирії картоплі там, де зберігається хліб.

Зберігання круп аналогічно зберіганню борошна.

Зберігання молока, сиру, вершкового масла

Молоко кип'ятять 2 хв, у каструлю додають (на кінчику ножа) цукор або соду. При температурі 4 - 5 °С кип'ячене молоко із содою (цукром) зберігається 45 - 52 год, свіжим 24 - 36 год.

Сир зберігають у полотнині, просоченій підсоленим молоком.

Вершкове масло можна зберігати 2-3 роки, якщо на кожен кілограм масла додати по 40 мг суміші (200 мг солі і 100 мг цукру). Для кращого зберігання в масло додають також морквяний сік, соду (10 г на 200 мл води).

Зберігання овочів і картоплі

Капуста. Качани очищають від землі, гнилизни, підсушують 4-5 год, зберігають у сухому, темному місці при температурі 5 - 6 °С. При зберіганні качанів у підвалі їх кладуть у пісок або обгортають папером (періодично змінюють на сухий).

Огірки. Свіжі огірки нарізають часточками, складають у банку, заливають слабким розчином оцту, зверху – соняшниковою олією, кладуть 3-4 кружечки хрону.

Буряк, морква. Складають у підвалі рядами, кожен ряд пересипають піском, овочі не повинні торкатися один одного.

Картопля. Важливо якомога довше зберегти другий хліб людини – картоплю. Для цього її треба вимити в теплій підсоленій воді, потім прокип'ятити 3 - 4 хв у дротяній сітці у воді (для знищення вічок) і обробити слабким розчином саліцилової кислоти і бури (по 10 - 20 мг на 1 л води). Бульби підсушити, зберігати в підвалах на дерев'яних стелажах, побілених вапняним молоком.

Дині і кавуни. Ці цілющі продукти зберігаються свіжими 3-4 місяці, якщо їх у стані молочно-воскової зрілості помістити в діжку і пересипати сухим деревним попелом. При цьому треба стежити, щоб вони не торкалися стінки діжки й один одного. Зверху насипають товстий шар попелу, діжку герметично закривають кришкою і зберігають у підвалі, у сухому місці.

Недозрілі кавуни, дині можна підсушити на сонці і підвісити в полотняних мішечках у сухому, холодному підвалі під стелю. Кавуни можна обмотати клоччям, обмазати глиною і тримати на стелажах у підвалі, або залити парафіном (кожен кавун на кілька секунд занурити в гарячий парафін), зберігати в сітках у підвішеному стані.

Зберігання фруктів і ягід

Яблука і груші. Занурюють у слабкий розчин саліцилової кислоти, просушують, обгортають тонким папером, пересипають сухою тирсою.

Сливи. Обережно, не пошкоджуючи воскового нальоту, укладають у банки, пересипають вишневим і порічковим листям.

Вишні, черешні. У суху погоду після обіду ягоди знімають разом із відрізком гілочки, складають у маленькі діжечки, пересипають кожен шар вишневим листям, закупорюють, ставлять на лід у підвал. Зберігається до Різдва Христового.

Лимони й апельсини. Плоди перекладають зеленими березовими гілками, кропивою, через місяць загортають їх у свіжий папір.

Волоські горіхи. Горіхи опускають у підсолений окріп, витримують 7-8 год, просушують на решеті. Зберігаються 2-3 роки.

Персики й абрикоси зберігають, як і сливи, тільки шари пересипають цукром-піском.

Малина. Насипають у пляшки, закупорюють, 1 год варять на водяній бані, потім обсмольють, зберігають у піску в підвалі.

Виноград. 4-5 місяців зберігають виноград разом з відрізками чубуків, підвішуючи під стелею в сухому підвалі, або в 3-літрових банках, пересипаючи кожен шар винограду сухою тирсою. Банки закривають капроною кришкою.

Маслини. Заливають олією, зберігають півроку.

Дріжджі. Зберігають у пакеті з борошном.

МЕТОДИ КОНСЕРВУВАННЯ ПРОДУКТІВ

Консервування – це спосіб збереження продуктів від псування. Суть його полягає в створенні певних умов зберігання продуктів, за яких припиняються розвиток мікроорганізмів і дія ферментів, що спричинюють псування продуктів.

Методи консервування продуктів поділяють на фізичні, фізико-хімічні, хімічні, біологічні.

Фізичні методи консервування. Консервування низькими температурами впливає на сповільнення або припинення розвитку мікробів і дії ферментів. При охолодженні температура продукту знижується до 0...-5 °С, не допускаючи його замороження.

В охолоджених продуктах добре зберігаються вітаміни, ферменти, ароматичні і смакові речовини. Цей спосіб консервування використовується при зберіганні овочів, плодів, м'яса, риби, молока, сиру, сметани. Для тривалого зберігання продукти заморожують. Заморожування проводять швидко, при температурі –

18...-25 °С, щоб усередині продукту температура досягла -6 ...-8 °С. Тоді в продукті створюються несприятливі умови для розвитку мікробів і біохімічних процесів. Заморожування використовують для зберігання м'яса, риби, овочів.

При розморожуванні частина поживних речовин втрачається.

Консервування високими температурами, пастеризація. Це нагрівання продукту до температури нижче від 100 °С.

Розрізняють пастеризацію короточасну (при 85 - 90 °С протягом 1 - 1,5 хв) і тривалу (63 - 65 °С впродовж 30 - 40 хв), під час пастеризації гинуть мікроби, а їхні спори залишаються.

Пастеризують молоко, вершки, соки, варення, джеми. Пастеризація майже не змінює цінність продукту.

Стерилізація. Це нагрівання продукту до температури вище від 100 °С

(113-120 °С протягом 20-40 хв) у герметично закритих банках. Під час стерилізації гинуть спори і мікроби, тому продукти зберігаються довше. Цей метод використовують при виготовленні консервів з м'яса, риби, молока.

Асептична стерилізація. Це гаряче розливання рідких пюреподібних продуктів, нагрітих до температури 130 - 150 °С, і швидке їх охолодження до 30 - 40 °С. При цьому зберігаються колір, аромат, вітаміни.

Фізико-хімічні методи. Консервування сіллю і цукром ґрунтується на тому, що під дією солі і цукру в клітинах мікроорганізмів створюється підвищений осмотичний тиск, завдяки цьому клітини зневоднюються і гинуть. Концентрація солі повинна бути не менше ніж 10 %.

Консервування сіллю використовують для оселедців, лососевих риб, ікри, сала-шпик.

Консервування цукром застосовують у виробництві фруктових-ягідних кондирів, згущеного молока. Концентрація цукру при цьому повинна становити 60 – 65 %.

Сушіння ґрунтується на зменшенні (випаровуванні) води в продуктах, унаслідок чого підвищується концентрація сухих речовин, виникає високий осмотичний тиск. Сушені продукти добре зберігаються, мають високу енергетичну цінність, однак при високих температурах сушіння можуть відбуватися денатурація білків, клейстеризація крохмалю, втрата ефірних масел.

Сушать плоди, овочі, гриби, молоко, яйця, рибу. Розрізняють природне і штучне сушіння. Різновидом сушіння є в'ялення.

Біологічні методи консервування. *Копчення* – це комбінований спосіб консервування, за якого продукт насичується антисептичними речовинами диму. Коптять попередньо просолені продукти гарячим (при 70 - 140 °С) або холодним (при 40 °С) способами. Під час копчення зменшується вміст вологи. Коптять м'ясо, рибу, птицю.

Квашення. Найчастіше квасять капусту, огірки, помідори, гриби. При квашенні утворюється молочна кислота в результаті молочнокислого бродіння цукру, що міститься в продуктах.

Маринування овочів, фруктів здійснюють за допомогою оцту з концентрацією від 0,5 до 0,9 %.

ПОРАДИ ЩОДО ЗБАЛАНСОВАНОГО ХАРЧУВАННЯ

Із 1000 хвороб людини 999 виникають через неправильне харчування. Збалансоване, регулярне та різноманітне харчування – це здоров'я, порушення цього правила – це вже ознаки розвитку хвороби і навіть хвороба. Адже їжа –

це важливий канал інформації про зовнішнє середовище. І що ширшою буде ця інформація, то більшою стає здатність до адаптації (приспосування).

Значну роль у цьому відіграє рослинна їжа, яка повинна становити не менше ніж 60 – 75 % від усього раціону харчування. Має значення і сезонність: у теплу пору року повинна переважати рослинна їжа, у холодний період організм переходить на жировий тип обміну речовин. Тоді жирові добавки стають вагомою потребою. І не забувайте про різноманітність у їжі!

Поради на кожен день:

1. Віддавайте перевагу чорному хлібу.
2. Не вживайте білий промисловий цукор, замінійте його нерафінованим «темним», а краще – медом.
3. Рафіновану сіль замініть на морську, обмежуйте її кількість.
4. Віддавайте перевагу олії. Обмежуйте вживання твердих рослинних і тваринних жирів. Намагайтеся взагалі менше вживати жирів. Краще вживати нерафіновану олію, особливо маслинову, вона має виражену позитивну дію на печінку.
5. Відмовтеся від смажених страв. Уникайте вживання консервованих фруктів та овочів.
6. Усі поживні речовини, потрібні для організму, забезпечуються внаслідок вживання різноманітних фруктів, найкраще – вживайте їх натще, вони добре регулюють травлення та підтримують у здоровому стані зуби і ясна.
7. Ніколи не переїдайте! Шлунок повинен наповнюватись їжею не більше ніж на 2/3.
8. Намагайтеся не пити воду під час їжі. Пийте воду не раніше, ніж через годину після їжі та за годину до трапези.
9. Один день на тиждень утримуйтеся від їжі, вживаючи тільки воду.
10. До супів, борщів можна додавати кропиву, кульбабу, подорожник, спориш. У соуси, приправи додавайте м'яту, гриби, чебрець, корінь гвоздики, кмин, черемшу, кропиву.
11. Для приготування напоїв (чаю, соків, відварів, квасу) рекомендуємо використовувати сік, бруньки та листя берези, коріння лопуха, кульбабу, цикорій, звіробій, чебрець, квіти липи, листя смородини та малини, плоди й квіти шипшини, пелюстки троянди, м'яту, корінь аїру, квіти бузини чорної, листя і плоди лимоннику, плоди і ягоди (брусниці, журавлини, морошки, чорниці, горобини, обліпихи та ін.).

У середині минулого століття англійський лікар, який працював у Африці, помітив, що аборигени одного племені вирізняються серед інших довгою тривалістю життя. Він почав вивчати їхні звички і помітив особливість. Люди цього племені щодня додавали в їжу насіння рослини силіуму, яку ще

називають білим подорожником. Після опублікування цих даних силіумом зацікавилися американські вчені. Дослідження цієї рослини засвідчили, що оболонка її насіння містить у собі 45 % розчинної клітковини (у шкірці яблука 15 %).

Тривалий час на клітковину харчових продуктів не зважали ні дієтологи, ні пересічні споживачі. Раніше це було виправдано. Адже в натуральних продуктах вона містилась у достатній кількості. Однак останнім часом, коли в раціоні людини почали переважати рафіновані і оброблені продукти (біле борошно, шліфований рис тощо), цієї речовини стало дуже бракувати людському організму. А вона відіграє неабияку роль у нормалізації процесів життєдіяльності. Під час досліджень на лабораторних тваринах науковці не раз переконувались, що вживання клітковини у достатній кількості сприяє подовженню тривалості життя. Вона посилює перистальтику кишок, а отже, зміцнює його мускулатуру, сприяючи повноцінному очищенню. Крім того, клітковина, потрапляючи у товсту кишку, де частково засвоюється (у шлунку та тонких кишках вона не засвоюється зовсім), під дією місцевої мікрофлори утворює кислоти: оцтову, пропіленову і масляну.

Ці речовини необхідні для збільшення кількості молочних бактерій. Крім того, масляна кислота є важливим постачальником енергії для слизової оболонки товстої кишки, яка анатомічно розміщена вздовж периферії поблизу всіх внутрішніх органів і зігріває їх. Ще один важливий аспект – з рослинної клітковини у товстій кишці під дією корисних бактерій синтезується низка вітамінів групи В, амінокислот, ферментів та інших поживних речовин. Усі вони сприяють підвищенню імунітету, відіграють важливу роль у запобіганні онкозахворюванням та хворобам серцево-судинної системи. Пектини клітковини зв'язують жовчні кислоти, жири та холестерин, виводять їх з кишок, знижуючи таким чином вміст холестерину і тригліцеридів у крові. За допомогою пектинів виводяться з організму і різні токсичні речовини, солі важких металів і радіонукліди.

Якою ж є норма клітковини для людини на добу? Близько 25 – 30 г. Її можна забезпечити вживанням рослинної їжі. Адже найбільше клітковини міститься у продуктах рослинного походження. Вона може бути розчинна і нерозчинна. Так, згаданий силіум у своєму складі містить і розчинну (пектин), і нерозчинну (целюлози, лігніни) клітковину. Нерозчинна клітковина організмом не засвоюється, вона лише посилює перистальтику, розчинна (пектини) – частково засвоюється і адсорбує різні токсичні речовини та виводить їх.

Зазвичай у різних рослинах переважає кількість або тієї, або тієї. Нерозчинна клітковина міститься у цілих зернах жита, рису, в бобових, розчинна – в цілих зернах вівса, шкірці та м'якоті фруктів і овочів.

Особливо багаті на пектин айва, яблука, чорна смородина.

Серед овочів найбагатшою на клітковину є редька. Але її не варто вживати у великій кількості, зважаючи на специфічну гостроту цього овочу.

Зате моркву і капусту, які теж містять цю речовину у достатній кількості, можна вживати досхочу, та не забувати про міру, як і у всьому іншому.

З метою збагачення раціону клітковиною, вітамінами і мікроелементами можна додавати до страв (салатів, супів, напоїв) пшеничні, житні, ячмінні та інші висівки.

Радимо всім: якщо мрієте про довгі роки здорового життя, потурбуйтеся, щоб у вашому щоденному меню завжди були продукти, що містять клітковину.

Кажуть, що їжа повинна підтримувати не тільки тіло, а й душу і розум також. Що ж може бути спільного між духовністю і кулінарією? Дуже багато, адже в основі кулінарних традицій кожного народу закладено уявлення про фізичний стан, моральні та духовні якості нації. «Людина є те, що вона їсть» – сказав мудрець, і був цілком правий.

Кожен період життя суспільства характеризується певними кулінарними уподобаннями. Сучасний ритм і стиль життя відображується у таких «досягненнях» нашої кухні, як макдональдівські бургери різних мастей, хотдоги, диво-приправи, всілякі кубики тощо. Брак часу спровокував появу на світ таких «перлів», з яких за 5 хв можна приготувати і кашу, і борщ, і суп, і картоплю...

Диво-пакетик містить усе готове, тільки додайте окропу! Проте на зворотному боці мало хто помічає (чи не хоче помічати) малесенькі написи: є замінник, ароматизатор, консервант.

Диву даєшся, коли 3 – 5-річне дитя йде вулицею з якимось бургером і запиває його кока-колою, спрайтом чи іншим «витвором».

Досвідчені водії знають, що будь-який мазут із запчастин легко зняти, якщо залишити їх на ніч у кока-колі, а багато господинь з успіхом знімають накип у чайнику кип'ятінням у ньому спрайту з водою 1 : 2.

Що ж тоді відбувається у нашому організмі, не кажучи вже про дитячий, якому потрібне збалансоване вітамінно-мінеральне харчування?! Ви скажете, що нині такий час, що всі це роблять, і ми можемо. Але чому розумні люди, які освоюють глибини космосу і надра планети, зовсім байдужі до свого організму, до того мікрокосмосу, яким є кожен з нас?

Практично всі знають, що здоров'я людини залежить від неї самої, бо лише 10 % його можуть підтримати медики. До 50 % здоров'я залежить від того, як і чим ми харчуємося, якої якості продукти та в якому стані ми перебуваємо під час їжі.

Підібрати якісні продукти серед розмаїття вітрин можна, створити гарний настрій до трапези також реально, а як правильно підібрати продукти для кожного столу ми розглянемо докладніше.

У нашому організмі відбувається надзвичайно тонка технологія засвоєння їжі. Ще на початку минулого століття в лабораторії І. Павлова було проведено дослідження з фізіології травлення. Результати цих дослідів показали, що органи травлення – це складний хімічний комбінат з різними відділами.

Кожен відділ обробляє їжу тільки йому властивими реактивами, має своє хімічне середовище і відділений від інших чутливими клапанами. На кожен вид їжі (хліб, м'ясо, молоко тощо) виділяються різні за кількістю і якістю травні соки.

Обробка і перетравлення кожного виду їжі також відбуваються у відповідному відділі органів травлення впродовж певного часу.

Змішування їжі заважає її ефективному поетапному перетравленню.

Найпростіший приклад – звичайна наша трапеза, під час якої ми «накидаємо» у тарілку (і відповідно у рот) все підряд, аби лише поїсти ситно, а при перевантаженні системи травлення в разі потреби є медикаменти (від болю в кишках, від коліту, від спазмів, від запору...).

Коли ж клапанна система органів травлення почне «здавати», виникатимуть проблеми не тільки з травленням, а й з усіма системами органів, бо в організмі все взаємопов'язано.

Мозок керує роботою нашого тіла завдяки крові та лімфі через складну систему електrolітичних зв'язків. Якщо кров насичується токсинами та отрутами, зв'язки порушуються, контроль втрачається... І тоді армія лікарів приступає до роботи: обстеження, аналізи, аптеки, кабінети, хірургія...

ПОРАДИ ЩОДО РОЗДІЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ

З огляду на все це наприкінці 20-х років минулого століття, підсумувавши праці давніх і сучасних науковців, американський лікар-натуропат Герберт Шелтон з успіхом почав застосовувати на практиці нову методику – так зване роздільне харчування. Всі продукти харчування він розподілив на три групи:

- білки (розщеплюються переважно кислотними реактивами);
- вуглеводи (потребують переважно лужних реактивів);
- живі продукти, які несуть у собі і поживні речовини, і ферменти для їхнього розщеплення.

Роздільне харчування передбачає вживання білкової та вуглеводної їжі з мінімальним 2-годинним розривом у часі. Завдяки цій системі травлення відбувається з найменшими витратами природних травних реактивів – гормонів, ферментів, шлунково-кишкового соку.

Схема роздільного харчування досить проста і компромісна, при цьому забезпечується найбільш оптимальний режим травлення.

До білків належать: м'ясо, риба, яйця, гриби, бобові, квасоля, баклажани, горіхи (живі), насіння; живі продукти – це фрукти, зелень, сухофрукти, овочі (крім картоплі), гречка, вівсянка (у деяких схемах Брега), соки, ягоди, часник, кавуни, сухе вино; вуглеводи – це хліб, круши, картопля, цукор (чай, компот, варення), мед.

Сумісними є білки і живі продукти, живі продукти і вуглеводи. Жири сумісні з усіма категоріями. Не можна змішувати білки і вуглеводи (у межах 1,5 – 2 год), оскільки вони спричинюють в організмі посилене виділення несумісних секретів, що, хоч і змусить організм працювати максимально, їжу цілком не переробить.

Дині рекомендують приймати окремо від іншої їжі з 2-годинною перервою, оскільки вони перешкоджають засвоєнню інших продуктів.

Молоко і молочні продукти, з огляду на екологічну ситуацію, стали дуже болючою темою. Протягом усього життя, незважаючи на перестороги деяких розумних людей, ми вживаємо і молоко, і молочні продукти.

Після народження немовля будь-якої тварини ссе молозиво, а лікарі вирішили, що людині це не обов'язково. Спеціальні ферменти для перетравлення молока виробляються в дитини у перші сім днів життя.

Пізнє перше годування спричинює нестачу молока у матері, проблеми з травленням, дисбактеріоз та застої в кишках дитини, далі – терапія, паразити... У такої людини молоко перетравлюється лише частково. Його залишки, проникаючи в кров, розносяться по органах, відкладаються в суглобах, між шарами м'язів, утворюють білкові відкладення і пухлини, склеюють шлаки в камені і готують ще безліч лих.

За вмістом неперетравлених білків у крові лікарі легко розпізнають, наскільки хитке здоров'я людини: два хрести (××) – хронічний хворий, три хрести (×××) – невиліковний інвалід. Якщо ж хрест один (×) – людина практично здорова. От яке лихо несе в собі молоко. Відмова від нього не просто оздоровить суспільство, а й значно вплине на всі аспекти його життя. З цієї самої причини не слід варити каші на молоці, а також, на жаль, треба відмовитись від усіх кулінарних виробів, що містять молоко чи молочні продукти. Хворим людям потрібно відмовитися від молока взагалі (окрім кисломолочного):

- по-перше, через те, що воно не перетравлюється людиною;
- по-друге, саме молоко сприяє утворенню слизу в організмі;
- по-третє, через молоко корів до нас в організм повертаються гербіциди і пестициди та ін. (таких елементів у молоці більш як 60).

То чи варто вживати молоко?!

Цінні поради щодо вживання будь-якої їжі

Пийте за 15 – 20 хв до їжі, ні в якому разі не після.

Їжте лише тоді, коли зголоднієте.

Ретельно пережовуйте їжу, нічим не запиваючи.

Навчіться жувати повільно.

Пережовуйте тверду їжу доти, поки її можна буде «випити».

Не можна їсти при неврівноваженому емоційному стані.

Випивайте напої та їжу помірної температури.

Не споживайте незнайому і незвичайну їжу у великій кількості.

Їжа не повинна довго бути у шлунку.

Уникайте великої кількості рідкої їжі, бо вона поглинається без пережовування. Це призводить до хвороб, тому що їжа надходить у шлунок без слини (птіаліну).

Їжте більше часнику. У ньому – германій, який відновлює клапанну систему організму.

Щоранку випивайте склянку медової води або просто з'їдайте ложку меду – вона забезпечить вам добову оптимальну концентрацію іонів кальцію в крові, вкрай необхідну для нормального обміну речовин.

Харчуйтеся правильно – і ваш організм віддячить вам сторицею!

ПСИХОЛОГІЯ І ПСИХОГІГІЄНА СПІЛКУВАННЯ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙМАННЯ І РОЗУМІННЯ ЛЮДИНИ ЛЮДИНОЮ

Спілкування – це не просто обмін інформацією, воно передбачає взаємну активність партнерів. Успішність спілкування залежить від рівня соціальної чуттєвості до людей, психологічної пильності та емоційної чутливості. У разі нерозвиненості однієї з цих складових спілкування може стати нерезультативним чи взагалі не відбутися.

Пізнання і взаємовплив людей – обов'язковий елемент усілякої спільної діяльності, незалежно від того, що є її метою (досягнення матеріального результату, виховання тощо). Від того, як люди відображають та інтерпретують зовнішність і поведінку, багато в чому залежить характер їх взаємодії і діяльності та результати, яких вони досягають.

Людина виступає щодо партнерів по спілкуванню не тільки як об'єкт і суб'єкт впливу, а й одночасно як суб'єкт пізнання. Основними процесами, завдяки яким вона сприймає та переробляє інформацію, що надходить від іншої людини, є сприймання, мислення та уявлення.

Цілісний образ людини виникає поступово і пов'язано це з просторово-часовими умовами, у яких відображається об'єкт. Наприклад, люди з нормальним зором в умовах доброї видимості виділяють людину з оточення на відстані двох кілометрів. На відстані одного кілометра видно загальний контур, 700 м – сприймаються рухи рук та ніг, 300 м – голова, овал обличчя, колір одягу, 60 м – очі, ніс, пальці. В умовах поганої видимості показники сприймання людини на відстані гірші.

Колір елементів верхньої половини фігури визначається раніше, ніж нижньої. Велике значення має ракурс (збоку, зверху), у якому сприймається людина. При сприйманні обличчя напрямок розглядання – зверху вниз, від волосся до губ, тобто верх голови з точкою початку сприймання обличчя.

При описанні зовнішності людини елементи її розподіляються нерівномірно. Так, якщо за 100 % прийняти загальну кількість елементів зовнішності, то відображення фізичних рис (зріст, статура, волосся тощо) становить 82 %, виразні рухи (міміка, жестикуляція) – 14, оформлення зовнішності – 4 %.

Окрім власне психофізіологічних чинників, на сприймання та розуміння людини людиною впливають вікові, статеві, професійні та інші ознаки. Так, з віком при словесному відтворенні зовнішності збільшується кількість елементів виразних рухів, проте зменшується кількість елементів оформлення зовнішності. Найбільш точно оцінюється вік однолітків, гірше – молодших, найгірше – старших за віком, педагоги насамперед описують одяг, потім мову, міміку, манеру поводитися, художники – відповідно обличчя, зріст, міміку. Чоловіки та жінки приблизно однаково ідентифікують очі людини, але жінки точніше визначають пропорції обличчя, рот, ніс чоловіки – брови, овал обличчя, вуха, підборіддя.

Певні закономірності виявляються при сприйманні та розумінні психічних станів, зокрема емоційних. Так найбільш точно ідентифікуються подив, відраза, гірше – горе, гнів, позитивні емоції.

Проте найбільшою мірою сприймання та розуміння іншої людини залежить від чинників, що мають соціально-психологічну природу. Виділяють такі механізми: фізіогномічна редукція – (судження про внутрішні, психологічні особливості на основі зовнішнього вигляду), соціальна категоризація та порівняння – (розділ людей за певними категоріями, тобто визначення їх соціального статусу та порівняння зі своїм статусом), стереотипізація – (розуміння іншої людини віднесенням її до певної соціальної групи та автоматичним перенесенням на неї типових для певної групи характеристик), атрибуція – (розуміння іншої людини приписуванням їй тих чи інших причин поведінки з позицій власного життєвого досвіду та здорового

глузду), децентрація – (це психічна здатність відкинути власний досвід, відійти від свого «Я» і наблизитись до «Я» іншої людини), емпатія –

(розуміння іншої людини без слів, на чуттєвому рівні, завдяки проникненню в її внутрішній світ), особистісна ідентифікація – (розуміння іншої людини ототожненням себе з нею).

Тому сприймання й розуміння іншої людини – дуже складний процес взаємодії як особистості людини, що сприймає, так і особистості людини об'єкта сприймання. При цьому потрібно пам'ятати, що, незважаючи на певні особливості, сприймання і розуміння фізичного вигляду, психічних станів, мімічних проявів, – це завжди цілісний, синтетичний акт, що залежить від життєвого досвіду, структури особистості і специфіки ситуації.

АНАТОМІЯ ДІАЛОГУ

Взаємодія між людьми відбувається ефективно тоді, коли їх поведінка відповідає прийнятним зразкам, тим ролям, які обрали співрозмовники.

Кожна людина в житті виконує кілька ролей: у сім'ї – мати, батько або сестра, брат, на роботі – керівник, у колі друзів – подруга, товариш тощо.

Поведінку людей із взаємним очікуванням кваліфікують як тактовну або нетактовну. Обмінюючись інформацією, люди безпосередньо сприймають одне одного і мають можливість пізнавати фізичні, психологічні та індивідуальні особливості, притаманні кожному із співрозмовників.

У процесі історичного розвитку виникли дві форми мовлення – зовнішня і внутрішня, причому перша включає в себе усну (діалог та монолог) та письмову.

Діалог – безпосереднє спілкування двох та більше суб'єктів. Для нього характерні: згорнутість мови, довільність, слабка організованість.

Монолог – говорить одна людина, інші слухають і сприймають. Така мова організована, структурована, розгорнута, окремі фрази завершені, мають пояснювальний характер.

Рівні спілкування. Розрізняють такі рівні спілкування:

- конвенційний рівень – потребує від партнерів високої культури спілкування, він вважається оптимальним для вирішення особистих і міжособистісних проблем у людських контактах;

- примітивний рівень – це коли співрозмовник не партнер, а предмет, який потрібний або заважає. Якщо потрібний, то ним слід оволодіти; якщо той, що заважає, то його треба відштовхнути;

- маніпулятивний рівень – цей рівень спілкування займає проміжне положення між примітивним і конвенційним. Для такої людини «маніпулятора»

стратегія така: для неї партнер – суперник у грі, яку неодмінно потрібно виграти;

- стандартизований рівень – як і маніпулятивний рівень займає проміжне положення між примітивним і конвенційним. Сама назва рівня свідчить, що спілкування в такому разі ґрунтується на деяких стандартах. Спілкування треба, але немає бажання, і людина надягає маску;

- ігровий рівень;

- діловий рівень;

- духовний рівень – вищий рівень людського спілкування. Духовність забезпечується не відбором тем, а глибиною «діалогічного взаємопроникнення» людей. Культура спілкування полягає не в тому, щоб вести діалог з постійною осторогою, а в тому, щоб на будь-якому рівні, який виникає в реальній розмові, в обох співрозмовників зберігалась можливість піднятися на конвенційний і вищі рівні – аж до духовного.

ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЧНОЇ КОРЕКЦІЇ СПІЛКУВАННЯ

Причини конфліктів. У суспільстві панує переконання, що конфлікти є чимось злим, небажаним, що їх належить уникати і що «справжні колеги, друзі та закохані не сваряться». Натомість у житті навіть найближчі люди не можуть уникнути непорозумінь, адже вони мають різні потреби, вподобання, погляди на життя. Питання в тому, як розпізнавати причини конфліктів та як вирішувати їх. Дії людей у конфліктній ситуації можуть спровокувати розрив добрих стосунків, але можуть і сприяти позитивним змінам, поліпшити взаєморозуміння. Часто конфлікт вважають причиною розлучень, психічних розладів, соціальної напруги і насильства. Проте до таких наслідків призводить не сам конфлікт, а невміння конструктивно його вирішувати. Навчившись вдало залагоджувати конфліктні ситуації, можна посилити віру в себе та виробити готовність ризикувати на поліпшення взаємин, а також уміння давати собі раду з труднощами і стресами. Такий досвід сприяє розвитку особистості.

Конфлікт – це психічний стан, зумовлений суперечностями вирішення проблем, що виникають між людьми з тих чи інших питань соціального чи особистого життя.

Типові види конфліктів і шляхи їх вирішення. Конфлікти між людьми виникають з різних причин: через недостатність інформації, невизначеність, малу комунікабельність, скутість страхом вибору та ін. Спершу треба виявити приховані причини та джерела конфлікту, а тоді відповідно відреагувати. Наприклад, якщо конфлікт став наслідком недостатнього спілкування чи повної його відсутності, дії мають бути спрямовані на те, щоб налагодити спілкування.

У випадку, коли в конфлікті беруть участь важкі (з точки зору спілкування) люди – грубіяни, скаржники, інтригани, які нанівець зводять усі намагання налагодити стосунки, – слід реагувати на їхні дії, обираючи відповідну оборонну стратегію. Якщо ж на заваді власні страхи і нерішучість, слід якомога швидше подолати ці перешкоди.

Часто джерелом конфлікту є роздратування і недовіра. Роздратування можуть виникати у взаєминах з будь-якою людиною. Найчастіше причиною невдоволення бувають образи – уявні образи чи нові образи як відгомін за давних. Відкрито демонструючи своє роздратування, можна спровокувати ще більші образи, які закінчаться скандалом і повним розривом стосунків.

Інколи непорозуміння починаються з розмов за спиною один в одного. Кожний учасник конфлікту вбачає в діях протилежної сторони підступні задуми і вважає кожну нову дію ворожою атакою. Щоб розв'язати таку конфліктну ситуацію, слід «трішки випустити пару»: нехай роздратування тільки частково вихлюпнеться назовні. Натомість, якщо дозволити вийти всьому накопиченому гніву, можна все зруйнувати. Якщо нема кому вказати на слушний момент, коли варто зупинитися у виявленні своїх емоцій, то слід зробити це самостійно. Людина наказує собі: «Тут треба зупинитися. Я маю загасити свій гнів. Зараз не потрібно згадувати минуле».

Рольові ігри в групі. Існує низка рольових ігор, мета яких полягає в тому, щоб розкрити та розпізнати можливості людини: темперамент, характер, знання психології інших людей. Наприклад, кілька людей беруться за руки і утворюють таким чином коло. Особа, яка залишалася поза колом, повинна проникнути в його середину. Те, яким способом вона досягає цього, дає можливість розпізнати її справжній характер, її якості. Одні пробиваються всередину силоміць, інші починають умовляти учасників гри пропустити їх або вдаються до різних хитрощів (наприклад, щоб розімкнути коло, лоскочуть одного з учасників гри тощо).

Інший спосіб полягає в тому, що члени групи спостерігають мову без слів одне одного, тобто сигнали, які подаються різними частинами тіла, і намагаються зрозуміти, що та чи інша особа хоче сказати своєю походою, позою, своїми жестами. Потім спостереження й висновки обговорюються, і в такий спосіб присутні збагачують свої знання про людську особистість.

Іншим разом один із членів групи відходить. Повернувшись, він повинен виразити мімікою, жестами певну думку або почуття, наприклад, щастя, смуток, екстаз тощо. Ця гра дає подвійну користь: людина, яка намагається виразити певні думки або почуття, краще пізнає себе, свої жести й міміку, а група теж учитесь читати їх, потім обговорює.

Іншим разом один із членів групи відходить. Повернувшись, він повинен виразити мімікою, жестами певну думку або почуття, наприклад, щастя, смуток, екстаз тощо. Ця гра дає подвійну користь: людина, яка намагається виразити певні думки або почуття, краще пізнає себе, свої жести й міміку, а група теж учитись читати їх, потім обговорює.

Психологи дослідили жестикуляцію людей під час звичайної розмови. Прокручуючи в уповільненому темпі кінострічку, вони встановили, що той, хто закінчив говорити і чекає відповіді, робить рух головою. Цей рух є ніби сигналом для іншого, щоб той відповідав. Те саме можна сказати х про підвищення голосу в запитанні. Рух голови наприкінці висловлювання супроводжується рухом руки і повік. Натомість, якщо промовець збирається говорити далі, його голос залишається на тій самій висоті, голова не рухається і очі не змінюють свого положення.

Жести і міміка виражають почуття. Через те, наприклад, жести й рухи кіноакторів, які грають шпигунів або жорстоких злочинців, дуже економні і скупі. М'язи на їхніх обличчях залишаються нерухомими навіть під час смертельної небезпеки, бо це свідчить про чоловіків із залізними нервами, що не знають ні співчуття, ні жалю. Натомість звичайні чоловіки й жінки поглядають то вгору, то вниз, то ліворуч, то праворуч, зводять брови, торкаються рукою обличчя, кусають губи тощо.

Людина, яка розуміє мову тіла свого партнера, стежить за його рухами й жестами. Вона має перевагу над іншими людьми, які нездатні сприймати ці деталі. Розуміння мови тіла допомагає у спілкуванні з людьми.

Практична порада. Слухаючи розмову двох осіб, намагайтеся протягом якогось часу більше стежити за мовою без слів, а не за самою розмовою.

Ви побачите, наприклад, що в більш широкому товаристві двоє людей посідали одне біля одного на дивані і своєю мовою без слів утворили замкнену групу. Погляди обох крайніх звернуті до середини, член групи з лівого боку закинув ліву ногу на праву, а член групи, що сидить на протилежному кінці, – праву на ліву, утворивши таким чином ніби бар'єр, щоб ніхто не міг проникнути до їхньої групи.

Психологи вважають, що дуже багато можна дізнатися, спостерігаючи, як один член групи наслідує жести й пози іншого з цієї ж таки групи. Якщо, наприклад, один з членів подружжя зазнає нападів у товаристві (захищаючи свою точку зору), то другий відразу ж займе таку саму позицію, виражаючи йому мовою без слів свою підтримку. Цікаво з цього погляду простежити поведінку дітей у сім'ї: хто з них першим робить рух, його наслідують інші. Наслідування свідчить про те, хто в сім'ї користується найбільшою повагою серед усіх її членів.

Під час розмови той, хто говорить, і той, хто слухає, обмінюються поглядами. Психологи називають це контактом за допомогою очей. Так, було встановлено, що, розмовляючи, люди дивляться одне на одного в середньому 35 – 50 % усього часу, протягом якого відбувається розмова. Погляд звичайно спрямовується на очі другого співрозмовника і затримується на них 1 – 7 с. Що ж до глухих, то вони дивляться на губи мовця. Протягом решти часу той, хто говорить, і той, хто слухає, дивляться куди-інде. На співрозмовника частіше дивляться тоді, коли слухають, а не тоді, коли говорять.

Люди дивляться одне на одного в основному для того, щоб визначити реакцію на свої слова. Чи правильно їх зрозуміли? Чи погоджуються з ними? Якщо хтось говорить уже більше часу, ніж треба, то в його власному погляді виражене запитання: чи говорити йому далі? Другий, киваючи головою, дозволяє йому це. Чим складнішою є проблема, про яку людина говорить, тим менше дивиться вона на слухача, щоб не розпорошити свою увагу.

Погляд – це часто сигнал, значення якого можна прочитати, беручи до уваги вираз обличчя або ситуацію. Так, скінчивши говорити, один із співрозмовників кидає погляд на другого і тим самим дає йому зрозуміти, що закінчив і тепер готовий його слухати. Якщо той, хто говорить, супроводжує свою мову тривалим поглядом, спрямованим на співрозмовника, то тим самим він хоче підтвердити, що каже правду. Адже людський досвід свідчить; коли хтось говорить правду, то відверто дивиться другому просто в очі. Це не стосується лицемірних, підступних людей маккіавелівського типу, які говорять неправду, дивлячись людині просто у вічі.

Якщо в більш широкому товаристві хтось комусь хоче що-небудь сказати, то передусім намагається перехопити його погляд. Якщо другий зустріне з його поглядом, то подають йому сигнал про те, чи приймає він звернення. Деякі люди вміють дивитися так, що перехопити їх погляд майже неможливо.

У стосунках між чоловіком і жінкою погляд пов'язується з їх взаємним потягом. Якщо чоловік дивиться на жінку довше, ніж зазвичай прийнято, — це є свідченням того, що жінка цікавить його більше, ніж те, про що він говорить, і навпаки.

У деяких випадках доцільно не дивитися на того, хто говорить. Це буває тоді, коли йдеться про надто особисті справи. Так роблять соціологи під час досліджень, коли виникає потреба ставити запитання особистого характеру. Відомо, що З. Фрейд, проводячи сеанси психоаналізу, сидів у головах пацієнта, який вільно лежав на канапі.

ПСИХОЛОГІЧНІ ВІДМІННОСТІ СТАТІ

Віками у людей створювалось стереотипне уявлення про гідність, образ жінки і чоловіка, які досі поширюються на всіх представників тієї чи іншої статі, незалежно від їх індивідуальних особливостей і віку.

Поняття «гідність особистості» має велике значення у регулюванні міжособистісного спілкування, сімейних відносин, відносин чоловіка і жінки.

Гідність – це ті моральні якості, які притаманні як окремим людям, так і певним соціальним інститутам, наприклад, сім'ї. Це характерні ціннісні уявлення, які присутні у моральній свідомості та поведінці людини: правила поштового тону і норми, принципи та ідеали, поняття про добро та зло, гідність, честь і безчесність тощо.

З поняттям гідності пов'язані слова «жіночність» та «мужність». **Жіночність** – це ніжність, чуйність, доброта, доброзичливість, привітність, ввічливість, коректність, делікатність, тактовність, стриманість, інтелігентність, вихованість...

Основні риси чоловічої гідності – мужність, духовна і фізична сила, схильність до раціональної оцінки як власних дій так і дій інших, відповідальність за сімейний добробут, за моральне виховання, дітей, доброта, уміння знаходити спільну мову, любов і повагу оточення, суворість та вимогливість до дітей тощо.

Жінка несе подвійне навантаження. Краса нашого світу ґрунтується на принципі гармонії двох основних начал: чоловічого і жіночого, їх рівноправного розвитку, злиття і творчої взаємодії. Ставлячи запитання: «Чи гармонійне життя сучасної жінки у її соціальних, фізіологічних, духовних аспектах?», можна почути відповідь: «Ні».

Існує серйозна проблема – пропаганда насилля і розпусти, реклама сексуальних послуг, яка несе «нове» бачення жіночих і чоловічих ролей у суспільстві. Проституція має багатоманітне обличчя, вона пов'язана з наркоманією та алкоголем тощо. Навколо жінок створюється безліч міфів.

Міф 1. Коли вже жінка береться за справи, і в неї ці справи виходять (політика, бізнес, наука), то вона втрачає свою жіночність, перетворюється на «залізну леді», чоловікам краще триматися від неї на відстані.

Проте це твердження можна спростувати, хоча б тому, що найзалізніша у політиці жінка прем'єр-міністр Великої Британії Маргарет Тетчер мала прекрасну родину та дітей і залишалася привабливою і діловою у своєму зрілому віці.

Міф 2. Чоловік має бути головою сім'ї і контролювати сімейне життя.

70 % хлопців вважають, що домашнє господарство є справою жінок, (21 % дівчат так думають); 57 % хлопців вважають, що кар'єра заважає жінці бути

хорошою дружиною та матір'ю (17 % дівчат); 76 % хлопців – чоловік має бути головою сім'ї та контролювати сімейне життя (32 % дівчат).

Жоден з опитуваних не пояснив запитання: «А чому саме в сім'ї обов'язково повинен(на) бути голова?»

Однак статеві ролі це не те саме, що й гендерні ролі. Гендер відповідає відмінності між чоловіками і жінками, яка ґрунтується на соціокультурних засадах і перебуває далеко за фізичними відмінностями.

Як ставитися до думки, що одна зі статей (а саме жіноча) менше схильна до насильства?

Світова статистика стверджує це, бо більше ніж 90 % насильників – чоловіки.

У «жіночій» освіті робиться акцент на набутті навичок спілкування. «Справжня» дівчина повинна вміти слухати, бути м'якою, лагідною. Від дівчат частіше очікують уваги, виконавчої дисципліни, підтримки, ніж розвитку своїх ідей, лідерства. Так вдарити, штовхнути – вважається не «дуже жіночим», а познущатися з колежанки у словесній формі, наприклад, плітками – для жінки характерніше.

Процес набуття нових соціальних ролей статями відбувається паралельно з їхнім особистісним зростанням, піднесенням свідомості, набуттям індивідом тих психологічних властивостей, які допомогли йому ставати самодостатньою людиною.

Початок такої нової моделі – андрогінної поведінки припадає на 70-ті роки ХХ ст. (андро – чоловік, гін – жінка). Тип особистості, за якого одночасно поєднуються типові жіночі та чоловічі якості характеру, називається андрогінним. Андрогінність – це не протиставлення жіночності та мужності, а їхня двоєдиність, інтеграція.

СТАТЕВА САМОСВІДОМІСТЬ І ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ. ГЕНДЕРНІ РОЛІ

Серед понять, що дають змогу описати індивідуальні відмінності однієї людини від іншої є два, на які звертається увага завжди, – це «стать» і «раса». Визначення понять «чоловік» і «жінка» суспільством у цілому надає можливість виокремити загальне й особливе в їхній психіці і поведінці. Поділ людей на чоловіків і жінок є глобальним.

«*Стать*» – це поняття соціально-психологічне, біологічне і змінне. Домінантність, агресивність, рішучість вважають чоловічими психологічними властивостями, тоді як ніжність, м'якість, сором'язливість – жіночими; однак ніхто не візьметься стверджувати, що не буває сором'язливих чоловіків і агресивних жінок.

Стать визначається:

- генетично;
- гормонально;
- анатомічно;
- соціально;
- психологічно;
- юридично.

Розглянемо ситуацію, у якій спостерігається єдність трьох установок:

1. «Я знаю, що я – жінка». 2. «Я почуваю себе жінкою». 3. «Я поведжуся, як жінка». Статева самосвідомість у цьому випадку містить у собі такі психологічні комплекси:

- усвідомлення свого тіла як тіла людини визначеної статі;
- психологічне усвідомлення себе з визначеною статтю;
- уявлення про сексуальні ролі;
- уявлення про чоловічі і жіночі ідеали.

Статева самосвідомість починається з усвідомлення свого тіла.

Обидві статі подібні за цілою низкою фізіологічних характеристик. Але відмінностей набагато більше, ніж подібностей. На світ народжується більше хлопчиків чим дівчаток, але вже до кінця першого року життя їхня кількість вирівнюється, а потім у всіх поколіннях кількість жінок перевищує кількість чоловіків. У чоловіків статева зрілість настає на два роки пізніше. Чоловіки раніше сивіють і лисіють, швидше втрачають слух і зір, у них раніше зникає чіткість координації рухів, погіршується пам'ять, виникають проблеми із сексом. Улюблений колір чоловіка – частіше червоний (колір перемоги), а у жінок – голубий (колір гармонії і надійності).

Психологічним результатом цього періоду є розуміння: «Мое тіло таке саме, як у тата / мами, отже, я...».

Ядром статевої самосвідомості є психологічна ідентичність, що виражається словами: «Я – жінка, він – чоловік».

У віці до п'яти років закладаються основи статевої самосвідомості, а саме ставлення: до чоловіка і до жінки; до батьків; до соціально заданих зразків психіки і поведження чоловіка і жінки.

Отже, стать – поняття не тільки біологічне, а й соціально-психологічне. Можна виховати чоловіка жінкою, а жінку чоловіком.

ГЕНДЕРНІ РОЛІ

Гендерна роль – набір очікуваних зразків поведінки для чоловіків і для жінок. Різні впливи, дитячий досвід, природні і соціально-економічні умови змушують чоловіків і жінок вибирати різні ролі. Ім'я, одяг, зачіска, іграшки

тощо підкреслюють цю специфіку. Батьки вважають, що хлопчик повинен бути сильним, активним, стриманим і успішним, а дівчинка – тендітною, ласкавою, домовитою.

У будь-якій віковій чи соціальній групі вважають, що за неохайний вигляд чоловіка відповідає його жінка, тоді як за неохайний вигляд жінки – тільки вона сама. В усіх країнах у разі розлучення діти частіше залишаються з матір'ю, отже, соціум доручає турботу про дітей жінці і відповідно вся відповідальність за виховання дітей покладається на неї.

Відповідно до класичного розподілу ролей між чоловіком і жінкою можна сказати, що чоловік спрямований на завоювання світу, а жінка – на завоювання чоловіка. Тобто чоловічого світу і чоловіка як такого.

Чоловіки змінюють світ, створюють нове й у такий спосіб самовиражаються як чоловіки. Жінки зберігають традиції, звичаї і ритуали, дотримуються правил, їхнє людське і статеве самоствердження розділені. Ми – різні, і немає рації штучно змінювати це становище чи долати відмінність, набагато ефективніше адаптуватися до Світу і жити в ньому.

ТЕМПЕРАМЕНТ І ЙОГО ЗОВНІШНІ ПРОЯВИ

Поведінку людини можна характеризувати за такими її рисами як:

- активність;
- темп дій (мова, ходіння, рухи);
- чутливість;
- домінантність (схильність підкорятися або підкоряти);
- нейротизм – неврівноваженість, нестабільність;
- емоційність;
- емоційна стабільність (врівноваженість);
- емоційна нестабільність.

Емоційна нестабільність – це постійне напруження, переживання, підвищена чутливість до невдач і помилок, самозвинувачення, прагнення до самовдосконалення тощо.

Індивідуальні особливості реагування на різноманітні обставини дали підстави поділити людей на кілька груп, вирізнити за типами темпераменту.

Темперамент – індивідуальна особливість людини, що виявляється в її збудливості, емоційній вразливості, урівноваженості та швидкості перебігу психічної діяльності. Вчення про темперамент започатковане давньогрецьким лікарем і філософом Гіпократом (460 – 377 до н.е.)

Виділяють чотири типи темпераменту: **сангвінічний** (перевага в організмі крові), **флегматичний** (перевага в організмі слизу), **холеричний** (перевага в організмі жовчі), **меланхолійний** (перевага в організмі чорної жовчі).

Темперамент характеризує динамічний бік психічних реакцій людини – їх темп, швидкість, ритм, інтенсивність, тобто інтенсивність перебігу психічних процесів, а не їх зміст.

Ось чому темперамент, на відміну від характеру людини, ніяк не можна визначити словом «гарний» чи «поганий».

У 20 – 30- х роках ХХ ст. І. П. Павловим було сформульовано положення про типи вищої нервової діяльності як основи темпераменту.

Залежно від поєднання сили, рухливості і врівноваженості процесів збудження і гальмування розрізняють чотири основні типи вищої нервової діяльності.

- Слабкий тип.
- Сильний неврівноважений тип.
- Сильний врівноважений рухливий тип.
- Сильний врівноважений інертний тип.

Особливості психічної діяльності людини, що визначають її вчинки, поведінку, звички, інтереси, знання формуються в процесі індивідуального життя людини, у процесі виховання.

Загальновідомо, що представники різних типів темпераменту неоднаково поведуть себе у тій самій ситуації. Досить наочною є ситуація, описана А.Н. Давидовою.

Четверо друзів(холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік) запізналися в театр. Як вони поведуться в такій ситуації?

Холерик почне сперечатися з білетером, прагнучи проникнути в партер на своє місце. Він стверджуватиме, що годинник у театрі поспішає, що він нікому не заважає і, можливо, спробує відтіснити білетера, щоб прорватися в глядацький зал.

Сангвінік відразу може оцінити ситуацію, зрозуміє, що в партер його не пустять і побіжить вгору по сходах до найближчого ярусу.

Флегматик розмірковуватиме, побачивши, що в зал не впускають: «Перша дія завжди не цікава, актори ще не ввійшли в роль. Піду краще в буфет, вип'ю кави, а потім спокійно додивлюсь спектакль. Не бігти ж мені, як на пожежу, за сангвініком? Це зовсім не для мене.»

Меланхолік може подумати про себе таке: «Мені як завжди не везе. Нарешті вибрався в театр – і яка прикрість!? Не знаю, коли я ще зважусь на такий крок», – і поїде додому.

Таким чином, залежно від темпераменту простежуються загальний характер поведінки і діяльності, рівень і спроби реалізації активності людини.

Основні властивості темпераменту

Темперамент як динамічна характеристика психічної діяльності особистості має свої властивості, які позитивно або негативно впливають на її поведінку. Розрізняють такі основні властивості темпераменту, як:

Активність – ступінь енергійності, напору, з яким людина прагне впливати на навколишній світ, підкоряти його своєму впливу, перетворювати, долати окремі перешкоди. Протилежний полюс цієї якості виявляється у швидкому відступі перед труднощами, прагненні уникати будь-якого роду зусиль, небажанні брати на себе відповідальність за те, що відбувається, підпорядковувати його своєму контролю.

Лабільність (лат. labilis – нестійкий) – швидкість виникнення і перебігу процесів збудження і гальмування.

Емоційність – чутливість до впливів зовнішнього середовища, емоційне реагування на події, що відбуваються, включення емоцій у контур саморегуляції, швидкість зміни одних емоцій і станів іншими. Емоційна збудливість відображує силу подразника, необхідного для виникнення емоційної реакції.

Динамізм рухів, моторики в цілому – швидкість, різкість, ритм, амплітуда м'язових рухів (включаючи мовлення).

Темп реакцій – швидкість перебігу і зміни психічних процесів і реакцій.

Сензитивність (лат. sensibilis – чутливий) – ступінь чутливості до явищ дійсності, що стосуються особистості. Незадоволення потреб, конфлікти, соціальні події в одних людей спричиняють яскраві реакції, страждання, а інші ставляться до них спокійно, а інколи й байдуже.

Пластичність – здатність швидко пристосовуватись до обставин, що постійно змінюються. Певні сторони психічної діяльності перебудовуються або компенсуються завдяки пластичності вищої нервової діяльності. Слабкість, невірноваженість або недостатня рухливість типу нервової системи за належних умов життя та виховання набувають позитивних якостей.

Ригідність (лат. rigidus – твердий, заціпенілий) – особливість, протилежна пластичності, це складність або нездатність перебудовуватися під час виконання завдань, якщо цього потребують обставини. У пізнавальній діяльності ригідність виявляється у повільному переінакшенні уявлень при зміні умов життя, діяльності: в емоційному житті – у загальмованості, млявості, нерухливості почуттів; у поведінці – у негнучкості, інертності мотивів поведінки та морально-етичних вчинків за всієї очевидності їх недоцільності.

Резистентність – міра здатності чинити опір негативним або несприятливим обставинам. Досить яскраво ця особливість виявляється в

умовах стресу, в разі значної напруженості в діяльності. Одні люди здатні чинити опір найскладнішим умовам діяльності або обставинам, що несподівано склалися (аварії, конфлікти, асоціальна бравада), а інші розгублюються, легко відступають, нездатні продовжувати роботу, хоча за звичайних умов з ними цього не трапляється, незважаючи на втому чи важкі умови праці.

Реактивність – показник, який відображує силу й енергію, з якою людина реагує на той чи інший вплив, виявляє емоційну вразливість, ставлення до навколишньої дійсності та самої себе.

Екстравертованість та інтровертованість. Спрямованість реакцій та діяльності особистості назовні, на інших – це екстравертованість, а на саму себе, на свої внутрішні стани, переживання, уявлення – інтровертованість. Екстравертованим типам властиві сила і рухливість нервових процесів і у зв'язку з цим імпульсивність, гнучкість поведінки, ініціативність. Екстраверти не люблять самотності, завжди прагнуть спілкування. Ці люди легко знайомляться, мають широкі зв'язки, проте характер їхнього спілкування не відзначається глибиною. Для них важливу роль відіграє сам контакт із людьми. У інтровертованого типу переважають слабкість та інертність нервових процесів, замкненість, схильність до самоаналізу, тому вони мають проблеми щодо соціальної адаптації. Інтроверти заглиблені в себе, свої думки, переживання. їх духовне життя може бути емоційним та багатим, але зовні це не виявляється. Інтроверти не люблять допускати сторонніх у свій внутрішній світ. Вони відчувають більший спокій та впевненість наодинці, не шукають широкого кола спілкування, обирають собі одного товариша і дуже прив'язуються до нього. Комунікативні здібності в інтровертів розвинені слабо, а тому в компаніях та на публічних виступах вони почуваються невпевнено.

Однак у чистому вигляді інтроверти й екстраверти у житті рідко трапляються. Частіше – нормоверти, які під впливом обставин чи життєвого досвіду набувають характерних ознак інтровертів чи екстравертів.

Навчання і виховання можуть долати недоліки вищої нервової системи, створювати сприятливі умови для життєдіяльності людини, виробляючи звичні форми поведінки.

Це саме стосується і темпераменту людини. Велика роль у формуванні підростаючої особистості належить батькам і педагогам. Потрібно не боротися з темпераментом, а знайти способи і методи, які забезпечують можливість реалізації переваг кожного темпераменту у справі.

НАСИЛЬСТВО: ЯК ЙОГО УНИКАТИ

Прояви насильства супроводжують людство з давніх давен. Упродовж тисячоліть одна людина кривдить іншу, чинить насильство щодо неї. У світі

постійно відбуваються війни, напади на людей, дискримінація, приниження. Ми вже звикли сприймати насильство як щось неминуче. Але ті чи інші прояви насильства порушують права людини, принципи вільного та справедливого існування.

Часто насильство чиниться поруч з нами: у нашому домі, на роботі, у транспорті, у будь-якому іншому місці. Інколи люди не усвідомлюють, що втягнуті в коло насильства, бо можуть не знати, що певні насильницькі акти щодо них порушують їх права, честь та гідність.

Насильство – це дії однієї або кількох осіб, які:

- чиняться зумисно і спрямовані на досягнення певної мети;
- спричинюють шкоду (фізичну, моральну, матеріальну) іншій особі;
- порушують права і свободи цієї особи;
- унеможливають ефективний самозахист потерпаючих від насильства (той, хто чинить насильство має значні переваги – фізичні, психологічні, адміністративні, матеріальні тощо).

До насильницьких дій відносять такі: побиття, знущання, присилування, приниження, примус, сексуальні домагання, лайки, образи, зґвалтування, ізоляція, у тому числі заборона працювати; фемінізація бідності, маніпулювання, звинувачення, формування почуття провини: моральний, психологічний та економічний тиск; торгівля людьми, примус до шлюбу, примус до проституції, насильницьке обмеження, у тому числі – інформаційне.

Відповідальність кривдника за насильство завжди лежить на кривднику, і не може бути знята посиланнями на так звану «провокаційну» поведінку того, хто потерпає. Але, усвідомлюючи ситуацію насильства, той, хто потерпає, може впливати на неї, особливо, коли йдеться про насильство в сім'ї.

Види насильств

Фізичне насильство – це:

- загроза зброєю;
- побиття;
- фізична ізоляція;
- коли людину кидають у небезпечному місці;
- коли відмовляються надати допомогу.

Сексуальне насильство – це:

- примус до сексуальних відносин із чоловіком та іншими людьми проти волі жінки;
- статевий примус дівчаток та малолітніх дітей;
- гвалтування дружини чоловіком;
- позашлюбне насильство;
- примус до хворобливих або садистських статевих стосунків;

- примус жінки одягатися більш сексуально всупереч її бажанню;
- статево домагання її залякування на роботі та закладах освіти;
- образа жінки словами «повія», «шльондра», «нечепура» тощо.

Психологічне насильство – це коли:

- твої почуття ігноруються;
- не зважають на твої переконання і вірування;
- не зважають на твоє віросповідання, національну та расову приналежність;
- тебе привселюдно ображають;
- тебе принижують, залякують, постійно підкреслюють, що ти ні на що не здатний;
- забороняють працювати або здійснювати грошовий внесок;
- твої гроші привласнюють і не дозволяють розпоряджатися ними тощо.

Існує дві точки зору щодо жертви насильства.

1. Жертвою насильства може стати кожна молода чи літня, одружена чи самотня, багата чи бідна жінка. Будь-яка особа, повертаючись пізно ввечері додому безлюдною вулицею або через насадження – парки, сквери, може стати жертвою насильства.

2. Деякі люди є потенційними жертвами через притягнення злочинців до себе своїм зовнішнім виглядом. Саме їх внутрішній стан, одяг, почуття, поведінка, манери тощо притягують до них людей, схильних до насильства.

Часто люди потрапляють у такі ситуації, коли їх:

- принижують у сім'ї, закладі освіти чи на роботі, у колі знайомих;
- лають;
- залякують;
- б'ють;
- коли незнайомі вам люди спрямовують свою агресію на вас у громадському транспорті або на вулиці.

Чи помічаєте ви навколо себе людей, які прагнуть контролювати ваше життя чи життя інших, натякаючи на те, що ви чи інші не в змозі вирішити ту чи іншу життєву або виробничу проблему?

Чи замислюємося ми над тим, як ми про себе думаємо, говоримо і якими епітетами ми себе нагороджуємо, коли ми з чимось не справляємося або собою не задоволені?

Простежте, як часто ви думаєте і говорите про себе:

- у мене нічого не вийде;
- я виглядатиму безглуздо;
- я така неприваблива;
- я не справлюсь;

- я можу їм не сподобатись;
- інші можуть, а я не можу;
- це буде катастрофічно, якщо я їм не сподобаюсь;
- я не можу жити так, як живуть заможні;
- я боюсь;
- я не впораюсь із цим тощо.

Такі життєві установки, яких людина дотримується протягом тривалого періоду життя, сприяють формуванню в неї відчуття жертви. Якщо вчасно не замислитись над змістом своїх думок і установок, то така поведінка людини притягатиме до себе іншу – з асоціальною поведінкою. У випадку, коли в людини занижена самооцінка і вона не в змозі подолати свій страх, нав'язливі ідеї тощо – варто звернутися до психологічної допомоги.

Що може зробити людина, щоб знизити ризик стати жертвою насильства? Психологи стверджують, що багато людей дотримуються думки, що щось погане може трапитись тільки з іншими людьми, а не з ними. А коли так, то навіть «забивати» собі голову різними банальними застереженнями чи порадами. У разі, коли якісь неприємності знайшли місце у вашому житті, ваших рідних чи близьких, ви шкодуєте лише, що не вжили елементарних заходів обережності або не порадили вжити їх комусь.

Жертвою насилля можна стати як на вулиці, так і вдома.

Будьте уважні до ситуації та до людей навколо вас. Часто жертвами насильства стають люди, які виглядають переляканими, невпевненими, сполоханими або, навіть, «замріяними», замисленими у щось своє. У нападника в такому разі спрацьовує ефект «несподіванки», «раптовості», а у жертви – ефект розгубленості.

Довіряйте своїй інтуїції. Якщо з'явилося відчуття неспокою, тривоги, думок, що сьогодні щось може статися у вас чи у вашому житті, не відкидайте його, заспокоюючи себе різними переконаннями на кшталт, що це дурниці чи просто ви перевтомилися. Намагайтеся подумати про елементарну безпеку – попередьте когось з рідних чи друзів, щоб вас зустріли, краще не затримуватися допізна.

Не заходьте до під'їзду або ліфту з незнайомими або підозрілими людьми.

Обирайте добре освітлені місця. Уникайте пустирів, провулків. Якщо йдете уздовж дороги, намагайтеся йти назустріч машинам, що рухаються.

Будьте уважними, коли хтось зупиняє вас. Завжди зберігайте відстань, намагайтеся не підходити занадто близько до машини.

Якщо у вас виникає тривога чи страх, уникайте зупиняти машину, не сідайте в машину, якщо там є ще одна людина, крім водія.

Намагайтеся не скорочувати шлях, якщо коротка стежка веде через парк або безлюдні провулки, сквери.

Коли жінка йде на вечірку одна або передбачає самотнє повернення, їй слід подумати про свій одяг, який не повинен бути сексуально провокуючим.

Якщо відчуваєте, що хтось вас переслідує, зайдіть у людне місце – крамницю, кафе тощо, не йдіть у місця, де немає людей, особливо не заходьте у під'їзд.

Якщо вам дозволяють кошти і час, запишіться на курси самозахисту.

Засоби захисту (газовий балон тощо) можуть додати впевненості і допоможуть за умови вміння користуватися ними.

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ

Культура – це прояв світогляду народу, його національна самосвідомість і вдача; вона упорядковує міжлюдські стосунки, визначає особливості менталітету.

Якщо оцінювати культуру як цілісну сукупність предметних та духовних умов реалізації соціальної суті людини, як універсальний світ людського буття, в якому розкриваються багатогранні людські якості, а людину – як суб'єкт культуротворчого процесу, то генезу культури слід розглядати як одну з особливих сторін становлення суспільного способу життя. Саме в процесі становлення людини визріли ті численні феномени, які у своїй цілісності становлять культурний світ людини. Культура є інтегративним результатом антропогенезу, тією специфічною сферою, яка створена людиною у ході свого становлення. У ній знаходить свій вияв універсальна позиція людини у світі, її ставлення до природного довкілля, до свого власного історичного минулого та майбутнього.

Культура виявляється у будь-якій діяльності людей, ми керуємося її нормами повсякчас: на роботі, під час відпочинку, у транспорті, театрах, музеях, виставках, дома, у процесі виховання своїх дітей тощо. Кожен народ керується своїми правилами та традиціями, які пройшли перевірку часом і є своєрідним синтезом національної історії, психології, фольклору. Зауважимо, що цих правил дуже багато (китайська молодь намагається вивчити 30 тис. правил етикету). Усі ці правила і норми коригують манеру поведінки людини і спираються на національні традиції.

Однак важко не погодитися з англійцями, які стверджують, що існують правила ввічливості і культурного поведіння, що є універсальними для всіх народів, оскільки гарні манери породжуються добросердністю, внутрішньою культурою, порядністю людини. Додержання норм етикету пов'язане із загальною культурою людини, її самоусвідомленням, самоповагою та мірою

гречного ставлення до інших. Тому люди завжди намагалися пізнати навколишній світ і себе в ньому. Адже не кожний з нас здатний поглянути на себе збоку, об'єктивно оцінити свої здібності й можливості, бажання й наміри, вчинки й ставлення до навколишніх та до свого «Я».

Справедливим, на наш погляд, є твердження Андре Моруа про те, що, розкриваючи людині душу, ми часто раптом виявляємо, що зовсім нічого про себе не знаємо. Ми настільки буваємо заклопотані своїми буденними справами, що не замислюємося над своїми уподобаннями, не аналізуємо свої звички, не контролюємо свої смаки, не диференціюємо свої потреби. Іноді ми навіть не думаємо про свої почуття до тих, хто нам дорогий, хто нас підтримує і завжди поруч. І ніколи нас не турбує думка про те, чи комфортно почувають себе інші люди в нашому товаристві, чи вміємо ми слухати, чи правильно себе поводимо і чи виникне у них бажання надалі спілкуватися з нами.

Варто завжди пам'ятати, що людина – продукт соціалізації і насамперед людина стає людиною завдяки спілкуванню. Людство знає чимало прикладів, коли дитина, потрапляючи в ранньому віці у середовище тварин, виживала, але не ставала людиною у повному розумінні цього слова. Причина – відсутність можливості наслідувати і спілкуватися з людьми. Отже, спілкування має величезне значення як для становлення людини, так і для її подальшого життя в суспільстві.

Головна особливість спілкування – взаємодія. Процес спілкування охоплює соціальну взаємодію членів суспільства – їхню спільну діяльність, інтеракцію і власне комунікацію. Упорядкованість досягається за допомогою правил і норм, які регулюють характер спілкування залежно від його мети і засобів. Спілкуючись, люди повинні зважати на соціальні норми, звичаї, традиції, що існують у певному суспільстві, колективі.

Від того, як члени родини розмовляють між собою, залежать настрої, стан нервової системи, благополуччя і спокій у сім'ях, здоров'я. Нарешті, від манери спілкування багато в чому залежить успіх у роботі.

Володіючи нормами культури спілкування, людина зможе уникнути багатьох проблем, конфліктів, швидше досягне життєвих цілей.

Культура людського спілкування – це частка загальної моральної культури особистості. Відсутність культури спілкування — свідчення бездуховності людини. Ще мудрий Езоп довів, що наше слово — це найкраще, що є в розпорядженні людини, і найгірше, чим вона володіє.

Сьогодні проблема культури спілкування набуває великого значення. Відбувається становлення України як самостійної держави, інтенсивно розвиваються міжнародні та міжособистісні зв'язки з різними країнами світу. З

огляду на це визначальною стає для нашого суспільства проблема вміння спішуватися як на офіційному, діловому, так і на побутовому рівнях.

На наш погляд, цій проблемі приділяється невиправдано мало уваги як в освітньо-виховних закладах, так і в державі в цілому. Засоби масової інформації, маючи величезні можливості формувати смак до справжньої високої культури взаєностосунків між людьми, нехтують цією можливістю.

Кіно- і телеекрани заповнили третьосортні бойовики і на глядача ллються брутальні слова, огидні вирази. Це не може не турбувати суспільство. Адже якщо людина — продукт соціалізації, то величезний сенс для становлення особистості у тому, який саме досвід (традиції, звичаї, норми) передає суспільство своїм поколінням.

Традиції, звичаї українського народу високі і духовно багаті. Однак якщо не давати належної оцінки розгулу антикультури, то вона починає сприйматись як норма. Саме так сприймається сьогодні низька культура спілкування між людьми у громадських місцях, у сім'ях. Грубість, відсутність поваги і уваги до людини порушують принцип людяності як найбільш бажаної норми взаєностосунків між людьми, спричинює загальний негативізм і руйнує духовну сферу людських взаємовідносин.

Якщо ми хочемо збудувати цивілізовану державу, то повинні прагнути до цивілізації, а першим виявом цього є культура спілкування.

Сім'я, навчально-виховні і культурно-освітні заклади повинні, формуючи особистість, розвивати в ній такі морально-психологічні якості, як:

- людяність;
- уважність;
- чуйність;
- вміння бачити моральну сторону своїх та чужих дій і вчинків;
- витримка;
- вміння володіти собою;
- здатність стримувати негативні емоції;
- вміння слухати іншу людину;
- вміння передбачити можливі наслідки своїх слів, дій, вчинків.

Уся система ставлення людини до інших людей реалізується у спілкуванні. Поняття «спілкування» є одним із центральних у системі психологічного знання. Соціальна функція спілкування полягає в тому, що воно виступає засобом передавання суспільного досвіду. Спілкуючись, люди можуть обмінюватися думками, інтересами, почуттями та ін. У спілкуванні людина формується і самовизначається, виявляє свої індивідуальні особливості. Результат спілкування налагодження певних стосунків з іншими людьми.

Завдяки спілкуванню здійснюється інтеграція людей, виробляються норми поведінки, взаємодії.

Зв'язок людей у процесі спілкування є умовою існування групи як цілісної системи. Спілкування координує спільні дії людей і задовольняє потребу в психологічному контакті. Потреба у спілкуванні є однією з первинних у дитини. Вона розвивається від простих форм (потреба в емоційному контакті) до більш складних (співробітництво, інтимно-особисте спілкування).

У процесі індивідуального розвитку змінюються мотиви спілкування.

М.І. Лісіна окреслила такі стадії розвитку потреби дитини в спілкуванні:

- потреба в увазі та доброзичливості дорослого (перше півріччя життя);
- у співробітництві (ранній дошкільний вік);
 - у зацікавленості дорослого запитами дитини (молодший та середній дошкільний вік);
 - у взаєморозумінні та співпереживанні (старший дошкільний вік).

Основні мотиви у спілкуванні дітей дошкільного віку – пізнавальні, ділові та особистісні.

Спілкування тісно пов'язано з діяльністю. Будь-яка форма спілкування виступає як форма спільної діяльності. Люди завжди спілкуються в процесі певної діяльності. Сутність спілкування полягає у взаємодії суб'єктів діяльності.

Спілкування може розглядатися як умова діяльності або як окремий вид діяльності. Але зв'язок спілкування й діяльності полягає саме в тому, що завдяки спілкуванню організовується діяльність. Розбудова плану спільної діяльності потребує від кожної людини розуміння мети діяльності, засобів реалізації, розподілу функцій для її досягнення.

Специфіка спілкування в процесі діяльності полягає у створенні можливості організації та координації діяльності її окремих учасників. У спілкуванні відбувається збагачення діяльності, розвиваються й формуються нові зв'язки та стосунки між людьми.

У характеристиці спілкування важливими є його функції. Б. Ломов виділяє три функції:

- інформаційно-комунікативну;
- регуляційно-комунікативну;
- афективно-комунікативну.

Інформаційно-комунікативна функція охоплює процеси формування, передавання та приймання інформації. Реалізація цієї функції має кілька рівнів. На першому здійснюється вирівнювання розбіжностей у вихідній інформованій людей, що вступають у психологічний контакт. Другий рівень – передавання інформації та прийняття рішень. На цьому рівні спілкування реалізує мету

інформування, навчання та ін. Третій рівень пов'язаний із прагненням людини зрозуміти інших. Спілкування тут спрямоване на формування оцінок досягнутих результатів (узгодження – неузгодження, порівняння поглядів тощо).

Регуляційно-комунікативна функція полягає в коригуванні поведінки. Завдяки спілкуванню людина здійснює регуляцію не тільки власної поведінки, а й поведінки інших людей, реагує на їхні дії. Відбувається процес взаємного налагодження дій. Тут виявляються феномени, властиві спільній діяльності, зокрема сумісність людей, їх спрацьованість, здійснюються взаємна стимуляція і корекція поведінки. Регуляційно-комунікативну функцію виконують імітація, навіювання та ін.

Афективно-комунікативна функція характеризує емоційну сферу людини. Спілкування впливає на емоційні стани людини. В емоційній сфері виявляється ставлення людини до навколишнього середовища, у тому числі й соціального.

Однією з особливостей спілкування є формування міжособистісних стосунків.

Виходячи з названих вище функцій, Г. Андрєєва виділяє три сторони спілкування:

- комунікативну (обмін інформацією);
- інтерактивну (взаємодія);
- перцептивну (розуміння людини людиною).

Комунікативна сторона спілкування тісно пов'язана з обміном інформацією, проте не може бути вичерпно розкрита під кутом зору інформаційної теорії. Спілкування – це не лише приймання та передання інформації, а й стосунки принаймні двох осіб, де кожна є активним суб'єктом взаємодії. Крім обміну інформацією, відбувається орієнтація на іншого, тобто аналізуються мотиви, цілі, установки об'єкта інформації (іншого суб'єкта). В акті міжособистісної комунікації важливу роль відіграють: значущість інформації, прагнення сприйняти її загальний зміст.

Ще одна особливість комунікативного процесу полягає в тому, що завдяки знаковій системі партнери по спілкуванню впливають одне на одного. При цьому ефективність комунікації залежить від ступеня цього впливу, тобто йдеться про зміну типу відносин, що склалися між комунікаторами.

Такий вплив випускається з уваги при інформаційному підході.

Комунікативний вплив відбувається за умови прийняття єдиної системи значень усіма учасниками акту комунікації. Лише за цієї умови можливе досягнення партнерами взаєморозуміння. Якщо немає такого загального розуміння, можуть виникати перепони в процесі спілкування, так звані,

комунікативні бар'єри. Останні постають унаслідок дії психологічних чинників – різних диспозицій, установок, ціннісних орієнтації людей, їхніх індивідуально-психологічних особливостей тощо.

Спілкування є однією з центральних проблем, через призму якої визначають питання сприймання й розуміння людьми одне одного, лідерство і керівництво, згуртованість і конфліктність, міжособистісні взаємини та ін. Із розуміння ролі й знання механізмів спілкування виник менеджмент як функція керівництва людьми і галузь людського знання, що допомагає здійснити цю функцію. Менеджер, керівник витрачає на спілкування 50 - 90 % робочого часу, щоб реалізувати свою роль у міжособистісних взаєминах, інформаційному обміні та процесі прийняття рішень і виконання управлінських функцій планування, організації та контролю. Більшість керівників (75 % американських, 63 % англійських, 85 % японських) вважають, що неефективне спілкування є основною перешкодою на шляху досягнення позитивного результату в їхній діяльності.

Спілкуючись, люди обмінюються інформацією, узагальненнями, думками, почуттями. Тому *спілкування* – це:

- комунікація, приймання і передавання інформації;
- взаємодія, взаємовплив, обмін думками, цінностями, діями;
- сприймання та розуміння одне одного, тобто пізнання себе та іншого.

Отже, спілкування – це міжособистісна та міжгрупова взаємодія, в основі якої – пізнання одне одного і обмін певними результатами психічної діяльності (інформацією, думками, почуттями, оцінками тощо), взаємодія двох або більше людей, яка спрямована на узгодження та об'єднання зусиль з метою налагодження взаємин і досягнення загального результату.

Культура спілкування є складовою культури загалом. Вона містить певну суму знань. Для культури спілкування характерною є також нормативність. Вона визначає, як мають спілкуватися люди в певному суспільстві, у конкретній ситуації. Норми визначаються станом суспільства, його історією, традиціями, національною своєрідністю, загальнолюдськими цінностями. Для кожної епохи розвитку людства характерна певна своєрідна культура спілкування, що відповідає загальноприйнятим цінностям.

Безумовно, лише знання не забезпечать культури спілкування, якщо ними не скористатися. Для того щоб спілкування було успішним, потрібні вміння, а їх набувають з досвідом, психологічними засобами, за допомогою певних вправ. Отже, культура спілкування у вузькому розумінні слова – це сума набутих людиною знань, вмінь та навичок спілкування, які створені й прийняті в конкретному суспільстві на певному етапі його розвитку.

Серед компонентів, що створюють високий рівень спілкування, слід виокремити:

- комунікативні установки, які включають механізми спілкування;
- знання етичних норм спілкування, прийнятих у конкретному суспільстві, психології спілкування;
- уміння застосовувати ці знання з урахуванням ситуації, відповідно до норм моралі конкретного суспільства та загальнолюдських цінностей.

Спілкування, або ж комунікативна взаємодія людей, відбувається переважно у вербальній (словесній) формі – у процесі мовного обміну інформацією. Його особливість полягає в тому, що воно за формою і за змістом спрямоване на іншу людину, включене в комунікативний процес, є фактом комунікації. Вербальна комунікація може бути спрямована на окрему людину, певну групу (чи навіть не мати конкретного адресата), але в будь-якому разі вона має діалогічний характер і є постійним комунікативним актом.

У процесі спілкування мовлення виконує також інформативну функцію. Виділяють інформацію інструментальну, що стосується безпосередньо засобів вирішення певного завдання, та експресивну, що стосується оцінок, самооцінок, емоційних зв'язків між членами групи (тобто цей вид інформації має соціально-емоційний характер).

Інструментальна інформація більше пов'язана з регуляцією власне діяльності.

З допомогою експресивної інформації активно регулюється взаємодія між членами групи. Зауважимо, що між цими двома видами інформації важко провести чітке розмежування.

Мовлення є засобом емоційного впливу, який стимулює або гальмує дію людини. Емоційно-позитивний (заохочення) та емоційно-негативний (покарання) вплив регулюють спільні дії партнерів. Це сприяє кращому розумінню ситуативних цілей, поліпшує ефективність групової діяльності. Без застосування комунікативних категорій схвалення та несхвалення неможлива ніяка координація спільної діяльності.

Акт вербальної комунікації – це діалог, що складається з промовляння та слухання. Уміння промовляти досліджує спеціальна наука – риторика. Викладається спеціальна дисципліна – ораторське мистецтво.

У сучасній літературі з питань спілкування велика увага приділяється вмінню слухати.

КУЛЬТУРНІСТЬ ТА КУЛЬТУРА ПОВЕДІНКИ В ПРОЦЕСІ КОМУНІКАЦІЇ (ЕТИКЕТ СПІЛКУВАННЯ)

Під час комунікації кожна людина повинна доречно виражати свої емоції, давати їм можливість виявляти себе. Життя людини відбувається у постійній взаємодії, спілкуванні з іншими людьми. Для того, щоб контакти не призвели до конфліктів, щоб спілкування було гармонійним, приємним та корисним, з давніх часів люди плекали правила етикету.

Етикет – це встановлений порядок, сукупність правил, що регламентують зовнішні прояви людських відносин.

Етикет функціонує у суспільстві як сукупність двох форм поведінки: мовленнєвої і немовленнєвої.

Мовлення людини – це своєрідна візитна картка, свідчення рівня освіченості людини, її культури, а водночас – через сукупну мовленнєву практику мовців – це і показник культури суспільства.

Культура мовлення – це система вимог, регламентацій щодо вживання мови в мовленнєвій діяльності (усній чи письмовій).

Культурою мови називають дотримання ustalених норм усної і писемної літературної мови, а також свідоме, цілеспрямоване, майстерне використання мовно-виражальних засобів від мети й обставин спілкування.

Головними завданнями культури мови є:

- виховання навичок літературного спілкування;
- пропаганда й засвоєння літературних норм у слововживанні, граматичному оформленні мови, у вимові та наголошуванні;
- неприйняття спотвореної мови або суржику.

Людина з низькою культурою мовлення порушує правила слововживання, граматики, вимови та наголошення, написання.

Якщо ж людина володіє культурою мовлення, то про неї кажуть, що це людина розвиненого інтелекту і високої загальної культури.

Основні ознаки культури мови:

- 1) змістовність;
- 2) правильність і чистота;
- 3) точність;
- 4) логічність і послідовність;
- 5) багатство;
- 6) доречність;
- 7) виразність і образність.

Звичайно, основною якістю мовлення є правильність. Щоб говорити правильно, потрібно досконало володіти нормами літературної мови. Тому кожен фахівець має дбати про дотримання правил етикету.

Мовний етикет відображає правила мовної поведінки. Мовний етикет – це своєрідний синтез загальнолюдських правил і норм поведінки та індивідуальних особливостей, це сукупність мовних засобів, які регулюють нашу поведінку в процесі мовлення. Він висуває перед людьми певні вимоги. Їх розмова має бути ввічливою, статечною, пристойною.

Мовленнєвий етикет студентів, дітей і батьків у родині як етикет взагалі не існує поза часом і простором, це етикет конкретного суспільства (чи його прошарку) на певному історичному етапі розвитку цього суспільства.

Невід’ємною частиною етикету є порядність.

Важливим елементом заохочення співрозмовника до бесіди є його вміння слухати. Слухаючи, людина показує, що відкрита у діях і почуттях.

ОФІЦІЙНЕ І НЕОФІЦІЙНЕ У СПІЛКУВАННІ

Сучасне бурхливе життя наповнене зустрічами та контактами з іншими людьми, які не можливі без спілкування. Успіх цих контактів багато в чому залежить від культури спілкування, володіння навичками ділового етикету, від загальної культури людини. Психологи дослідили, що успіх бізнесу на 85 % залежить від уміння спілкуватися.

З того, як людина поводить себе у повсякденному житті, легко визначити ступінь її вихованості. Приємне враження справляє людина своїм зовнішнім виглядом, манерою спілкування, умінням підтримувати розмову, поводити себе за столом, коректною поведінкою щодо старших, до колег по роботі, до людей, які оточують її у повсякденному житті.

На сучасному етапі кожній людині дуже важливо знати правила спілкування, оскільки вони допоможуть досягти мети спілкування.

Це правила трьох типів:

- правила комунікативного етикету (порядок звертання і представлення);
- правила узгодження комунікативної взаємодії;
- самопредставлення.

Моральні принципи у процесі спілкування (Щирість, правдивість, чесність, свобода вибору, терпимість, тактовність, делікатність)

Спілкування – складний процес обміну інформацією між людьми. Розрізняють формальне і неформальне спілкування, офіційне і неофіційне.

Офіційне спілкування зумовлене соціальними функціями людини, регламентоване за формою та змістом.

Неофіційне спілкування визначається суб’єктивними чинниками, воно не регламентоване, спирається на рівень знайомства комунікаторів та їхні стосунки і ступінь приязні один до одного.

Звичайна розмова, як правило, спонтанна, її не можна спрогнозувати, запланувати, передбачити; вона не передбачає попереднього прийняття обов'язкових рішень.

Ділова розмова планується заздалегідь, має конструктивний характер, конкретну тему, від якої не можна відхилитися, спрямована на вирішення конкретних завдань, досягнення певної заздалегідь запланованої мети.

Такт у спілкуванні – це:

- розуміння відповідності цілей і норм поведінки;
- уміння застосовувати ці норми до конкретної людини.

Тактовність припускає орієнтацію на гуманність і шляхетність, уважність і люб'язність. Бути тактовним – це означає в будь-якій ситуації визнавати свого партнера, клієнта або підлеглого як самооцінну людську особистість з урахуванням її біосоціальних характеристик: стать, вік, національність, звички тощо. Під делікатністю розуміють увічливість та увагу в спілкуванні.

До загальних моральних якостей, що характеризують ділову людину, можна віднести її професійну чесність, самовідданість в роботі, а також принциповість та повагу до думки інших.

Формула успіху зарубіжних підприємців проста:

«Успіх = професіоналізм + порядність».

У всьому світі дуже цінують перевірених роками партнерів.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ТА ПРАВИЛА ВЕДЕННЯ ДІЛОВИХ ЗУСТРІЧЕЙ, НАРАД ПЕРЕГОВОРІВ

Переговори – це формалізований процес, що становить конкретну мету, визначає коло питань і завжди реалізується в конкретних умовах, за конкретних обставин.

Учені виділяють три основні стратегії переговорів:

- перша – зводиться до протистояння крайніх позицій партнерів;
- друга – це золота середина між м'якістю та жорстокістю (досягається поставлена мета і водночас не псується стосунки з людьми);
- третя — передбачає вирішення проблем, виходячи із їхнього змісту, не допускаються дебати з приводу позицій, яких кожна зі сторін жорстко дотримується (ці переговори називаються принциповими, оскільки враховуються інтереси обох сторін і досягається такий результат, який ґрунтується на справедливих нормах незалежно від волі жодної зі сторін).

Комерційні переговори мають велике значення у розвитку ділових стосунків. Від того, як будуть організовані і проведені ці переговори, залежить результат – поступ чи занепад проекту і відповідно – фінансовий злет чи крах.

За змістом комерційні переговори – це процес поетапного досягнення згоди між партнерами за наявності суперечливих інтересів. У менеджменті комерційні переговори розглядають як окремих вид ділового спілкування за формою і змістом.

За формою вони подібні до індивідуальної бесіди, водночас проводяться між делегаціями партнерів, яким необхідно володіти навичками впливу на групу людей, що мають свою чітку мету. Отже, комерційні переговори є складовою управлінської діяльності і слугують налагодженню корпоративних зв'язків. Переговори – це не просто вирішення проблеми або прийняття рішень, а й знаходження різних умов, які сприяють досягненню мети кожного. Процес планування переговорів поділяють на три етапи, які розглядаються впродовж півроку:

- підготовка до переговорів;
- безпосереднє ведення переговорів;
- аналіз результатів і підсумків переговорів.

Підготовка до переговорів охоплює три аспекти, які мають бути враховані менеджером:

- змістовний;
- організаційний;
- тактичний.

Розглянемо їх докладніше.

Змістовний аспект включає:

- ієрархію завдань переговорів;
- опис пропозицій і проблем, що виносяться на переговори;
- можливі варіанти та способи їх досягнення.

Менеджер повинен усвідомити, що певний аспект – не тільки предмет майбутніх переговорів, а питання наявних інтересів і можливостей їх реалізації. Процедура реалізації змістовного аспекту потребує від менеджера виконання таких видів робіт:

- ретельний аналіз наявної ситуації;
- прогнозування її зміни;
- проектування найбільш сприятливих умов для фірми.

Підсумки проведеного аналізу розглядаються колективно робочою групою за такими основними напрямками:

Схема ведення переговорів

1. Обґрунтування тактики ведення переговорів.
2. Визначення суперечливих проблем.
3. Формування завдань.
4. Аналіз ситуації.

5. Висновки, що допомагають досягти згоди.
6. Реалізація угоди.
7. Контроль виконання.

Три стадії у переговорах як формі колективного обговорення виділяють Т. Чмут і Г. Чайка:

- аналіз ситуації, тобто проблем учасників, їхніх емоцій, відносин, інтересів, можливих варіантів прийняття рішення;
- планування;
- дискусія.

Варто зауважити, що переговори треба вести, дотримуючись етичних, моральних норм. Чесність, справедливість і рівноправність – основа успіху переговорів.

Тому, готуючи переговори, не слід нехтувати основними рекомендаціями, порадами, які сприятимуть досягненню взаєморозуміння між майбутніми партнерами.

Рекомендації менеджерів щодо ведення переговорів

1. Усвідомте необхідність і важливість для вас цих переговорів.
2. Упевнено досягайте поставленої мети, аргументуйте свої позиції, але не будьте впертими і глухими до думки партнера. Не забувайте слухати партнера і враховувати його думку та побажання, бо інакше не вдасться досягти консенсусу.
3. Гідно представляйте свої інтереси, дотримуючись при цьому ввічливості і толерантності.
4. Намагайтеся досягнути таких ухвал, які б відповідали інтересам обох сторін. В разі наявності труднощів спробуйте підійти до проблеми з іншого боку. Не намагайтеся перехитрити партнера за допомогою різних трюків, не затягуйте переговори, не «викручуйте руки» партнеру термінами, обдумайте позитивні і негативні сторони його пропозиції, точно аналізуйте співвідношення власних інтересів і інтересів партнера, не втрачайте самоконтролю, якщо щось не так, як ви запланували.
5. Рятуючи головне в позиціях, поступіться, але не задовольняйтесь частковим результатом.
6. У процесі переговорів ясно і чітко передавайте інформацію, при цьому не повчаючи партнера.
7. Ведіть переговори впевнено, стримуйтеся від запевнень.
8. Врахуйте тип темпераменту.
9. Досягніть згоди з принципових питань, а потім переходьте до деталей.
10. Почніть з несуперечливих питань і тим самим позбудетесь блокади.

11. Уникайте поверхових відповідей.
12. Контролюйте свою мову, говоріть не голосно і не тихо, не швидко.
13. Якщо компромісна пропозиція не очікувана для партнера, дайте час на обдумування.

14. Свою незгоду з іншою думкою висловлюйте конструктивно і аргументовано, не принижуйте гідності партнера.

Зазначимо, що дотримання етичних та моральних норм сторонами переговорного процесу не виключає можливості захисту своїх інтересів на основі чинного законодавства.

Ділові наради та засідання є засобом колективного вирішення проблем. Нарада – один із найефективніших способів обговорення важливих питань і прийняття рішень в усіх сферах виробничого, громадського й політичного життя. Вона дає змогу аналізувати важливі питання, висловлювати свої думки і пропозиції, приймати найоптимальніші рішення.

Якщо учасники обмінюються думками, обговорюють проблеми і спільними зусиллями доходять висновків, ефект від такої наради буде великим. Якщо ж нарада не дає очікуваних наслідків, вона перетворюється на колективне марнування часу.

Оскільки 20 – 30 % робочого часу працівники витрачають на наради, то ефективність їх залежить від організації і підготовки проведення. Перевагою ділових нарад є те, ідо тут, як правило, присутні майже всі виконавці рішень. Крім того, протягом порівняно короткого часу колектив може висунути значно більшу кількість ідей, ніж окремих працівник.

Наради не повинні бути ширмою, за яку ховаються від персональної відповідальності.

Успіх будь-якого колективного зібрання залежить від рівня підготовки і від розумового, психічного та морального розвитку керівника, оскільки наради, як правило, проводять керівники.

Нарада будь-якого профілю включає основні підготовчі етапи:

- визначення порядку денного;
- орієнтовний склад учасників (у процесі підготовки список учасників уточнюється);
- дата, година початку і місце проведення;
- підготовка доповіді;
- проект рішення;
- регламент, процедура проведення і технічні засоби.

На думку вчених, позитивний ефект від наради буде досягнуто лише тоді, коли її учасники за рівнем професійних знань і практичного досвіду

відповідатимуть рівню винесеної на обговорення проблеми. Крім того, сама проблема має бути важливою для всіх присутніх.

Для посилення ефекту доцільно заздалегідь підготуватися і надіслати тези доповіді і список осіб, що братимуть участь в обговоренні.

Техніка проведення наради, у якій беруть участь не більш як 10 - 12 осіб, залежить від ділових якостей головуючого. Процедурно з кожного питання підбиваються підсумки із застосуванням авторитарної чи демократичної форми ведення наради. Ефективність наради залежить від часу проведення. Не рекомендується проводити наради перед початком робочого дня. Найкращий час – з 9 до 12 або з 16 до 18 год. Краще збирати дві наради на тиждень по півгодини, ніж одну на годину. Рішення наради протоколюють і документально оформляють.

Успіх наради, її ефективність багато в чому залежать від головуючого. Керівник наради повинен мати організаторський хист, уміти зосереджувати увагу й зусилля на головному, постійно стежити за перебігом дискусій, добирати слушні запитання, систематизувати різні погляди, робити правильні висновки, прислухатися до кожного, самому не брати участі в дискусії, створити доброзичливу атмосферу, по-дружньому ставитися до всіх учасників, нікого не обділяючи увагою, виявляти повагу до особистості кожного.

Т. Чмут і Г. Чайка вказують на етичні підходи до забезпечення наради як форми колективного обговорення проблем

– Результат обговорення на нараді залежить від моральної та психологічної атмосфери, яку на ній створено.

– Моральні та психологічні якості керівника як головуючого на нараді безпосередньо впливають на поведінку присутніх та їхню участь у обговоренні.

– Учасники наради за професійними якостями та досвідом роботи мають бути спроможними вирішити поставлену проблему, а поставлена проблема повинна відповідати інтелектуальному та професійному рівню її учасників.

– Усі висловлені на нараді думки мають бути ретельно проаналізовані та враховані.

– Завдання для колективного вирішення треба формулювати так, щоб його виконання могло змінити ситуацію.

– Обговорення має бути вільним, щоб думки проголошувалися невимушено, без тиску з боку керівника.

– Рішення, яке прийнято колегіально, але, як з'ясувалося потім, є помилковим, коригують новим колективним розглядом без пошуку винного за невдало винесену пропозицію.

Нарада — це важлива форма ділового спілкування, ефективність якої досягається за умови, що її учасники дотримуються етичних, моральних норм, ознайомлені з правилами спілкування.

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ

Інтернет – найбільша глобальна комп'ютерна мережа, що поєднує десятки мільйонів абонентів майже у 160 країнах світу. Щомісячна кількість її користувачів зростає на 7 - 10 %. Інтернет є своєрідним ядром, яке забезпечує взаємодію інформаційних мереж, що належать різним установам у всьому світі.

Якщо раніше Інтернетом користувалися винятково як середовищем передавання файлів і повідомлень електронної пошти, то сьогодні за допомогою мережі вирішують більш складні завдання, які підтримують функції мережного пошуку та доступу до розподілених інформаційних ресурсів й електронних архівів. Таким чином, Інтернет утворює глобальний інформаційний простір.

Мережа Інтернет, що слугувала спочатку дослідницьким і навчальним групам, стає дедалі популярнішою в ділових колах. Компанії приваблює дешевизна глобального зв'язку і його швидкість, зручність виконання спільних робіт, доступність програмного забезпечення, унікальність бази даних цієї мережі. Уже кілька років розвиваються і широко ввійшли в практику в розвинених країнах технології Інтернету, що є аналогами відпрацьованих технологій «великої» мережі в корпоративних мережах і навіть у дуже невеликих мережах ПК підприємств малого бізнесу.

Найпоширеніша послуга мережі Інтернет – електронна пошта. Сьогодні свої адреси в системі електронної пошти мають сотні мільйонів осіб. Вартість пересилання електронного листа значно нижча, ніж звичайного. Крім того, повідомлення, передане електронною поштою, доходить до адресата протягом кількох хвилин, тоді як звичайний лист він одержує через кілька днів, а то й тижнів.

Стандарти Інтернету дають змогу працювати над спільним проектом за допомогою електронної пошти, використовувати гіпертекстові документи, що включають аудіо- та відеоінформацію; є також можливість організувати дискусійні робочі групи за допомогою теле-, аудіо- і навіть відеоконференцій у реальному масштабі часу.

Сьогодні для Інтернету настав період піднесення – передусім завдяки активній підтримці з боку урядів європейських країн і США. У першій половині 90-х років XX ст. у США щороку виділялося приблизно 1-2 млрд доларів на створення нової мережної інфраструктури. Дослідження в галузі

мережних комунікацій фінансують також уряди Великої Британії, Швеції, Фінляндії, Німеччини. Однак державне фінансування – лише невелика частка коштів, оскільки дедалі помітнішою останніми роками стає «комерціалізація» мережі (очікується, що незабаром 80 – 90 % коштів надходитиме з приватного сектора).

Електронна пошта (E-mail) є одним із перших і, мабуть, найпоширенішим сервісом Інтернету. Вона забезпечує обмін поштовими повідомленнями з будь-яким абонентом цієї мережі. Існує можливість відправляти як текстові, так і двійкові файли. Електронна пошта є найдешевшим і доступним Інтернет-сервісом в Україні.

Переваги електронної пошти в діловій діяльності:

- дешеве і майже моментальне розсилання повідомлень;
- не витрачається час на візити до посадових осіб із дрібних питань;
- електронний лист керівник із більшою ймовірністю прочитає особисто;
- людина, що пише лист, не відчуває себе настирливою;
- не треба для розсилання переписувати (передруковувати) копії;
- відповідаючи на повідомлення, є змога використовувати цитати;
- архів листування зберігається в комп'ютері в зручному вигляді;
- можна задавати списки розсилання, псевдоніми (alias), вести адресні записники;
- можна передавати двійкові файли (схеми, ілюстрації, програми, архіви тощо).

Поштові сервери одержують повідомлення від клієнтів і пересилають по ланцюжку до поштових серверів адресатів, де ці повідомлення накопичуються. При встановленні сполучення між адресатом і його поштовим сервером за командою передаються повідомлення, що надійшли на комп'ютер адресата.

Серед клієнтських поштових програм найпопулярнішими є TheBat!, Eudora Pro.

Mail Lists (списки розсилання) створено на підставі протоколу електронної пошти. Передплативши (безплатно) списки розсилання, можна регулярно одержувати електронною поштою повідомлення на певні теми (науково-технічні й економічні огляди, презентації нових програмних та апаратних засобів ОТ).

Usenet (групи новин або телеконференції) забезпечує обмін інформацією (повідомленнями, статтями) між усіма, хто ним користується. Це щось на зразок електронної дошки оголошень, на яку будь-хто може помістити своє повідомлення, щоб воно стало доступним для інших. Цей сервіс дає змогу

поширювати й отримувати комерційну інформацію, дізнаватися про новини ділового світу тощо.

Новини поділяють за темами на групи. Це певною мірою їх упорядковує. На певні групи можна оформити передплату і періодично, як і у разі з електронною поштою, одержувати всі повідомлення на зазначену тему.

Багато фахівців світу (економістів, конструкторів, учених, інженерів, лікарів, педагогів, юристів, письменників, журналістів, програмістів та ін.) регулярно переглядають повідомлення телеконференцій у групах, що стосуються їхньої сфери діяльності. Такий перегляд називається моніторингом інформації. Регулярний моніторинг дає змогу оперативно дізнаватися, що нового відбувається у світі в тій чи іншій галузі, які проблеми непокоять людей і на що у своїй роботі треба звернути особливу увагу.

Для реалізації цього сервісу існують клієнтські програми, наприклад, Microsoft Internet News.

World Wide Web (WWW) – всесвітня павутина. WWW – це єдиний інформаційний простір, який складається із сотень мільйонів взаємопов'язаних гіпертекстових електронних документів, що зберігаються у Web-серверах. Документ всесвітньої павутини називається Web-сторінкою.

Група тематично об'єднаних Web-сторінок утворює Web-вузол (інші назви – Web-сайт, сайт).

Web-сторінка – текстовий файл, що містить опис зображення мультимедійного документа мовою гіпертекстової розмітки – HTML (Hyper-Text Markup Language).

Сторінка може містити не тільки форматований текст, а й графічні, звукові та відеооб'єкти. Найважливішою рисою Web-сторінок є гіпертекстові посилання. З будь-яким фрагментом тексту або, наприклад, із малюнком, можна пов'язати інший Web-документ, тобто встановити гіперпосилання. У такому разі після клацання мишею на тексті або малюнку, що є гіперпосиланням, відправляється запит на доставлення нового документа. Цей документ, у свою чергу, також може мати гіперпосилання на інші документи.

Для передавання інформації WWW використовується протокол http (hypertext transfer protokol – протокол передавання гіпертексту). Перегляд Web-сторінок і переміщення через посилання користувачі здійснюють за допомогою програм броузерів (від «to browse» - переглядати). Найпопулярнішими в Україні Web-броузерами є Microsoft Internet Explorer, Netscape Communicator та Opera.

IRC (Internet Relay Chat) забезпечує проведення телеконференцій у реальному часі. Переваги: можна анонімно поговорити на цікаву тему або швидко одержати консультацію. На відміну від системи телеконференцій, у

якій спілкування між учасниками обговорення теми відкрито для всього світу, у системі IRC беруть участь, як правило, лише кілька осіб. Іноді службу IRC називають чат-конференцією, або чатом. Слід зазначити, що останнім часом популярність служби IRC у світі зменшується.

Існує кілька популярних клієнтських програм для роботи із серверами і мережами, що підтримують сервіс IRC, наприклад mIRC і mIRC32 для Windows. Ці, а також подібні до них програми, застосовуються для ділового й особистого спілкування персоналу фірм у реальному часі, для проведення групових консультацій і нарад.

Сервіс ICQ призначений для пошуку мережної IP-адреси людини, комп'ютер якої приєднаний у цей момент до мережі Інтернет. Назва служби є акронімом виразу «I seek you» – «Я тебе шукаю». Необхідність подібної послуги пов'язана з тим, що більшість користувачів не мають постійної IP-адреси. Вони отримують динамічну IP-адресу, що діє тільки протягом цього сеансу. Цю адресу видає той сервер, через який відбувається приєднання. У різних сеансах динамічна IP-адреса може бути різною, причому заздалегідь невідомо якою. При кожному приєднанні до мережі Інтернет програма ICQ, встановлена на комп'ютері користувача, визначає поточну IP-адресу і повідомляє її центральних службі, яка, у свою чергу, оповіщає партнерів користувача. Після цього партнери (якщо вони також є клієнтами цієї служби) можуть встановити з користувачем прямий зв'язок. Далі зв'язок здійснюється в режимі, аналогічному сервісу IRC.

Сервіс Telnet (віддалений доступ) дає можливість абоненту працювати на будь-якій ЕОМ мережі Інтернет як на власній. Так, часто використовується доступ до віддаленого сервера бази даних. У минулому цим сервісом також послуговувалися для складних математичних розрахунків на віддалених супер-ЕОМ. Нині у зв'язку зі швидким збільшенням обчислюваної потужності ПК така потреба виникає дедалі рідше, але служби Telnet у мережі Інтернет продовжують існувати. Часто протоколи Telnet застосовують для дистанційного керування технічними об'єктами, наприклад телескопами, відеокамерами, промисловими роботами. Прикладом програми, що реалізує доступ до Telnet-сервісу, може бути Net Term.

Крім згаданих сервісів, є інші, наприклад MNS-гра з багатьма користувачами; DNS – службовий сервіс доменних імен тощо. У міру розвитку мережі її сервіси вдосконалюються, з'являються нові, деякі поступово старіють і перестають використовуватися. Найближчим часом планується впровадження таких сервісів, як Real Audio та Real Video; приєднання до мережі через кабельні мережі телебачення; Web-телефонія; застосування інтерактивних Web-

сторінок, Web-сторінок, які виконуватимуть функції не тільки бази даних, а й функції програм.

Приєднання до мережі Інтернет. Для роботи в мережі Інтернет необхідно:

- фізично приєднати комп'ютер до одного з вузлів мережі;
- одержати постійну або тимчасову IP-адресу;
- установити і настроїти програмне забезпечення – програми-клієнти тих сервісів, послугами яких є намір користуватися.

Схема приєднання ПК користувачів до мережі Інтернет. Організаційно доступ до мережі користувачі дістають через провайдерів.

Провайдер – організація (юридична особа), що надає послуги приєднання користувачів до мережі Інтернет.

Провайдер має постійно увімкнений продуктивний сервер, сполучений із іншими вузлами-каналами з відповідною пропускною здатністю і засоби для одночасного підключення кількох користувачів (багатоканальний телефон, багатопортова плата). Провайдери надають подібну послугу на договірних основі, найчастіше орієнтуючись на час роботи користувача або обсяг даних, які пересилаються через мережу. При укладанні договору провайдер повідомляє клієнту всі атрибути, необхідні для підключення та настроювання з'єднання.

Зазвичай користувачі навчальних закладів, великих організацій, фірм, підприємств приєднуються до Інтернету через свою ЛОМ (локальну мережу). На один із комп'ютерів локальної мережі покладається виконання функцій проху-сервера – управління локальною мережею і «посередництво» між комп'ютерами користувачів та мережею Інтернет (проху — представник, довірена особа). Усі технічні й організаційні питання щодо взаємодії з провайдером вирішує адміністратор мережі. Для користувачів розробляється інструкція з переліком дій, які треба виконати для приєднання до мережі Інтернет.

Технічно для приєднання до комп'ютера провайдера необхідні ПК, відповідне програмне забезпечення і модем – пристрій, що перетворює цифрові сигнали від комп'ютера на сигнали для передавання телефонними лініями і навпаки.

Комп'ютери провайдера можуть виконувати функції хост-машини або звертатися до глобальних ресурсів Інтернету через високопродуктивний канал передавання – магістраль.

Хост-машина — це комп'ютер, що виконує мережні функції, реалізуючи повний набір протоколів усіх семи рівнів моделі OSI, або завдання користувача (програми, розрахунки).

Деякі хост-машини можуть бути шлюзами – апаратними і програмними засобами для передавання даних між несумісними мережами, наприклад між

Інтернетом та мережами FidoNet, BitNet CompuServe та ін. Роль шлюзу між мережею Інтернет і локальною мережею типу DECNet виконує проху-сервер.

Адреси потрібні для ідентифікації об'єктів, які можуть цікавити користувача в мережі. Найчастіше такими об'єктами є вузли мережі (сайт), поштові скриньки, файли, Web-сторінки. Для кожного з них існує свій формат адреси. Однак, оскільки об'єкти зосереджено у вузлах мережі, в їхніх ідентифікаторах обов'язково є адреса вузла.

На рівні мережних протоколів для ідентифікації вузлів і маршрутизації пакетів слугує IP-адреса (чотирибайтове число). Перші два її байти визначають адресу підмережі, третій та четвертий – адресу вузла в ній. За допомогою IP-адреси можна ідентифікувати більш як 4 млрд вузлів. На практиці ж через особливості адресації до деяких типів локальних мереж кількість можливих адрес становить понад 2 млрд.

Для користувача працювати з числовим зображенням IP-адреси незручно, тому йому пропонується простіша, логічна система доменних імен-DNS (Domain Name System) – послідовність імен доменів, сполучених крапками: microsoft.com, rambler.ru, it net.ua, raix.Kharkov.ua та ін.

Домен-група вузлів – це ті вузли, які об'єднані за певного ознакою (наприклад, вузли навчальних закладів, вузли якої-небудь країни, вузли однієї організації тощо). Система доменів має ієрархічну деревоподібну структуру, тобто кожний домен проміжного рівня містить групу інших доменів. Кореневий домен є умовним. На верхньому рівні розташовано домени США і початкові (територіальні) домени різних країн. Ім'я вузла (машини) належить до нижнього рівня доменного імені й означає крайній лівий домен.

IP та DNS – різні форми записування адреси того самого мережного комп'ютера. Для переведення доменних імен в IP-адресу слугує вже згаданий сервіс DNS.

Щоб ідентифікувати ресурси мережі (файлів, Web-сторінок), використовують адресу URL (Uniform Resource Locator – уніфікований покажчик ресурсу), яка складається з трьох частин:

1) зазначення служби (сервісу), що забезпечує доступ до ресурсу (як правило, це ім'я протоколу). Після імені ідуть двокрапка «:» і два знаки «//» (дві косі риски): http://...:

2) зазначення DNS-імені комп'ютера: http://www.itl.net.ua...:

3) зазначення повного шляху доступу до файлу на даному комп'ютері: http://www.itl.net.ua/Files/page1.html або ftp://ftp.microsoft.com/pub/book.zip.

Як роздільник у повному імені, використовується знак «/». Вводячи ім'я, потрібно точно дотримуватися регістру символів, оскільки в Інтернеті малі та великі літери вважають різними.

В електронній пошті адреса складається з імені одержувача (поштової скриньки), знака «@» та доменної адреси поштового сервера (локальної мережі), до якого приєднано одержувача. Наприклад: Kovalenko@ksue.ac.kharkov.ua

Комп'ютери, приєднані до мережі, можуть обмінюватися один з одним текстовою, графічною, звуковою і відеоінформацією, що зберігається на певних носіях. Це стосується також передавання відеозображень, що отримують за допомогою відеокамери в реальному масштабі часу.

Відеозображення – це набір взаємопов'язаних малюнків – кадрів (відеокадрів), що швидко та послідовно демонструються. Якщо частина зміни не менша ніж 25 кадрів за секунду, то створюється враження безперервного руху. Відеозображення може відтворюватися в окремому вікні на частині екрана або на всьому екрані (повноекранне відео).

На основі передавання відеозображення через локальні або глобальні мережі (наприклад, Інтернет) можна організувати відеоконференції, в яких є кілька учасників, що перебувають на значній відстані один від одного (десятки тисяч кілометрів), можуть чути і бачити один одного, демонструвати документи і зразки товарів, проводити консультації і консилиуми, укладати угоди тощо.

До набору для проведення відеоконференцій входить відеокамера, плата перетворення відео у цифровий код і відповідне програмне забезпечення. Щоб приєднатися до телефонних каналів зв'язку, потрібен модем. До програмного забезпечення, крім компонентів, що здійснюють оброблення, приймання і передавання відеоінформації, можуть входити програми, які надають додаткові можливості під час проведення конференцій (наприклад, дошка оголошень – спільне вікно, в якому обидві сторони можуть робити нотатки або малювати).

Хоча теоретичні основи передавання цифрового відео відомі давно, на практиці виникають серйозні проблеми під час передавання відеозображення в реальному масштабі часу за допомогою ПК. Так, для отримання і передавання зображення не дуже високої якості (25 кадрів за секунду, 256 кольорів, роздільна здатність 640 x 480 точок) потрібно передавати приблизно 8 Мбайт за секунду, для доброї якості (65 536 кольорів, роздільна здатність 800 x 600 точок) – до 24 Мбайт за секунду, а високої якості (16 млн кольорів, роздільна здатність 1281 x 1024 точок) – вже приблизно 100 Мбайт за секунду.

Для повноцінних відеоконференцій необхідно передавати і звук, що збільшує обсяг інформації. Слід зважати й на те, що у «відеозустрічі» беруть участь, принаймні, дві людини, отже, зростає навантаження на канали передавання даних й ускладнюються протоколи обміну.

Очевидно, щоб зберігати і передавати такі потоки інформації, слід вживати спеціальних заходів. До таких заходів у наш час можна віднести:

- передавання не повно-, а чвертьекранного зображення (роздільна здатність 320 x 240 точок і менше);
- зниження частоти зміни кадрів до 15 за секунду і менше, за якої уже стає помітним сіпання зображення на екрані;
- застосування високошвидкісних каналів зв'язку, наприклад оптоволоконних:
- використання спеціальних алгоритмів і пристроїв для стиснення інформації перед передаванням каналами зв'язку та для її відновлення на приймальному боці (стандарти MPEG – 1, MPEG – 2, MPEG – 4 та ін.);
- передавання не всієї інформації кадру, а лише змін, що сталися після передавання попереднього базового кадру.

Нині у відеоконференціях поки що не вдається отримати повноцінну телевізійну якість зображення за прийнятних цін. Задовільна якість можлива у разі з'єднання абонентів по високошвидкісній локальній мережі або використання виділеного високошвидкісного каналу зв'язку.

Мережні засоби проведення відеоконференцій інтенсивно розвиваються, ціни на програмне забезпечення і обладнання постійно знижуються, розробляються нові методи, часом очікується їх широке впровадження не тільки в ділове, а й домашнє спілкування через глобальні комп'ютерні мережі.

Серед систем, призначених для проведення ділових відеоконференцій, слід назвати набір Business Video Conferencing 4.0 з відеокамерою IntelIYC64 і програмним забезпеченням NetMeeting, яке підтримує технологію стиснення Intel ProShare. Для домашнього спілкування непогані показники має Intel Create & Share Camera Pack з відеокамерою IntelYCOO і програмним забезпеченням.

Листування і електронна пошта – найпростіші форми застосування Internet. Підключення, що не надає ніяких додаткових можливостей, крім листування й електронної пошти, є найпростішим при встановленні і найдешевшим в експлуатації.

Доменний доступ передбачає, що з провайдером буде укладено договір про можливість безпосереднього доступу до Internet, за що ви вноситимете місячну чи річну абонентну плату. Такий вид доступу частіше практикується в організаціях, що використовують ресурси Internet тільки для одержання загальної інформації, проведення інтерактивних досліджень або придбання речей чи послуг.

Клієнтський доступ використовується для запуску Internet-додатків на робочих станціях (наприклад, програмне забезпечення для торгівлі акціями, що зв'язується з брокерською конторою чи комунікаційною програмою, яка проводить конференцію в режимі реального часу). Такі додатки самостійно

встановлюють підключення до Internet під час запуску і відключаються після завершення роботи.

Постійний прямий доступ використовується компаніями, що інтенсивно пропонують товари і послуги через Internet; як приклад можна навести авіакомпанію з можливістю бронювання квитка через Internet. Подібний вид доступу є найдорожчим, крім того, його устанавлення і супровід потребує додаткових послуг з боку провайдера.

Кожний з цих способів підключення надає різний рівень послуг, вартість підключення при цьому також різна. У кожному конкретному випадку необхідно вибрати найоптимальніший варіант використання послуг Internet.

Для забезпечення обміну повідомленнями, доменного чи клієнтського доступу досить лише комутованого доступу (dial-up access) до провайдера; це означає, ідо ви встановлюєте з'єднання, використовуючи стандартні телефонні лінії чи ISDN-лінії, які швидше працюють, але і коштують дорожче.

З'ясувавши мету, для чого ви збираєтесь використовувати Internet, потрібно визначити, скільки ресурсів своєї мережі можна виділити для доступу до Internet. Надати доступ в Internet можна тільки кільком користувачам чи всім користувачам мережі.

Якщо вирішите надати доступ лише кільком користувачам, то краще окремо настроїти робочі станції цих користувачів; тобто встановити на кожній робочій станції модем і підтримку протоколу TCP/IP, після чого ці користувачі зможуть самостійно з'єднуватися з провайдером. Упровадження такого рішення займе небагато часу, такий доступ легко супроводжувати, крім того, вам не потрібно настроювати всю мережу для підтримки протоколу TCP/IP.

Однак, якщо ви захочете надати доступ до Internet усім своїм користувачам, то підтримку протоколу TCP/IP потрібно встановлювати у всій мережі. У такому разі замість встановлення з'єднання за допомогою модему краще скористатись комутованим маршрутизатором (dial-up router), який є удосконаленою формою модему, призначеною для використання в мережах. Комутований маршрутизатор встановлюється як окремий вузол мережі, потім за командами, одержуваними від робочих станцій, самостійно зв'язуватиметься з провайдером і забезпечуватиме передачу інформації від провайдера у вашу мережу і назад. Якщо ви встановлюєте підключення за допомогою маршрутизатора, то майте на увазі, що використання стандартної телефонної лінії в разі великої кількості користувачів призведе до зменшення швидкості передачі інформації. ISDN-лінія, що трохи дорожча від звичайної телефонної лінії, обійдеться значно дешевше від виділеної лінії.

Для використання лінії ISDN підключатися слід через телефонну компанію, що підтримує ISDN-підключення. У такому разі вам слід встановити

ISDN-сумісний комутований маршрутизатор і укласти з телефонною компанією контракт на використання ISDN-устаткування.

Якщо в мережі безліч користувачів, які використовують, але не мають потреби підтримувати з'єднання 24 год на добу, то ISDN буде досить розумною фінансово альтернативою виділеній лінії. Ціни за використання ISDN залежать від часу використання, на відміну від досить високої, але постійної плати за доступ виділеною лінією. При виборі типу підключення розпитайте свого провайдера про ціни на різні види підключення і виберіть той, який підійде вам за ціною.

Якщо передбачається встановити Web-сервер, що працює цілодобово, то для забезпечення постійного підключення доцільно використовувати виділену лінію (leased line). Для подібного типу зв'язку встановлюється постійна фіксована плата за підключення і використання Internet. Виділена лінія призначена для двосторонньої передачі інформації між вами і провайдером. Швидкість передачі інформації виділеною лінією значно вища за комутовану. Вона може приймати значення від 56 Кбіт/с до 45 Мбіт/с. Більшість виділених ліній забезпечують зв'язок зі швидкістю приблизно 1,5 Мбіт/с. Деякі провайдери можуть надавати ще одну можливість встановлення постійного підключення – frame relay підключення. Подібне підключення є компромісом між дорожнечою виділеної лінії і малою продуктивністю комутованого доступу. Frame relay – це використовувана в розподілених мережах технологія, за допомогою якої можна значно підвищити швидкість передачі даних. Швидкість передачі даних через з'єднання frame relay дорівнює приблизно 1,5 Мбіт/с.

У TCP/IP для перевірки правильності пакета використовується механізм, що називається контрольною сумою. Контрольна сума – це число, що вміщується у дейтаграму й обчислюється за спеціальним алгоритмом для всіх символів дейтаграми. Заголовок містить також номер дейтаграми в переданій послідовності їх, призначений для визначення порядку дейтаграм при відновленні первісної інформації. Після додавання заголовка TCP передає дейтаграму протоколу IP.

З усього цього випливає, що кадри можуть надійти за призначенням зовсім не в тому порядку, у якому вони були відправлені з вихідного пункту, отже, їх потрібно перевірити і розташувати один за одним. Після того як комп'ютер прийняв кадр, він одразу перевіряє заголовок кадру, щоб упевнитися у коректності дейтаграми, що міститься в ньому. IP відповідає за адресу кожної дейтаграми, а TCP перевіряє коректність її. Для цього розраховується контрольна сума і порівнюється з вихідною. Якщо контрольні суми не збігаються, то TCP надсилає запит на повторне відправлення пакета. Після

одержання і перевірки усіх дейтаграм TCP відновлює їхній порядок, видаляє заголовки і передає інформацію комп'ютеру-одержувачу. Це ще один спосіб комунікації у нашому сучасному техносвіті.

Для інформаційної безпеки в мережі застосовуються різні протоколи шифрування конфіденційної інформації, її сертифікація та електронні підписи. Несанкціонованому переміщенню даних між локальною мережею підприємства і глобальною мережею можуть перешкоджати спеціальні комп'ютери або програми (брандмауери).

В архівах вільного доступу мережі Інтернет є інформація практично з усіх сфер людської діяльності, від нових наукових відкриттів до прогнозу погоди на завтра. Тут можна знайти рекламу багатьох тисяч фірм і розмістити (часто безплатно!) свою рекламу, яка вмить розійдеться по всьому світу. Крім того, ця глобальна комп'ютерна мережа надає унікальні можливості дешевого, надійного та конфіденційного глобального зв'язку, що дуже зручно для транснаціональних корпорацій і структур управління. Як правило, використання інфраструктури Інтернету для міжнародного зв'язку коштує набагато дешевше від прямого комп'ютерного зв'язку через супутниковий канал або телефон.

Перший напрям зумовлений тим, що сучасне ефективне управління неможливе без постійного аналізу і застосування найновіших інформаційних технологи! (ІТ). Поки що основна частка інформації видається і поширюється на паперових носіях. Це журнали, листи, факси, звіти, службові записки, рекламні проспекти тощо. Але збирання, збереження та пересилання їх неможливі без використання цифрових ІТ. Тому перетворення документів із паперової форми в електронну є дуже актуальним.

Другий напрям пов'язаний з інтенсифікацією міжнародного інформаційного обміну, що дедалі більше потребує автоматизації перекладу документації з однієї мови на іншу. Адже за різкого зростання потоків інформації традиційні методи перекладу потребують величезних фінансових витрат.

Телефон – необхідність і реалія нашого сьогодення. Завдяки швидкості передавання інформації телефон дедалі настирніше проникає до нашого побуту, витісняючи листування, гостинні візити, візуальне спілкування.

Сьогодні по телефону ведуться як особисті розмови, так і ділові бесіди, переговори, узгоджується час ділової зустрічі. Дослідники стверджують, що останніми роками середня тривалість телефонної розмови збільшилася втричі, хоч обсяг інформації, що передається, залишився тим самим. Це переконує в тому, що люди не можуть чітко і стисло викласти свої думки. Тому дві третини часу йде на передачу інформації, а решта – на паузи між словами.

Розмовляючи по телефону, людина має пам'ятати про культуру спілкування, делікатність (виявляється у вибаченні за те, що відірвали від справ, у подяці за послугу, у тоні розмови, у вмінні добирати слова, щоб передати своє шанобливе ставлення до співрозмовника тощо).

Телефонна розмова – це один із видів усного ділового мовлення.

Оскільки комуніканти не бачать один одного, то жести, міміка, вираз очей не мають значення у діловому спілкуванні.

Кожного хвилюють питання:

Чи знімати слухавку?

Коли телефонні дзвінки не дають вам можливості зосередитись на думці і правильно сформулювати її у бізнес-плані чи в доповіді, то ви, перед тим, як зняти слухавку, роздумуйте – чи варто це робити?

Як анекдот, розповідають американці випадок, що трапився у садибі американського фермера.

Задзвонив телефон, дзвінок пролунав вдруге, втретє... Фермер не звертав на дзвінки ніякої уваги. Коли його запитали, чому він не знімає слухавки, фермер відповів: «Я купив його для своєї зручності, а не для зручностей інших».

Можливо, фермер мав рацію.

Як же бути тоді, коли ви зайняті важливою справою і не можете розмовляти по телефону?

Рекомендують вимикати телефон, а в цей час хай працює автовідповідач (але зловживати цим не радимо, є ризик пропустити важливий для вас дзвінок).

Можна, знявши слухавку, вибачитися за зайнятість, поцікавитися, коли можна перетелефонувати.

Якщо вам телефонують на службу, то краще брати слухавку після другого-третього дзвінка (якщо ж візьмете після першого – будуть думати, що вам більше нічим зайнятися, після п'ятого – ви погано виконуєте свої обов'язки).

Службова телефонна розмова складається з таких компонентів:

- момент встановлення зв'язку;
- виклад справи;
- заключні слова, знак, що розмову закінчено.

О котрій годині краще телефонувати?

Найбільш оптимальним часом для телефонних розмов є час з 9.30 до 21.30. У виняткових і екстремальних випадках можна телефонувати в будь-який час.

Якщо вам потрібно зателефонувати партнерам за кордон, уточніть різницю у часі (щоб ваш дзвінок не пролунав пізно вночі чи вранці).

Які існують правила етикету ділової телефонної розмови?

Пам'ятайте про те, що ваше мовлення – це ваша візитка і візитка фірми чи господарства, у якому ви працюєте. Тому, піднявши слухавку, скажіть: «Алло» або інформативніше: «Фірма «Злагода», «Відділ маркетингу».

«Так» кажуть як ствердження на запитання, яке вам поставлять. Казати «слухаю» теж не рекомендують, адже і так зрозуміло, що ви не закрили вуха.

Рекомендують говорити спокійно і з гідністю, навіть якщо телефонує суперважлива особа. Своєю розмовою слід створити враження, що ви компетентний працівник, а не розгублений новачок у цій справі.

Не можна ставити запитань на зразок: «Що вам потрібно?», «Що ви хотіли?». Краще запитати: «Чим я можу вам допомогти?», «Чи можу я вам допомогти?».

Вести розмову потрібно доброзичливим тоном, говорити привітно. Рекомендують посміхатися, щоб це відчув ваш співрозмовник.

Якщо ви телефонуєте, обов'язково потрібно представитись, назвавши чітко посаду, підприємство, прізвище, ім'я та по батькові.

Ознакою особливої ввічливості є початки фраз на зразок: Доброго дня! Чи можна попросити до телефону професора Коваленка? Його турбує аспірантка Коваль Марія Сергіївна.

Доброго ранку! Моє прізвище – Туринська. Я – доцент кафедри історії нашого університету. У мене до вас така справа...

Мобільний телефон під час занять, ділових бесід, переговорів має бути відключеним.

Зміст розмови потрібно докладно продумати, можливо, варто зробити на аркуші паперу деякі нотатки (основні пункти розмови, щоб чогось не забути).

Не можна використовувати у діловій розмові «слів-паразитів»: ага, угу, еге. Для підтвердження думки, що ви з цікавістю слухаєте, вживайте слова: звичайно, я вас розумію, так.

Ніколи не кажіть, що ви нічого не знаєте. Абонент буде думати, що ви некомпетентний працівник. Оскільки ви представник фірми і зацікавлені також у зростанні її престижу, виявіть бажання допомогти абонентові, дізнатися про необхідну інформацію, попросіть, щоб перетелефонували. На призначений час підготуйте потрібні дані.

Якщо вашого колеги немає на місці, а його просять до телефону, не можна відповідати «Його нема». Потрібно сказати: «Буде о 15-й годині. Чи ще хочете ви щось Миколі Івановичу передати?». Не кидайте відразу слухавки.

Якщо відповіли, адже у абонента можуть виникнути ще якісь запитання. А вашу оперативність можуть розцінити як елементарну нетактовність.

На анонімний дзвінок можна не відповідати.

Якщо ви помилилися номером, вибачтеся і припиніть розмову словами: «Прошу вибачення, це помилка».

Суть справи потрібно викладати чітко, лаконічно, без зайвих подробиць. Цього можна досягти за рахунок докладно продуманого переліку головних і другорядних запитань, які потребують короткої і конкретної відповіді. Речення мають бути короткими (краще сприймаються на слух).

Телефонна розмова повинна бути діалогічною, а не монологічною.

Закінчувати розмову може той, хто зателефонував, або ж старша за віком чи службовим становищем людина.

У розмові часто вживаними можуть бути формули ввічливості: Прошу! Пробачте за турботу! Дякую за увагу! Дякую за консультацію! Дякую за інформацію! До побачення!

Звертатися до співрозмовника потрібно на ім'я та по батькові, називаючи його посаду чи звання. Якщо забули, то краще вибачитися і перепитати. Уживати весь час займенник ви не можна.

Телефонувати знайомому (знайомій) і вести приватні розмови зі служби не бажано.

У службових справах телефонувати працівникові додому не слід.

Заочно (телефоном) вирішувати важливі службові справи не можна.

Службові телефонні розмови мають бути короткими.

Керівникові допомагає спілкуватися з партнерами секретар, вона (він) встановлює контакт з потрібним абонентом, відповідає на дзвінки.

У години прийому відвідувачів телефон рекомендують відключити.

Отже, під час телефонної розмови комунікантів двоє:

- 1) той, хто телефонує (адресант);
- 2) той, хто отримує повідомлення (адресат, абонент).

За сучасного рівня розвитку телефонного зв'язку дуже часто відсутній абонент у момент комунікації. Його роль виконує посередник – автовідповідач.

Під час телефонної розмови обидва учасники беруть по чергово участь у спілкуванні, що нагадує безпосереднє усне спілкування. Телефонна розмова – це одна із форм діалогічного мовлення. Вона відзначається великою кількістю реплік-стереотипів, шаблонів, відсутністю візуального контакту (виняток становить відеотелефон), уявною просторовою близькістю співрозмовників, певними технічними перешкодами.

Основна умова телефонної розмови – часова обмеженість – вона має бути короткою. Дослідники виділяють кілька причин часового ліміту телефонної розмови:

- абонентів необхідно вирішити якісь термінові справи у момент вашого дзвінка;

- хтось інший у цей момент намагається набрати цей самий номер, маючи для абонента корисну та термінову інформацію;
- телефонна розмова призначена для розв'язання нагальних та невідкладних справ, а не для обміну враженнями та емоціями – для цього існують зустрічі.

О. Корніяка у процесі спілкування по телефону виділяє кілька етапів:

- початковий етап;
- повідомлення мети дзвінка;
- завершення телефонного спілкування.

Для початкового та кінцевого етапів спілкування по телефону обов'язковим є вживання виразів-шаблонів.

Для другого етапу спілкування – обговорення співрозмовниками повідомленої інформації – притаманна довільна форма вербального спілкування.

Вибір шаблонних фраз залежить від того:

- куди ми телефонуємо (в певну організацію, установу, підприємство, до друзів чи додому);
- кому ми телефонуємо (враховуються статус, вік, посадово-професійні характеристики адресата);
- хто телефонує (статус, вік, посадово-професійні характеристики адресанта);
- характер взаємин між співрозмовниками, їхній емоційний стан, ступінь освіченості, психічний тип особи, рівень знайомства.

Дослідники виділяють два основних типи телефонної комунікації:

- 1) ділове спілкування (офіційне);
- 2) повсякденно-побутове спілкування (неофіційне).

Корективи в структуру телефонної розмови вносить ситуація спілкування, а іноді певні технічні перешкоди, міжміські зв'язки.

Слід пам'ятати, що за правилами етикету не можна турбувати людей по домашньому телефону вранці до 9-ї чи ввечері після 10-ї години без дозволу адресата або без вагомих на те причин. Вважається вкрай нетактовним телефонувати вночі.

Набираючи номер, не поспішайте, адже від цього залежить успіх встановлення телефонного зв'язку.

Якщо вас просять покликати до телефону когось із рідних, то ні в якому разі не можна говорити, щоб зателефонували повторно, а ви в той час його покличете до телефону. Ви маєте сказати люб'язно: «Зачекайте, будь ласка, хвилинку». Якщо ж абонента немає вдома, то ви маєте запитати, хто телефонує, і чи потрібно передати якусь інформацію.

Основним недоліком сучасних телефонних комунікаторів є потяг до монологічного мовлення. Слід давати можливість вашому співрозмовникові долучатися до розмови, а не тільки вислуховувати вас.

Слід пам'ятати, що вітати по телефону зі святом чи з нагоди якоїсь сімейної урочистості можна лише близьких друзів, знайомих та рідних. Висловлювати співчуття телефоном неприпустимо. Це слід робити лише особисто або листом.

Телефонуючи з таксофона чи міжміського автомата, слід пам'ятати про тих, хто ще чекає на телефонну розмову після вас.

Стиль і метод у спілкуванні

Для характеристики системи дій, що їх виконують суб'єкти спілкування, використовують і таке поняття, як «модель». Прогресивний американський психолог, фундатор сімейного консультування В. Сатир виокремлює п'ять типів спілкування:

- запобігливий;
- звинувачувальний;
- розважливий;
- віддалений;
- врівноважений.

Запобігливий, звинувачувальний, розважливий, віддалений типи спілкування свідчать про занижену самооцінку.

Врівноважений тип створює відчуття власної меншовартості. Поведінка такої людини послідовна, гармонійна. Люди такого типу спілкування, як правило, знаходять вихід зі складного становища і можуть об'єднати інших людей для спільної діяльності.

Розрізняють три стилі лідерства:

- авторитарний, (лідер видає накази) ;
- демократичний, (завдання та способи виконання обговорюються);
- ліберальний, (обговорюються формально).

До групи психологічних способів впливу на людей різних вікових груп відносять переконання, навіювання, психологічне зараження і наслідування. Існує ще один спосіб психологічного впливу у групах малознайомих людей (паніка, релігійний екстаз, музична ейфорія).

Батьки повинні обережати дітей від такого типу психологічного впливу, оскільки безвольним натовпом легко керувати і спонукати до негативних вчинків. Знайшовши свого лідера, вони не критикують його, не аналізують вчинків, а сліпо наслідують його.

Психологи виділяють ще такий спосіб впливу на особистість, як наслідування.

У житті ці форми психологічного впливу рідко використовуються в «чистому вигляді», вони, як правило, доповнюють одне одного.

До різновидів усного спілкування належать: діалоги, бесіди, виступи, промови, доповіді, дискусії, переговори тощо.

Пам'ятаймо, що культура і мистецтво спілкування не самоціль, а дорогоцінний здобуток людини. Це засіб духовного розвитку і вдосконалення особистості, яка прагне до відчуття власної гідності.

Набуття людиною навичок культури спілкування розв'яже чимало проблем у міжособистісних, міжнаціональних взаємостосунках, а також у суспільстві в цілому.

Техніка спілкування

Спілкування у своєму вербальному та невербальному виявах – явище загальнолюдське. Водночас йому завжди притаманні етнічні особливості, національна своєрідність.

Вербальне спілкування розгортається в конкретних комунікативних обставинах.

Невербальні засоби спілкування – інтонація, міміка, жести, пози тощо. Це система знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формами виявлення. Науковці стверджують, що 55 % повідомлень сприймаються через вираз обличчя, позу, жести, а 38 % – через інтонацію, та модуляцію голосу.

Спілкування у родині

Сила сім'ї у згуртованості, у злагоді. Недарма у народі поширеними є приказки: «Нащо краший скарб, коли в сім'ї лад», «З добрим подружжям і горе розгорюєш»

Загальновідомо, що благополуччя сім'ї ґрунтується на співвідношенні матеріального і духовного аспектів. У переважній більшості сімей акцент робиться на духовності її членів.

Важливим моментом у взаємовідносинах між членами сім'ї є:

- культура спілкування;
- прагнення до ліквідації можливих суперечностей;
- уміння дивитися на події і обставини з позиції іншого;
- довіра один до одного;
- високий ступінь взаєморозуміння;
- взаємозахопленість та вміння поступатися і слухати.

Зауважимо, що велике значення у комунікативному процесі між членами родини мають ті «мовні традиції», які шліфувалися багатьма поколіннями предків і бережно шануються нащадками (вони закладені у нашій свідомості), зокрема, *мамо, тату, сину, доню, брате, сестро, бабуся, дідуся, пане, панно,*

пані, паничу; будь ласка, будьте ласкаві; вибачте, пробачте, даруйте, прошу вибачення, прошу мене вибачити, я дуже жалкую, мені дуже шкода; Добрий ранок (день, вечір)! Добридень! Здрастуйте! Доброго ранку! До побачення! Прощайте! Прощавайте! До зустрічі! Щасливо!

До побачення! Прощайте! Прощавайте! До зустрічі! Щасливо!

На думку С. Богдан, мовна поведінка народу поєднана із його загальною культурою, етнопсихологічними рисами, народними традиціями.

Для дитини вишукувались у мовних стільниках нові звертання: сонечко, зірочко, квіточко, пташечко, любчику, золотко, пестунчику, щебетушечко, маківочко, ясочко, крихітко, втіхо, стрибунчику, кицюню... Ця любов, вкладена у дитячу душу, поверталася відлунням: мамо, мамонько, мамочко, мамунцю, мамуню, мамусю, мамуленько, мамулечко, мамусенько, мамунечко, мамуньочка, мамусеньочко, мамусечко ... Така емоційна варіативність трапляється і у власних назвах — іменах: Іван — Іванко, Іваненько, Іваночко, Іванечко, Іванець, Іванина, Іваник, Іванчик, Іваночок, Іванцьо, Іванько, Іваньо, Іванунь, Івануньо, Івась, Івасько, Івасенько, Івасечко, Івасик, Івасьо, Івасюнь, Івасенько, Івасюнечко, Івасюньо, Івашко, Івашенько, Івашечко. Усе це свідчить про доброзичливість, щирість, миролюбність, ніжність у взаєминах українського народу.

Батьки мають дбати про виховання у своїх дітей такої риси, як ввічливість, яка є основою співжиття не лише у робочому колективі, а й у родині. Ввічливою є людина, яка дотримується у своєму житті правил пристойності і шанобливості до оточуючих. Ввічливість потребує передусім пошани до людини. уміння тактовно і уважно ставитися до неї.

Батьки не повинні допускати у спілкування при дітях образливих слів, принизливих прізвиськ, пияцтва та елементарних порушень норм людської поведінки. Прокинувшись вранці, батьки повинні привітатися до своїх дітей якомога ніжніше. Лягаючи спати, сказати «На добраніч». Звертаючись до дітей з будь-яким проханням, вживати слова ввічливості.

Батькам необхідно привчати дітей:

- дякувати після їди, а також за послугу;
- вставати, коли зайшов гість;
- коли батьки чи дорослі просять будь-яку річ, подати цю річ у руки, а не вказувати, де вона лежить;
- не розмовляти сидячи, якщо батьки, які звертаються до дитини, стоять;
- не перебивати, коли розмовляють дорослі;
- просити вибачення, а також не виявляти зайвої допитливості до розмов дорослих та до різних подій на вулиці тощо¹.

Якщо дітей привчати до цих елементарних правил ввічливості, то вони будуть глибоко вдячні своїм батькам і гідно почуватимуть себе у соціумі.

Виховання ввічливості полягає не у спеціальних вправах, а у діях і вчинках дорослих, зокрема батьків, яких діти копіюють у всьому.

МИСТЕЦТВО ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ

Якби люди були однаковими, проблема розуміння одне одного не виникала б. Тоді б усі однаково мислили, говорили, діяли.

Якби люди взагалі нічого спільного не мали, то й порозумітися вони не змогли б. Взаєморозуміння передбачає два моменти:

- 1) спільність людей за духом;
- 2) певні відмінності між ними.

Взаєморозуміння – це таке розшифрування партнерами повідомлень і дій одне одного, яке відповідає їх значенню з погляду їхніх авторів.

Виокремлюють три рівні взаєморозуміння: згоду, осмислення та співпереживання.

Під згодою слід розуміти взаємно погоджене оцінювання ситуації та правил поведінки кожного учасника спілкування. Це зовнішній (формальний) рівень взаєморозуміння. Уміння зрозуміти ситуацію і підпорядкувати свої емоції та поведінку до неї й до поведінки інших – важлива умова спільної діяльності. Підкоритися розумним нормам поведінки – перший крок до взаєморозуміння. Однак його зробити найважче. Адже згода – це своєрідний компроміс інтересів.

Для того щоб досягти згоди, необхідно уміти поступатися своїми інтересами, смаками, уміти зважати на інших і навіть у певних ситуаціях жертвувати чимось, бути поблажливим до тієї людини, якій це зробити важче, ніж вам. Ми часто стаємо свідками неадекватної поведінки людей, які замість того, щоб дійти згоди, сваряться і навіть конфліктують (у транспорті, магазині, лікарні тощо). Усе це не викликає позитивних емоцій в оточуючих їх людей, які мимоволі стають свідками таких псевдоконцертів.

Поради молодим (чоловікові і дружині):

1. Потрібно аналізувати факти непорозуміння.
2. Варто подумати, які з них треба обійти і які треба внести корективи у подальше спілкування.
3. Уміти прогнозувати, передбачати виникнення можливих бар'єрів.
4. Будувати тактику запобігання конфліктам.
5. Уникати гострих кутів і заборонених тем V розмові.
6. Вибирати прийнятну модель спілкування з цією людиною.

КУЛЬТУРА СПІЛКУВАННЯ І КОНФЛІКТ

Конфлікт – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, оцінок тощо. Кожен конфлікт має зав'язку, розвиток, кульмінацію і розв'язку. Розпочинається конфлікт із зав'язки, тобто виявлення суперечностей, які активно чи пасивно використовуються у боротьбі.

Кульмінація конфлікту – це усвідомлення основної суперечності, що спричинила розвиток конфлікту. В результаті одна із сторін стає переможеною або в цілому досягається перемир'я. Після кульмінації конфлікт або розв'язується, або загасає сам по собі, або ж конфліктуючі сторони розводяться примусово.

Деякі науковці виділяють ще післяконфліктний синдром як психологічний досвід, результат і психічний стан, який відчуває кожна зі сторін (особистостей) після виходу з цієї складної ситуації. Часто післяконфліктний синдром виявляється у вигляді фрустрації. Це крайня невдоволеність, блокування прагнень, тривале негативне емоційне переживання, що дезорганізує свідомість і діяльність. Фрустрація може розкриватися у вигляді прикrostі, озлобленості, пригніченості, певної байдужості до оточення, необмеженого самозвинувачення.

Підсумовуючи, можна сказати, що роль людини в системі суспільних відносин визначається її здібностями, рівнем освіченості, культури, ступенем виявлення її активної життєвої позиції.

Жодна людина не існує сама по собі. Кожен з нас може жити лише серед людей і пов'язаний з ними безліччю найрізноманітніших відносин. Формою такого взаємозв'язку є спілкування.

Спілкування – це процес взаємодії між людьми, в якому відбуваються обмін діяльністю, інформацією, досвідом, вміннями й навичками, результатами праці. У більш вузькому значенні під спілкуванням розуміють процес обміну інформацією та досвідом.

Спілкування є одним з проявів людської сутності, особистісною формою існування й функціонування суспільних відносин. Тому воно нерозривно пов'язане з іншими проявами цієї самої сутності – діяльністю та духовним світом людини, доповнює їх.

Так, ніяка спільна діяльність не може відбуватися без координації людських дій, узгодження цілей, обміну думками. Формування внутрішнього світу людини, її свідомості, почуттів, знань теж можливе лише завдяки спілкуванню поміж людьми.

Водночас спілкування є необхідною передумовою існування суспільства. У процесі спілкування досягається потрібна організація та єдність дій окремих індивідів, здійснюється інтелектуальна та емоційно-чуттєва взаємодія між

ними, формується спільність настроїв і поглядів, досягаються взаєморозуміння та узгодженість дій, згуртованість і солідарність, без яких неможлива ніяка колективна діяльність.

Проте спілкування може бути не тільки засобом, а й метою. Кожній людині тією чи іншою мірою властива потреба у спілкуванні. З одного боку, це потреба у нових враженнях, почуттях, знаннях, а з іншого — це потреба поділитися з кимось власними переживаннями й думками.

Хочеться згадати слова французького письменника Антуана де Сент-Екзюпері, котрий писав, що найбільша розкіш на світі — це розкіш людського спілкування.

І справді, спілкування – одне з найвищих людських благ. Але цим благом треба навчитися користуватися.

Зміст

| | |
|---|-----------|
| Розділ I. Економіка домашнього господарства..... | 3 |
| Розділ II. Харчування..... | 21 |
| Розділ III. Психологія і психогігієна спілкування..... | 63 |
| Розділ IV. Культура спілкування..... | 80 |

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ВИДАННЯ

Сімейно-побутова культура та домашня економіка[Текст]: конспект лекцій для студентів IV курсу спеціальностей: « Експлуатація та ремонт автомобілів та двигунів», « Експлуатація та ремонт машин і обладнання харчових виробництв», денної форми навчання/ уклад. Н.П. Літвинчук – Любешів: Любешівський технічний коледж Луцького НТУ, 2017. – 116 с.

Комп'ютерний набір і верстка:

Н.П. Літвинчук

Редактор:

М.І.Богущ

Підп.. до друку _____ 2017р. Формат А4.

Папір офіс. Гарн. Таймс. Умов. друк. акт. 8,25

Обл. вид. арк. 0,8. Тираж ___ прим. Зам. ___.

Редакційно-видавничий відділ

Луцького національного технічного університету

43018 м. Луцьк, вул. Львівська, 75

Друк – РВВ Луцького НТУ

