

Франківську під назвою "Наука і релігія: протистояння чи взаємодоповнення?", доктор фізико-математичних наук І.Климишин.

Учителі фізики не повинні забувати, що наука самим своїм виникненням зобов'язана релігії. Саме храми древніх східних цивілізацій були справжньою колискою науки, були першими школами, лабораторіями, обсерваторіями. Загальновідомий факт, який неможливо заперечити, що перші анатомічні атласи, перші математичні формули, перші географічні карти вийшли з рук людей, які служили релігії. Творці античної науки були в той же час релігійними мислителями. Піфагорійці, які так багато зробили для прогресу математики, були релігійним орденом. Чи може зараз наука і релігія розвиватися вільно, не перешкоджаючи одна одній?

Відповідь позитивна і вона випливає із якісної відмінності об'єктів, на які вони спрямовані. Наука вивчає видимий світ. Об'єктом її дослідження є матеріальний Всесвіт. Релігія є духовними пошуками в світі надчуттєвому, який не можна поки що досліджувати чисто науковими методами.

Значення релігії для роботи вченого прекрасно показав А.Ейнштейн. Він стверджував, що віра в осмисленість світобудови надихає дослідника, релігійний вчений, розкриваючи світові закономірності в просторах Всесвіту або в глибинах атома, бачить у них проявлення Вищого Розуму. І це надає особливу значимість його дослідженням.

За своїм характером наука є позаморальною. Однаково належать до науки і вчений, який проводить злочинні досліди над людьми, і вчений, який ризикує своїм життям у процесі експерименту. Вищі категорії змісту і цінності, добра і зла лежать в сфері віри. Тому Макс Планк писав, що "наука і релігія в істині не суперечать одна одній, але вони для кожної мислячої людини потребують взаємного доповнення".

Отже, наука і релігія — це два шляхи пізнання реальності. Вони повинні не просто бути незалежними сферами, а в гармонійному поєднанні сприяти загальному руху на шляху до Істини.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Бор Н. Атомная физика и человеческое познание / Пер. с французского. – М., 1961. – 171 с.
2. Бутру Э. Наука и религия в современной философии / Пер. с французского. М., 1910. – 107 с.
3. Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста. – М., 1988. – 236 с.
4. Гейзенберг В. Физика и философия / Пер. с немецкого. – М. 1963. – 217 с.
5. Лодж О. Сущность веры в связи с наукой / Пер. с английского. – М., 1961. – 102 с.
6. Морозов Н. Эволюционная мораль и эволюционная теология/ Предисловие к книге А.Немоевского "Бог Иисус" – Пг., 1920. – с.1.
7. Планк М. Единство физической картины мира: Сб. статей. – М., 1966. – с.21—27.
8. Табрум А. Религиозные верования современных учёных. – М., 1912. – 46 с.
9. Циолковский К. Звездоплавателям. – Калуга, 1930. – 129 с.
10. Циолковский К. Монизм Вселенной. – Калуга, 1925. – с.7.
11. Циолковский К. Образование Земли и солнечных систем. – Калуга, 1915. – с.10
12. Шредингер Э. Что такое жизнь с точки зрения физики ? / Пер. с немецкого. – М., 1947. – 47 с.
13. Эйнштейн А. Физика и реальность. – М., 1965. (сокр. перевод). – 125 с.
14. Эрн В. Природа научной мысли. – М., 1914. – 63 с.

Володимир Васильєв, Оксана Горобець

### **"МАРКЕТИЗАЦІЯ" ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ БАЗОВОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Будь-який індивід, перш ніж вийти на ринок послуг, як продавець, повинен "купити" на інформаційно-освітньому ринку все те, що потрібно для того, щоб виробити конкурентноспроможний трудовий потенціал. Як і на будь-якому іншому ринку, "покупці" намагаються підібрати собі такі "товари", які найбільш корисні для них і в той же час найбільш "дешеві". Але інформаційно-освітні ринки навіть у розвинених індустріальних країнах менш багаті та досконалі, ніж ринки інших товарів. А значна частина "покупців" нагадує людей з якогось ізольованого від індустріальної цивілізації племені, які попали у сучасний супермаркет. Тому чисто ринкова парадигма самостійного вибору певної життєвої програми "виробництва" трудового потенціалу — це імовірніше гіпотетична модель, ніж реальна поведінка людей. По-

перше, у цій моделі віддзеркалюються певні моменти реальної соціальної взаємодії між різними інститутами та суб'єктами у процесі формування та реалізації трудового потенціалу у сучасному індустріальному суспільстві. По-друге, вона є орієнтиром для перебудови цих відносин на послідовно ринкових принципах, як таких, які у сучасних умовах дозволяють ефективно гармонізувати сферу формування трудового потенціалу та сферу його використання.

Сьогодні є багато як прихильників, так і противників процесу комерціалізації інформаційно-освітніх послуг. Прихильники стверджують, що без комерціалізації освіти не може бути повноцінного та гармонійного ринку праці. Наводиться ряд аргументів на користь благотворного впливу ринкових принципів на ефективність функціонування сфери освіти. Комерціалізація освіти створює умови для особистого вибору та особистої відповідальності за формування трудового потенціалу. Одночасно створюється механізм ринкового контролю за якістю освіти та її відповідності соціальним запитам та потребам.

У США багато батьків є прихильниками введення шкільних ваучерів, які дають можливість вибору шкіл та часткового навчання у приватних школах за рахунок державних коштів, виступають за введення приватного управління державними школами з метою повнішого врахування потреб конкретних дітей та їх батьків. Швидко зростає у цій країні кількість учнів, які навчаються у домашніх умовах: із 13 тисяч у кінці 70-х років до понад 700 тисяч у 1995 році [34, 104].

Переконливим є твердження про те, що в країнах, де освіта знаходиться поза ринком, створюється великий сегмент соціально-економічного життя, де діють не стільки ринкові, скільки ієрархічно-командні принципи (так звана бюджетна сфера). Це створює сприятливі умови для розвитку бюрократизму, консерватизму, відсталості у шкільній освіті. З'являється складна проблема гармонізації "ринкових" та "неринкових" секторів народного господарства. Неринкові принципи діяльності соціальної інфраструктури суспільства створюють ілюзію, що трудові організації, які діють у цій сфері (школи, професійні навчальні заклади тощо) є не продуктивними та живуть за рахунок продуктивного ринкового сектору. Насправді ж, у сучасному суспільстві якраз освіта та інформаційна інфраструктура є найбільш продуктивними компонентами економічної системи.

Таким чином, прихильники так званого "соціального демонтажу" стверджують, що сьогодні, в умовах значного зростання добробуту населення вже немає потреби виводити за межі "ринкового поля" освіту, охорону здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Захисники ж соціальних програм попереджують, що не слід перебільшувати реальні зрушення у рівні життя. Значна частина людей навіть у найбільш розвинених індустріальних країнах з великими труднощами задовольняє свої життєві потреби. Тому "соціальний демонтаж" зробить неможливим для них формування та відтворення особистісного трудового потенціалу на тому рівні, якого вимагають перспективні потреби сучасної економіки.

Особливо складною є проблема формування ринку інформаційно-освітніх послуг на Україні. Сьогодні робляться спроби одночасно і швидко включити у "ринкове поле" житлово-комунальне господарство, освіту, охорону здоров'я, інформаційну інфраструктуру тощо. В умовах значного зниження реальної заробітної плати найманих працівників, яка і до реформ була однією з найбільш низьких серед розвинених індустріальних країн. Сьогодні комерційна освіта в Україні для її громадян – одна з найдорожчих у світі (за обсягом праці, яку потрібно витратити, щоб заробити гроші, необхідні для плати за навчання). Скажімо, у США середня вартість вищої освіти складає 12-15 тисяч доларів, які людина з середньою заробітною платою може заробити за 6 місяців. В Україні підготовка фахівця з вищою освітою на комерційній основі коштує приблизно 5 тисяч доларів. Пересічний громадянин таку суму може заробити десь за 6 років [18, 20]. Отже, комерційна освіта в Україні сьогодні є привілеєм багатих. А населення, яке за "західними" критеріями за рівнем прибутків належить до "нижчого" класу, складає у нас понад 80%. Тому форсована комерціалізація освіти при мізерності її бюджетного фінансування спричиняє зниження освітнього рівня нації, закриває шлях до виявлення, розвитку та реалізації мільйонів талантів і тим самим загрожує майбутньому України.

Є аргументи на користь комерціалізації освіти. Але не менш переконливі й її активні супротивники. При цьому найбільш вагомим аргументом на захист некомерційної бюджетної соціальної інфраструктури є сама її історія. Адже вона виникла у розвинених індустріальних

країнах, як реакція на вкрай незадовільну реалізацію ринковими механізмами надзвичайно важливих функцій відтворення та реалізації трудового потенціалу.

Далеко неоднозначною є і оцінка благотворності впливу комерціалізації та ринкової орієнтації освіти на духовну атмосферу суспільства, на розвиток творчого та морального потенціалу молоді. Нашу загальноосвітню та професійну школи часто критикують за те, що вони нівелюють особу, пригнічують ініціативу, самостійність, формують утриманців та конформістів. Але чи позбавлені цих, або не менш суттєвих інших недоліків комерційні школи з "ринковою" орієнтацією навчально-виховної роботи?

Американський соціолог Нейл Смензер у своєму відомому підручнику з соціології проводить надзвичайну характерну думку учня "маркетизованої" середньої школи з пригороду Нью-Йорка, де живуть багаті: "Ми вимушені конкурувати один з одним, коли справа стосується оцінок, шани, відзнак, вступу до коледжу та спортивної команди, а також соціального визнання. В ході цієї конкуренції вдосконалюється не наша порядність, розуміння життя та інтелектуальні здібності, а швидше вміння носити маски, нещирість, пристосуванство і бажання йти по безпечному та второваному шляху, готовність продати своїх товаришів заради власної користі. Все це засвоюється учнями мимоволі. Вони просто пристосовуються до шкільних обставин, засвоюють нормальний спосіб досягнення "успіху" в похмурому, знедоленому світі середньої школи. Ця конкуренція пов'язана з багатьма приниженнями для всіх, навіть для тих, хто досягає успіху. Головна мета школи – виховання пристосованців, які підкоряються владі шкільної системи" [23, 427].

У відповідності до класичної ринкової парадигми вся життєдіяльність людей це нескінченний ланцюг різних актів "купівлі-продажу". У ринковому суспільстві все продається та купується. Гроші тут виступають як універсальний засіб обміну та інтеграції всіх потреб та інтересів людей, "це звідник між потребами та предметом, між життям та життєвими можливостями людей" [20, 131]. Як образно писав К.Маркс, гроші тут "можуть їсти, пити, відвідувати бали, театри, можуть подорожувати, вміють придбати собі мистецтво, вченість, історичні цінності, політичну владу – все це вони можуть купити: вони дійсно сила" [20, 131]. Кількість грошей, які має в своєму розпорядженні людина, у значній мірі обумовлює вибір певної моделі самореалізації, структуру її потреб, впливає на соціальний статус особи у суспільстві. Гроші суттєво впливають на характер взаємовідносин між людьми у ринковому суспільстві. Тому кожний життєвий крок "ринкової людини" мотивований економічними розрахунками, калькуляцією ймовірних витрат та прибутків. Можна по-різному оцінювати етичний аспект такої парадигми повсякденної життєдіяльності, але слід визнати, що більш високі досягнення в економічному розвитку на сьогодні в основному у тих країнах, де поведінка людей має більш чітко виражену "ринкову" орієнтацію.

Україна поки що не належить до таких країн, хоч останнім часом тут іде активний процес "маркетизації" та "меркантилізації" всіх граней економічного, культурного і навіть політичного життя. Але обвальна комерціалізація в умовах, коли більшість "типових українців" за своїми життєвими стереотипами, традиціями, духовною ментальністю не готові до постійної раціональності, калькуляції кожного свого життєвого кроку, створює сприятливий ґрунт для "ринкових аферистів", які відносно легко обдурюють та грабують великі маси "простаків". У зв'язку з цим актуальними є формування певних елементів "ринкового менталітету" у процесі виховання та навчання (і в родині, і в школі), як і створення механізмів правового та адміністративного захисту довірливих людей від різних аферистів та шахраїв.

Антиринковий менталітет може бути серйозною перешкодою для підвищення ефективності економічної діяльності. Тому певна помірна меркантилізація повсякденної поведінки кадрового резерву працівників є безумовно бажаною. Але тут, як і в будь-якій іншій справі, надзвичайно важливо почуття міри. Надмірна меркантилізація всіх сфер життєдіяльності спричиняє дегуманізацію міжособових та міжгрупових відносин, знецінює та руйнує багато святих для людей стосунків та цінностей, які формувалися протягом багатьох тисячоліть докапіталістичного розвитку. На цей момент, зокрема, звертає увагу відомий американський фінансист, активний прихильник ідеалів "відкритого суспільства" Д.Сорос. Він вважає, що у суспільстві з послідовно ринковим менталітетом друзі, сусіди, чоловіки та жінки були б якщо не взаємозамінними, то в усякому разі у легко замінними на рівноцінні

альтернативи і їх потрібно було б вибирати на основі конкуренції. Особисте спілкування може зовсім втратити своє значення в міру того, як більш ефективні засоби комунікації будуть знижувати потребу в фізичній присутності. Це, звичайно, така перспектива, яка не дуже приваблива. Але її потрібно враховувати як стримуючий чинник. Адже будь-яка суспільна система стає абсурдом, якщо її довести до логічного завершення [24, 91-92].

"Маркетизація" процесів формування та ефективного розподілу трудового потенціалу неможлива без ефективної професійної орієнтації:

– для самостійного вибору певної соціально-професійної ролі та цілеспрямованого "виробництва" необхідного для її успішної реалізації трудового потенціалу потрібно орієнтуватися у нинішніх та майбутніх ситуаціях на ринках праці;

– можна визначити певний мінімум інформації, який необхідний для того, щоб діти та їх батьки могли, як то кажуть, "зі знанням справи" готуватися до "вигідної" торгівлі своїми робочими послугами на ринках праці.

*Перш за все*, варто орієнтуватися у нинішній кон'юктурі на різні види послуг та ймовірних тенденціях на майбутнє. Потрібно знати: 1) на які види професійної діяльності і в якому об'ємі є попит сьогодні; 2) "ціна" окремих видів робочих послуг сьогодні і як вона може ймовірно змінитися в майбутньому; 3) які можливості відкриває певний вид професійної діяльності для соціального самоствердження (соціальний престиж) та професійного зростання.

*По-друге*, необхідно знати, які вимоги ставить той чи інший вид професійної діяльності до людини: 1) який обсяг знань та навичок необхідний для успішного виконання певної соціально-професійної ролі; 2) які вимоги ставляться до моральних характеристик працівників; 3) які вимоги, показання та протипоказання до стану здоров'я, певних психофізіологічних характеристик особи; 4) які індивідуальні психологічні характеристики, задатки та схильності можуть суттєво підвищувати та знижувати продуктивність трудової діяльності та особисту задоволеність працею.

*По-третє*, необхідно добре знати свої індивідуальні психо-фізіологічні характеристики, задатки та схильності до певних видів професійної діяльності. Адже "витрати" на формування певного професійного потенціалу "вигідні" тільки тоді, коли є надія, що людина зможе у майбутньому виконувати свої професійні послуги щонайменше з середньою продуктивністю. А остання у значній мірі залежить від того, наскільки та чи інша соціально-професійна роль відповідає індивідуальним психологічним характеристикам, задаткам та схильностям особи.

*По-четверте* потрібно знати, де і за яку ціну (і по витратам часу, особистих зусиль і по витратах коштів) можна "купити" знання та навички, необхідні для виконання певних соціально-професійних ролей. Необхідно знати, які види навчальних закладів, які варіанти навчальних програм, які форми та методи навчання можуть забезпечити найбільш ефективну підготовку до певного типу професійної діяльності при прийнятних з погляду "покупця" витратах часу, особистих зусиль та коштів.

Та система професійної орієнтації, яка склалася у нас не дає достатньої, з погляду ринкової парадигми, інформації з багатьох із перелічених вище блоків. Задовільними можна вважати хіба що тільки професійну інформацію (знайомство учнів зі світом професій, змістом та умовами праці на найбільш поширених робочих місцях) та інформацію про навчальні заклади. Що ж стосується інших компонентів інформаційної системи, необхідної для реалізації ринкових принципів формування та розподілу трудового потенціалу молоді, то їх ще потрібно створювати.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Червоная С.А. Американцы о себе и о положении в стране //США: ЭПИ, 1995, № 10. – С. 104.
2. Куценко Б., Удовиченко Д., Опалева І. Освіта як фактор стабільності та національної безпеки України //Економіка України, 1998, № 1. – С. 20.
3. Смелзер Н. Социология. Пер. с английского. – М: Феникс, 1994. – С. 427.
4. Маркс К. Философско-экономические рукописи 1849 //Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. Т.42. - С. 131, 148.
5. Сорос Д. Советская система: к открытому обществу. – М: Политиздат, 1991. – С. 91-92.