

*Занозовська І. О.
викладачка-методистка Єрко Г. І.
Луцький педагогічний фаховий коледж
Комунального закладу вищої освіти
«Луцький педагогічний коледж»
Волинської обласної ради*

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ ТА ОСВІТА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

На межі тисячоліть українська спільнота усвідомила необхідність усунення найбільш важливих нерівностей у глобальному розвитку людства, зокрема, у сфері освіти, оскільки, з одного боку, її доступність та якість значною мірою визначає все подальше життя людини, з іншого ж боку, саме в цій сфері формується й виховується інтелектуальна еліта нації, представники та представниці якої визначатимуть завтрашній поступ суспільства: розроблятимуть закони, прийматимуть рішення, розподілятимуть ресурси, розвиватимуть всі сфери економіки, будуть виховувати молоде покоління.

Мета – тезово визначити особливості гендерної нерівності у освітній сфері сучасної України.

Відповідно до Закону України «Про забезпечення рівних прав і можливостей чоловіків та жінок» гендерна рівність трактується як рівний правовий статус жінок і чоловіків та рівні можливості для його реалізації, що дозволяє особам обох статей брати рівну участь у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Проте гендерні стереотипи можемо спостерігати у всіх сферах суспільного життя українського суспільства. Не є виключенням й освітня галузь.

Наприклад, гендерні стереотипи закріплено у внутрішній управлінській та організаційній практиці наукових установ і закладів освіти, освітній діяльності, наповнюваності педагогічного, науково-педагогічного складу. Більше 70 відсотків жінок працює у сфері освіти, що дає підстави визначати цю галузь як фемінну. Непропорційно на різних рівнях управління освітою представлено кількість чоловіків і жінок (на ключових посадах можемо побачити більше чоловіків). У закладах вищої освіти близько 50 відсотків науково-педагогічного складу становлять чоловіки, у закладах дошкільної освіти працюють майже виключно жінки. У сфері освіти наявні приховані та відкриті елементи дискримінації за ознакою статі.

Хоча жінки і чоловіки можуть мати однаковий рівень освіти, проте для жінок є ускладненим кар'єрне зростання, опанування високих керівних посад, майбутнє працевлаштування та фінансові проблеми.

Одним із механізмів та етапів впровадження політики рівних можливостей є гендерний аудит, який дозволяє оцінити стан імплементації положень гендерної політики в освітнє середовище. На сьогодні гендерний аудит покладено в основу ініціативи Біаріц, до якої долучилась Україна у 2020 році. Гендерний аудит розглядається як один із ефективних засобів удосконалення соціально орієнтованої політики як на рівні держави, так і на

рівні окремої установи чи організації.

Окрім цього, можна констатувати, що процес впровадження гендерного компоненту в систему освіти є довготривалим, складним та дискусійним процесом. Важливу роль у ньому має відіграти як політична воля держави, так і прагнення освітян змінювати освітнє середовище без гендерних стереотипів і на основі рівних прав та можливостей.

Захаров С.

д.е.н., к. ф. н. Моїсєєва Н.І. .

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

ОСНОВНІ ЕТАПИ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Ядром переговорів, природно, є процес їх ведення. З початком безпосередньої взаємодії учасники переговорів як би приступають до неї, пропонують свої правила "гри", в якій взяти назад раніше зроблений хід неможливо. При цьому необхідно враховувати те, як партнер сприйняв ваші дії, як оцінив їх, що збирається робити.

Щоб орієнтуватися в цій складній ситуації, необхідно добре розуміти, що являє собою сам процес переговорів: з яких етапів він складається, які передбачає тактичні прийоми, як вони співвідносяться зі способами вирішення проблем. Все це і складає технологію ведення переговорів.

В залежності від завдань, які вирішують учасники переговорного процесу, в ньому можна виділити три етапи, які обов'язково потрібно пройти. Інакше існує небезпека або завершити переговори невдалим рішенням, або втратити можливість домовитися.

Ось ці три етапи:

- 1) взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій учасників - "комунікативне зондування";
- 2) висунання пропозицій та їх обґрунтування;
- 3) узгодження позицій і вироблення домовленостей.

На першому етапі велике значення має знаходження спільної мови з партнерами. Для цієї мети і служить комунікативне зондування: вивчення інтересів партнера і встановлення з ним довірливих ділових відносин.

Характер відносин з партнерами по переговорам чинить значний вплив на їх результат. Виділяють шість елементів, з яких складаються ці відносини.

1. Раціональність. Необхідно вести себе раціонально, навіть якщо партнер веде себе надто емоційно. Неконтрольовані емоції негативно позначаються на процесі прийняття рішень.

2. Розуміння. Постарайтеся зрозуміти партнера. Неувага до його точки зору обмежує можливості вироблення взаємоприйнятих рішень. Необхідно