

5. Мезинов В. Н. Формирование конкурентоспособности будущего учителя в образовательном процессе университета: диссертация ... доктора педагогических наук / В. Н. Мезинов. Елец, 2009. 517 с.

6. Файзрахманов И. М. Формирование готовности будущего учителя к конкурентным отношениям в процессе коммуникативной деятельности: диссертация ... кандидата педагогических наук / И. М. Файзрахманов. Йошкар-Ола, 2011. 183 с.

7. Чупрова О. Ф. Формирование конкурентоспособности личности будущего учителя в процессе экспертно-аналитической деятельности: диссертация ... кандидата педагогических наук / О. Ф. Чупрова. Иркутск, 2004. 207 с.

8. Ширококов С. Н. Оценка качества подготовки конкурентоспособного специалиста в педагогическом вузе: диссертация ... кандидата педагогических наук / С. Н. Ширококов. Омск, 2000. 188 с.

УДК 378.22:[378.14.015.62:005.574]

Э. Г. Скибицкий

E. G. Skibitskiy

НОУ ВПО «Сибирская академия финансов
и банковского дела», Новосибирск
Siberian Academy of Finance
and Banking, Novosibirsk

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕГОВОРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ БАКАЛАВРОВ В ВУЗЕ

BUILDING UP THE NEGOTIATION COMPETENCE IN BACHELOR EDUCATION AT THE UNIVERSITY

Аннотация. Освещены вопросы формирования переговорной компетентности будущих бакалавров. Показаны особенности переговорного процесса; представлена структура переговорной компетентности; предложена методическая система ее формирования. Выделены принципы построения методической системы. Обозначены педагогические возможности и результаты экспериментального обучения с помощью системы. Доказана эффективность данной системы.

Abstract. The process of negotiation competence formation of future bachelors is highlighted. Specific features of negotiations are described; the structure of the negotia-

tion expertise is presented; the methodology of its formation is suggested. The major principles of this methodology are pointed out. The pedagogical potential and experimental results achieved by its application are accentuated. Proof of its efficiency is set out.

Ключевые слова: формирование, переговоры, переговорная компетентность, методологические подходы, методическая система, модуль, принципы.

Keywords: formation, negotiation, negotiation competence, methodological approaches, system of methods, module, principles.

Из всех разновидностей деятельности людей (политической, предпринимательской, коммерческой, педагогической, финансовой и др.) одной из сложнейших является ведение переговоров. Существует множество причин, не позволяющих достичь цели в процессе переговоров. Одна из них – недостаточный уровень сформированности переговорной компетентности у участников переговоров (из опрошенных 100 руководителей разных уровней, в том числе из педагогической сферы, 89 человек указали именно на эту причину). Формирование переговорной компетентности – интегрированный, развивающийся и усложняющийся процесс, требующий глубоко продуманных координации, технологического и дидактического обеспечения психолого-педагогической и профессиональной подготовки специалистов.

Для осмысления словосочетания «переговорная компетентность» рассмотрим лексическое значение отдельных слов, входящих в данную дефиницию. Это позволит нам уточнить смысл данного словосочетания и определить средства его формирования и оценку уровней усвоения нового материала.

Переговоры – древнее универсальное средство человеческого общения. Этимология слова «переговоры» (англ. *negotiations* – переговоры) восходит к латинскому *negotium* (*nes, ni* – нет, *otium* – досуг), что говорит об изначальном родстве этого понятия с торговлей и деятельностью коммерсантов. В словарях понятие «переговоры» трактуется как обмен мнениями с какой-нибудь деловой целью; разговор [3, 4]; обсуждение каких-либо вопросов между официальными сторонами с целью выяснения позиций сторон и заключения возможного договора [8] и др. В данной статье мы будем придерживаться определения переговоров, приведенного в «Современном толковом словаре русского языка» [3]. На наш взгляд, оно наиболее полно отражает семантику этой дефиниции.

Переговоры – один из типов социальной и межкультурной коммуникации. Они являются менеджментом в действии и предполагают

наличие несовпадающих или даже противоположных интересов участвующих в дискуссии сторон. Переговоры направлены на разрешение противоречий и достижение соглашения между дискутирующими путем вводных и ответных выступлений, вопросов и ответов на них, возражений и доказательств. Кроме того, переговоры можно рассматривать как науку и искусство достижения соглашений, которые балансируют на грани между «убедить» и «победить».

Схематично переговоры представлены на рис. 1, на котором можно увидеть, что они происходят в определенных условиях (объективных и субъективных), зависящих от индивидуально-типологических характеристик участников (С1 и С2) и уровня сформированности навыков владения данными участниками технологиями переговорной деятельности, а также от различных факторов (сложности разрешаемой проблемы, времени, условий и т. п.).

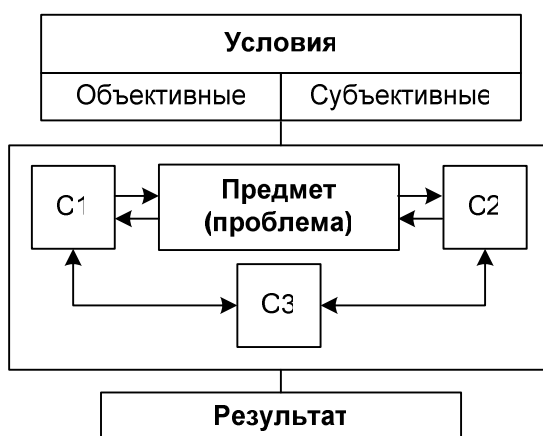


Рис. 1. Переговорный процесс:
С1, С2 – участники переговоров; С3 – третья сторона

При разрешении сложных ситуаций в процесс переговоров может быть включена третья сторона (С3), которая заинтересована лишь в том, чтобы стороны (С1 и С2) разрешили свой спор максимально выгодно для них. Третью сторону представляют медиаторы (посредники), которые назначаются по взаимному согласию сторон, участвующих в переговорах.

Субъектами переговорного процесса могут являться различные социальные группы – партии, общественные движения, политики, ди-

пломаты, деловые люди, а также любые юридические и частные лица. По мнению исследователей, на результативность переговоров существенное влияние оказывают индивидуальные характеристики участвующих в них субъектов. Например, следующие:

- нацеленность на сотрудничество (дружелюбие и благожелательность);
- креативность (творческий подход, гибкость, восприимчивость, развитость воображения и интеллектуальность);
- сознательность и самоконтроль (ориентированность на достижение результата, добросовестность, надежность, настойчивость и ответственность);
- экстраверсия и энергичность (активность, решительность, ассертивность (напористость, но без проявления при этом агрессивности), общительность и толерантность);
- эмоциональная стабильность и устойчивость (спокойствие и уверенность).

Предметом переговоров могут быть заключение, продление, пересмотр, корректировка и другие соглашения между сторонами. При разрешении различных противоречий переговоры могут протекать легко или напряженно, партнеры могут договориться между собой без труда, или с большим трудом, или вообще не прийти к согласию. Однако любой переговорный процесс завершается каким-либо результатом, который может быть как положительным, так и отрицательным.

На основе анализа видов, структуры и задач, решаемых на переговорах, обобщенную схему процедуры их проведения можно представить следующими этапами: подготовка и организация переговоров (анализ, планирование и предпереговоры); проведение переговоров (изложение позиций сторон); поиск и выявление истинных интересов сторон и их возможных крайних позиций; выработка совместного решения (поиск и комбинация альтернатив); решение проблемы (достижение договоренности, подписание соглашения, отвечающего интересам обеих сторон участников переговоров); завершение переговоров (оценка и анализ итогов деловых переговоров, выполнение договоренностей) (рис. 2).

Любые переговоры отличает ярко выраженный процессуальный характер, наличие общей проблемы (предмета), которую совместными усилиями необходимо разрешить участникам переговорного про-

цесса¹. Это позволяет в процессе переговоров привести стороны к согласию по обсуждаемой проблеме и к взаимоприемлемому ее решению. Используя в дальнейшем прилагательное «переговорная» в словосочетании «переговорная компетентность», мы будем иметь в виду его значение, связанное с процессом преднамеренного формирования переговорной компетентности студентов в ходе обучения в вузе.

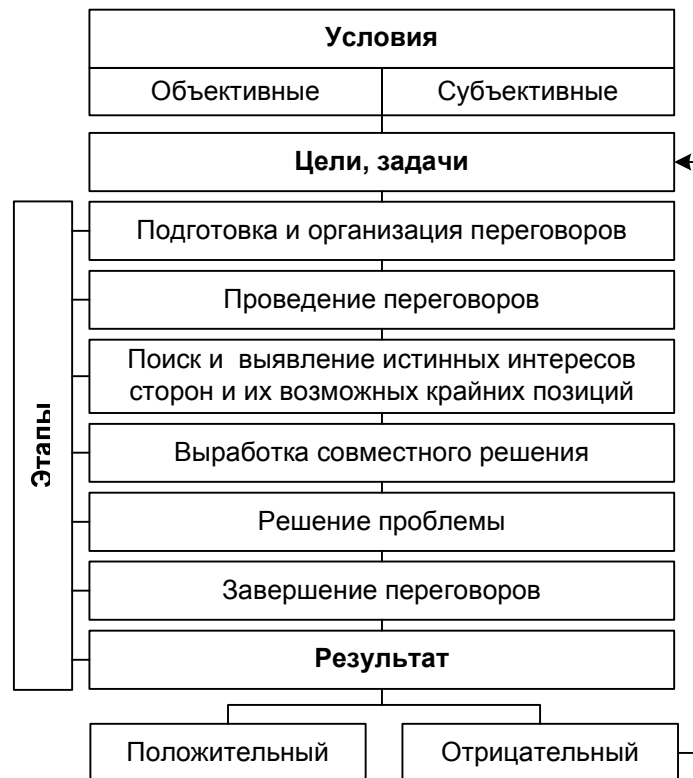


Рис. 2. Обобщенная схема переговорного процесса

В настоящее время существуют различные точки зрения на определение термина «компетентность» (лат. *competens* – надлежащий, способный). В литературе этот термин трактуется как мера соответствия знаний, умений и опыта лиц определенного социально-профессионального статуса реальному уровню сложности выполняемых ими за-

¹ Переговорный процесс – специфический вид совместной деятельности, связанной с совокупностью ценностей, понятий, обычаев и приемов, которые становятся средством связи, общения и поведения личностей.

дач и решаемых проблем [1]; совокупность необходимых знаний и качеств личности, позволяющих профессионально подходить и эффективно решать вопросы в соответствующей области знаний, научной или практической деятельности [5]; как знания, опыт в определенной области науки, деятельности, жизни [6] и др. В нашем исследовании мы будем придерживаться определения «компетентность», приведенного в «Словаре по образованию и педагогике» В. М. Полонского [5].

Таким образом, рассмотрев лексическое значение отдельных дефиниций («переговоры» и «компетентность»), приведем определение переговорной компетентности. Под ней понимается интегративное явление, включающее в себя наличие у специалиста опыта ведения переговоров и владение им определенными знаниями, умениями, навыками соблюдения этических и правовых норм поведения, неукоснительное выполнение которых позволяет достичь определенного консенсуса по обсуждаемой проблеме и прийти к взаимоприемлемому решению этой проблемы. Переговорная компетентность является значимой составляющей профессионализма специалиста. Она характеризуется умением вести диалог, дискуссию, а также ролевой находчивостью, жизненным и профессиональным опытом общения. Оценка уровня сформированности переговорной компетентности студента включает в себя самоанализ и саморефлексию.

Успех переговоров зачастую зависит не только от качеств личности собеседников (индивидуально-типологические, физиологические и др.), но и от того, насколько профессионально владеют участники переговорного процесса искусством его ведения. Технология ведения деловых переговоров имеет два источника своего возникновения: потребности практики и потребности развития теории совершенствования самой технологии. По мнению исследователей, умение вести деловые переговоры, общаться с определенными намерениями – уникальное качество и искусство, которое личности необходимо сформировать в процессах обучения в учебном заведении и жизнедеятельности в различных сферах (экономике, менеджменте, образовании и др.).

Проблема оптимизации ведения переговоров разрабатывалась по отдельным аспектам в научных исследованиях по политологии, правовой науке, управлению, социальной и юридической психологии, конфликтологии и по другим отраслям знания, науки и практики. По данной проблеме были написаны рекомендации и советы. Для ее решения были

созданы теоретико-игровые и математические модели рациональных переговоров. Также в научных исследованиях обсуждались особенности поведения участников переговоров, были попытки найти универсальное средство общения, обозначить феномен, существующий в области делового общения, а также способ урегулирования межличностных и социальных конфликтов и др. Однако в связи с многоаспектностью и многофакторностью феномена «переговоры», по нашему мнению, необходимо всесторонне учитывать трудности как личностного, так технологического характера, оказывающие существенное влияние на эффективность разрешения спорных и конфликтных ситуаций в переговорном процессе. Следовательно, требуется разработка теоретических основ создания и внедрения в практику эффективных методических систем формирования у студентов переговорной компетентности, позволяющей творчески решать проблемы, связанные с переговорами в их будущей профессиональной деятельности (т. е. позволяющий решать коммуникативные и профессиональные задачи).

На основе учета многомерности переговорной компетентности, недостаточной ее изученности и отсутствия эффективных методических систем формирования навыков переговорной деятельности (при разрешении экстремальных ситуаций, конфликтов, и при деловом общении) у студентов мы выделили в структуре компетентности следующие компетенции: организаторскую, коммуникативную, этическую, технологическую и информационную (рис. 3). Рассмотрим кратко их содержание.



Рис. 3. Структура переговорной компетентности

Организаторская компетенция – умение четко без потерь времени подготовить, спланировать и провести любые переговоры; спрогнозировать и оценить их результативность; анализировать возникшую в процессе переговоров ситуацию и выбрать оптимальную стратегию и тактику ее разрешения; вести деловую документацию и коммуникацию; составлять формализованные документы (соглашение, договор и др.).

Коммуникативная компетенция – умение говорить, слушать и слышать партнера; легко вступать в контакты с другими людьми и в дальнейшем поддерживать с ними отношения; аргументировать и обоснованно отстаивать свою позицию; умение вести полемику по какому-либо вопросу, возникающему в процессе переговоров; владеть навыками публичного выступления, ведения дискуссии; толерантность и др.

Этическая компетенция – знание правовых норм и правил этики поведения и умение их соблюдать; умение адекватно ориентироваться в различных ситуациях и выбирать тот или иной стиль поведения в процессе переговоров и регулировать этот стиль.

Технологическая компетенция – знание типов переговорных стратегий и тактик¹ и целесообразное, творческое и гибкое их использование; умение осуществлять их выбор и оценивать результативность; прогнозировать ход переговоров.

Информационная компетенция – владение приемами отбора, систематизации и обработки информации из разных источников, связанной с предстоящими переговорами; владение процедурами оптимизации переговорного процесса; умение в доступной и наглядной форме представить информацию участникам переговоров.

Успешное формирование переговорной компетентности личности зависит от целенаправленной актуализации некоторых потенциалов личности (личностного, теоретико-методического и практического), каждый из которых характеризуется определенными свойствами, качествами и особенностями [2]. В личностном потенциале наиболее полно проявляются организаторская и коммуникативная компетенции; в теоретико-методологическом – информационная; в практическом – технологическая и этическая.

¹ Переговорная тактика – это тактика информационного влияния (воздействия) одного субъекта (участника) переговоров на другого. В зависимости от используемых лингвистических средств влияние проявляется в виде убеждения, побуждения или принуждения.

По мнению исследователей, при проведении переговоров рекомендуется соблюдать определенные правила, позволяющие достичь договоренности по спорным проблемам. К таким правилам относится выбор стиля поведения и взаимоотношений между субъектами переговорного процесса. Переговоры – ситуация взаимозависимости, в которой один участник переговоров оказывает определенное влияние на другого, и наоборот. В процессе переговоров происходит учет различных интересов, поскольку они являются активизированным конфликтом потребностей сторон; идет поиск и определение оптимальных альтернатив для заключения соглашения между участниками переговоров. В процессе переговоров зачастую необходимы творческий подход при разрешении противоречий; строгое соблюдение принципов деловой чести (принцип правды и стремление воздерживаться от умышленного введения партнера по переговорам в заблуждение, точное следование согласованным договоренностям, которые должны выполняться неукоснительно); а также верность слову и выполнение обещаний, которые даются в ходе переговоров.

Для формирования переговорной компетентности нами на основе полипарадигмального подхода, включающего в себя компетентностный, системно-деятельностный, интегративно-развивающий, индивидуально-дифференцированный и контекстно-модульный подходы (рис. 4), разработана многокомпонентная функционально-процессуальная педагогически полезная (ввиду целесообразности, эффективности и экономичности) методическая система. Каждый из названных подходов позволяет решать строго ограниченный круг задач, связанных с разработкой (прогнозирование, моделирование, проектирование, конструирование, апробация и внедрение) методической системы, которая характеризуется целостностью, согласованностью и взаимосвязанностью ее компонентов.

Методическая система представляет собой организованную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных внешнего и внутреннего контуров. Внешний контур системы создают социальный заказ, принципы, задачи, условия, функции, научные подходы и результат. Элементы внешнего контура служат основой для построения методической системы. Внутренний контур системы включает в себя в качестве обеспечивающих ее функционирование и целенаправленное воздействие на студента мотивационно-целевой, предметно-содержательный, когнитивно-операциональный, оценочно-коррекционный, рефлексивно-прогнос-

тический компоненты и педагогический мониторинг (рис. 5). Они образуют определенную целостность, позволяющую решать многоаспектные задачи формирования переговорной компетентности студентов разных направлений и профилей [7].

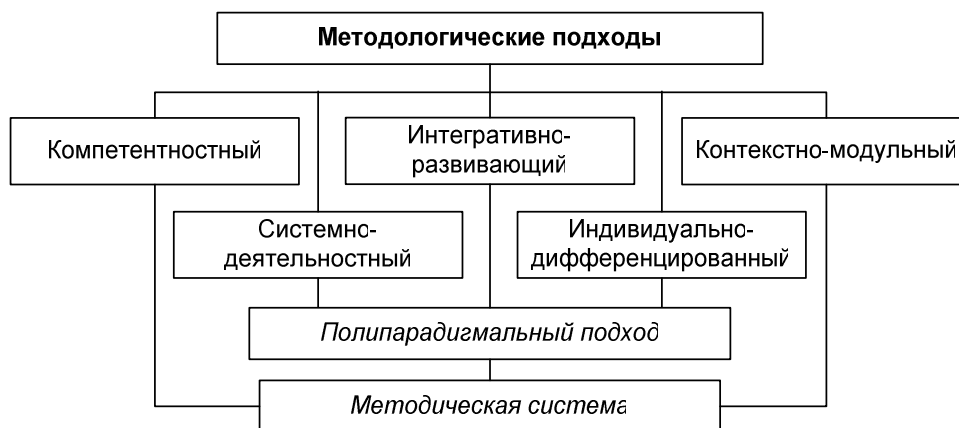


Рис. 4. Взаимосвязь методологических подходов к разработке методической системы формирования переговорной компетентности

Разработанная нами структурно-функциональная методическая система, несмотря на то, что является теоретической конструкцией, обеспечивает целенаправленное практическое воплощение своих психолого-педагогических и технологических возможностей в процессе формирования переговорной компетентности студента, которого готовят к будущей профессиональной деятельности.

При разработке методической системы формирования переговорной компетентности и ее реализации в образовательной практике необходимо комплексно учитывать совокупность психолого-педагогических условий (субъектных, организационных, деятельностных, дидактических и методических) [2].

При создании методической системы в конкретной образовательной организации применяется квадринарная структура, которая включает в себя образовательные, воспитательные, профессиональные цели и задачи учебной дисциплины; содержание образования (тематику, структуру и систему); эмоционально-интеллектуальное взаимодействие преподавателя и студента в соответствии с современным пониманием спе-

цифики педагогического процесса, в котором формируется переговорная компетентность студентов; уровни личностного развития обучающихся (ожидаемые результаты по формированию переговорной компетентности студентов).



Рис. 5. Структура методической системы

Предметно-содержательный компонент в методической системе представлен в виде интегрированного спецкурса, включающего в себя знания психологии, социальной психологии, конфликтологии, этики, этикета, лингвистики, культуры речи и делового общения, деловых коммуникаций, психологии управления и других наук, интеграция которых осуществляется как по горизонтали, так и по вертикали. При формировании образовательной среды курса использовались прямые, исследовательские, опосредованные и прикладные типы междисциплинарных связей. В методической системе спецкурс представлен в виде взаи-

мосвязанных теоретического и практического модулей. Содержание спецкурса включает в себя следующие темы: «Деловые переговоры – наука и искусство», «Психологические аспекты переговорного процесса», «Культура речи», «Навыки речевой деятельности», «Официально-деловая письменная речь», «Технологии проведения деловых переговоров», «Этика деловых переговоров», «Культура ведения дискуссии и деловой беседы».

Изучение спецкурса позволит студентам сформировать знания и умения в области организации и проведения переговорного процесса, выработать навыки владения приемами, техниками и методиками переговорной деятельности, а также выбирать оптимальный стиль поведения в процессе переговоров и готовить официальную документацию.

При построении содержания данного интегрированного спецкурса нами использовался контент-анализ, позволяющий строить содержательную интегрированную среду, способствующую формированию у студентов теоретических и практических знаний, умений и опыта (компетенций) ведения деловых переговоров.

Теоретический модуль курса предназначен для формирования интегрированных знаний, обеспечивающих развитие вышеназванных компетенций. Он включает в себя различный дидактический разноуровневый вариативный материал, который представлен в виде расширенного текста, обобщенного учебного материала, структурно-логических схем и фреймов. Такое представление дидактического материала в структуре спецкурса позволяет студенту в процессе учебной деятельности (под руководством преподавателя или самостоятельно) выходить на индивидуальную образовательную траекторию обучения, изучать данный материал, а затем использовать его на практике. Усвоение теоретического материала осуществляется в процессе лекционных и семинарских занятий.

Практический модуль предназначен для формирования компетенций, позволяющих результативно вести переговоры в различных ситуациях. Он представлен в курсе в виде разноуровневого комплекса учебно-профессиональных задач (простых, повышенной сложности и проблемных), различных игровых ситуаций и проектов. Средствами формирования практических навыков у обучающихся являются анализ реальных ситуаций, активные методы, деловые игры, психотехники, тренинговые технологии и кейс-стади.

Дидактический материал по отраслям знания в структуре теоретического и практического модулей спецкурса представлен в виде взаимосвязанных по целям и задачам подмодулей, модульных единиц и модульных элементов.

При разработке предметно-содержательного компонента мы опирались на известные в педагогике принципы, а также на принципы, учитывающие специфику решаемой нами задачи. К таким принципам относятся фундаментализация образования; интеграция содержания образования; соответствие содержания образования требованиям развития общества, науки, культуры, технологий и личности; системность; доступность и природосообразность образования; профессиональная направленность содержательной учебной информации и учебно-профессиональных задач; педагогическая рефлексия; структурное единство содержания образования на разных уровнях его формирования; экономичность содержательной учебной информации; опережающее образование. Системообразующим принципом при разработке предметно-содержательного компонента курса является принцип фундаментализации образования.

Для оценки уровня сформированности переговорной компетентности студентов разработан оценочно-диагностический инструментарий (совокупность методик) и минимальная оценочная диагностическая карта, в основу которой положены характеристики выделенных компонентов компетентности и качественных уровней их выраженности (низкий, средний и высокий). Кроме того, для оценки навыков переговорной деятельности и для выявления изменений в личностных особенностях у студентов были использованы личностный опросник (СРІ), тест К. Томаса, изучающий особенности поведения в конфликте, методика определения уровня коммуникативных и организаторских способностей (вариант КОС-2, дополненный «шкалой лжи» из теста ЕРІ методики Х. Ю. Айзенка).

Для использования методической системы в реальной образовательной практике мы разработали научно-методическое сопровождение, предназначенное для управления процессом формирования переговорной компетентности студентов. Оно включает в себя методические рекомендации педагогу по организации и проведению занятий, а также разного вида дидактическое обеспечение (учебно-методические материалы, учебники, учебные пособия, основную и дополнительную

ную литературу, словари, батарею тестов, систему тренингов, электронное обеспечение). Инструкция для студентов содержит рекомендации по самообразовательной деятельности с методической системой в учебное и внеучебное время. Научно-методическое сопровождение разрабатывается с учетом интеллектуальной подготовки и индивидуально-типологических особенностей студентов, уровня профессиональной компетентности преподавателей и возможностей данной образовательной организации.

В разработанной методической системе формирования переговорной компетентности студентов реализованы следующие педагогические возможности, связанные:

- с управлением процессом формирования переговорной компетентности студентов разных направлений в процессе их обучения в вузе;
- решением различных педагогических задач учения и преподавания с применением современных средств информатизации образования и активных методов обучения, обеспечивающих формирование переговорной компетентности;
- созданием образовательной среды, в которой широко применяются игровые, проектные технологии, система тренингов и «кейс-стади», направленных на формирование переговорной компетентности студентов;
- обеспечением междисциплинарных связей при решении конкретных задач, связанных с формированием интегрированных знаний, способствующих эффективности ведения переговоров;
- с получением студентами соответствующих консультаций преподавателя и общением с сокурсниками в процессе практических занятий (например, моделирование проблемной производственной ситуации, требующей разрешения конфликта между договаривающимися сторонами, принятия решения и др.).

Наличие разных видов компьютерных программ в структуре когнитивно-операционального компонента методической системы обеспечивает моделирование различных ситуаций, встречающихся в процессе переговоров; проведение непрерывного мониторинга результатов формирования переговорной компетентности студента; просмотр и анализ результатов учебной деятельности при решении конкретных учебно-профессиональных задач, связанных с переговорами; внесение

изменений в структуру и содержание методической системы и методику ее использования; прогноз дальнейшего совершенствования методической системы и научно-методического ее сопровождения.

Эффективность экспериментального обучения (в течение десяти лет) в рамках разработанной нами методической системы подтверждена повышением уровня знаний основных понятий и терминов, связанных с переговорами, сущностью и содержанием переговорного процесса, правилами соблюдения этических норм поведения в процессе переговоров, методами и методиками проведения переговорного процесса, повышением уровня умений осуществлять отбор основных понятий и терминов, методов и методик в зависимости от ситуации, возникающей в процессе проведения переговоров, управлять собой в процессе переговоров; правильно осуществлять анализ результатов переговоров и принимать оптимальные решения по дальнейшему совершенствованию технологии проведения переговоров, оформлять сопровождающую переговорный процесс документацию.

Таким образом, предлагаемый нами подход к формированию переговорной компетентности студентов может целенаправленно применяться в процессе подготовки специалистов разных направлений. Это позволит им в будущей профессиональной деятельности быть гибкими и толерантными, поддерживать конструктивное деловое сотрудничество с партнерами, осуществлять гармонизацию личностных и социальных отношений, менять свое мировосприятие.

Список литературы

1. Вишнякова С. М. Профессиональное образование: словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика / С. М. Вишнякова. Москва: Изд-во НМЦ «Сред. проф. образование», 1999. 538 с.
2. Возженикова О. С. Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути ее совершенствования: автореферат диссертации ... кандидата психологических наук / О. С. Возженикова. Москва, 2004. 22 с.
3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов., Н. Ю. Шведова; Рос. акад. наук, Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова. 4-е изд., доп. Москва: Азбуковник, 1997. 944 с.

4. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов; под ред. Л. И. Скворцова. 27-е изд., испр. Москва: Оникс: Мир и образование, 2011. 736 с.

5. Полонский В. М. Словарь по образованию и педагогике / В. М. Полонский. Москва: Высшая школа, 2004. 512 с.

6. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцев. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2004. 480 с.

7. Скибицкий Э. Г. Технологии профессионального обучения: учебное пособие / Э. Г. Скибицкий, Е. С. Пенчук, И. В. Баранова. Новосибирск: Изд-во Сиб. акад. финансов и банк. дела, 2012. 275 с.

8. Современный толковый словарь русского языка / гл. ред. С. А. Кузнецов. Санкт-Петербург: Норинт, 2003. 960 с.

УДК 371.13:[378.178:159.942.5]

А. В. Савченков

A. V. Savchenkov

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный педагогический университет», Челябинск
Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk

ПРОБЛЕМА ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

THE PROBLEM OF EMOTIONAL INSTABILITY OF WOULD-BE TEACHERS IN HIGHER EDUCATION

***Аннотация.** Сделана попытка осмыслить отдельные аспекты развития такого интегративного качества личности, как эмоциональная устойчивость.*

***Abstract.** An attempt to interpret some aspects of such integral human property as emotional stability is suggested.*

***Ключевые слова:** эмоциональная неустойчивость, эмоциональная устойчивость, будущий педагог, эмоциональное напряжение, саморегуляция.*

***Keywords:** emotional instability, emotional stability, a would-be teacher, emotional tension, self-regulation.*

Анализ педагогического опыта показал, что одним из значимых факторов регуляции действий является эмоциональная устойчивость.