

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Барановичский государственный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПСИХОЛОГО- ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Межвузовский сборник научных статей
с международным участием

Выпуск 8

*Рекомендовано
редакционно-издательским советом
учреждения образования
«Барановичский государственный университет»*

Барановичи
БарГУ
2019

УДК 159.9

Межвузовский сборник содержит статьи, посвященные актуальным проблемам возрастной, педагогической и социальной психологии. Представлены результаты теоретико-эмпирических исследований и авторские методические разработки.

Адресуется специалистам системы профессионального образования, студентам учреждений высшего образования, аспирантам, научным и практическим работникам в области образования.

Редакционная коллегия:

д-р с.-х. наук, проф. В. И. Кочурко (*председатель*);
канд. психол. наук, доц. Т. Е. Яценко (зам. председателя редколлегии, науч. ред.);
д-р мед. наук, проф. С. А. Игумнов; д-р психол. наук, проф. Я. Л. Коломинский;
д-р психол. наук Г. В. Лосик; д-р психол. наук, проф. В. В. Рубцов;
д-р психол. наук, проф. В. И. Панов; д-р психол. наук, проф. М. В. Савчин;
д-р психол. наук, проф. В. В. Селиванов; д-р филос. наук, доц. Н. А. Ореховская;
канд. психол. наук, доц. О. В. Белановская; канд. психол. наук, доц. Т. Ф. Велента;
канд. психол. наук Т. Д. Карягина; канд. психол. наук, доц. Е. А. Клещёва;
канд. психол. наук, доц. Е. И. Медведская;
канд. психол. наук, доц. Н. И. Олифирович;
О. Н. Бертош (отв. ред.)

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	6
Анисимова О. А. Социально-психологические трудности адаптации студентов в инклюзивной образовательной среде	7
Анисимова О. А., Яценко Т. Е. Социально-психологические особенности виктимного поведения в юношеском возрасте	17
Белановская М. Л., Олифирович Н. И. Дисфункции родительской семьи как фактор нарушения социализации личности	25
Белоус Р. Н., Довженко В. С. Особенности проявления тревожности у студентов	33
Бельская-Корней Н. В. Особенности установок относительно брака и семьи на современном этапе развития общества	40
Быковская Е. Д., Андрущенко П. В. Взаимосвязь самооотношения юношей и склонности к интернет-аддикции	46
Быковская Е. Д., Толкачева А. О. Представления о стиле семейного воспитания у подростков на первой стадии интернет-аддикции	53
Велива С. В. Психические состояния детей с расстройствами аутистического спектра при различных стилях детско-родительских отношений	59
Водяха С. А., Водяха Ю. Е. Смыслоразнозначные ориентации студентов в начале XXI века	67
Высоцкая Н. В. Социально-ориентированная деятельность педагога по формированию духовности молодежи в инклюзивной образовательной среде	73
Дробышевская Е. В. О применении комплексного подхода к исследованию психологических особенностей профессиональной деформации личности	78
Есикова Т. В., Лоек К. Развитие духовно-нравственной культуры личности в процессе образования	87
Иванцов С. В. Типы личности в энеаграмме и других типологиях	94
Кайгородова Н. З., Курсакова Е. Н. Эмоциональное выгорание в контексте смыслоразнозначных ориентаций участковых уполномоченных полиции	104
Коптева С. И., Пузыревич Н. Л. Проектная деятельность в рамках волонтерской практики как средство профессиональной самореализации студентов-психологов	111
Кухтова Н. В., Осинский А. Е. Содержательные характеристики самооценки пожилых людей	120
Леякова В. С. Удовлетворенность браком супругов с разным уровнем эмоционального интеллекта	128
Мазилов В. А., Слепко Ю. Н. Проблема одаренности в психологических исследованиях российских и зарубежных ученых	134
Мерзлякова Е. Л., Волков Е. Н. Критическое мышление как основа становления профессионализма: перспективы и сложности реализации подхода в постсоветском пространстве	139
Михайлова Е. С. Особенности проявления копинг-стратегий у курсантов с разным уровнем локуса контроля	149

Нестер Е. Ф., Мартиновская А. В. Особенности типа привязанности к матери и отношения к сиблингам в младшем школьном возрасте	154
Нестер Е. Ф., Шевко Т. Н. Взаимосвязь детско-родительских отношений и креативности мальчиков и девочек старшего дошкольного возраста	162
Олифиревич Н. И., Башкирова Е. Н. Взаимосвязь мотивации и личностных характеристик студентов-психологов дневной и заочной формы получения образования	170
Олифиревич Н. И., Дмуховская О. П. Гендерные особенности лидерства в супружеской паре	174
Остроменцкая Т. К., Федотов П. В. Личностные особенности продавцов-консультантов с разным уровнем эффективности профессиональной деятельности	180
Ореховская Н. А. Инклюзия в образовании: особенности в российской реальности	186
Осокина К. А. Взаимосвязь когнитивного стиля (полезависимость — полнезависимость) и личностной тревожности в стрессовых состояниях	195
Разумова Е. М., Клюкина А. А. Психологические аспекты волонтерской деятельности	199
Рзаева Ж. В., Степачева С. Г. Особенности эмпатии юношей и девушек из многодетных семей	206
Русецкая Л. А. Отношение будущих педагогов к лицам с особенностями психофизического развития как к потенциально виктимной категории людей	216
Семенова Т. Н. Формирование навыков пересказывания у дошкольников с общим недоразвитием речи на материале русских и чувашских народных сказок	223
Скрипачева Е. И. Проявление просоциального поведения и его компонентов у детей младшего школьного возраста	231
Соколова К. Л. Динамика профессионального самосознания студентов-психологов	239
Тхорик Н. С., Полещук М. С., Барташевич С. А. Социально-психологические характеристики личности студентов-волонтеров	247
Тхорик Н. С., Тересани Е. Э. Социальные установки к неизлечимо больным у студентов-волонтеров как научно-практическая проблема	251
Шах А. В. Разработка автоматизированной информационной системы для изучения виктимности обучающихся подросткового и юношеского возраста	258
Шулева Е. И. Национально-психологические особенности этнической идентичности и этнической толерантности молодежи	265
Ясинских Л. В. Развитие психологической культуры личности в процессе ценностно-смыслового восприятия произведений искусства	275
Яценко Т. Е., Вольнич У. С. Динамика характеристик пищевого поведения виктимных девушек на протяжении юношеского возраста	283
Яценко Т. Е., Вольнич Я. С. Структура педфрекционизма студентов-прокрастинаторов	291

Яценко Т. Е., Подчашинская А. Н. Стилиевые характеристики материнского отношения в представлении подростков со здоровым и патологическим перфекционизмом	298
Яценко Т. Е., Подчашинская А. Н. Стилиевые характеристики материнского отношения в представлении мальчиков подросткового возраста со здоровым и патологическим перфекционизмом	304
Яценко Т. Е., Олифирович Н. И., Плавник Н. К. Психологическая диагностика виктимности в подростковом и юношеском возрасте: новый психодиагностический инструментарий	312
Сведения об авторах	323

Репозиторий БарГУ

7 Дружинин, В. Н. Психология семьи / В. Н. Дружинин. — М. : КСП, 1996. — 472 с.

8 Евтихов, О. В. Стратегии и приёмы лидерства: теория и практика / О. В. Евтихов. — СПб. : Речь, 2007. — 238 с.

Материал поступил в редколлегию 21.04.2018

УДК 159.9:339

Т. К. Остроменцкая, П. В. Федотов

Барановичский государственный университет, Барановичи, Беларусь

ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДАВЦОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье актуализирована проблема эффективности профессиональной деятельности продавцов-консультантов в условиях рыночной экономики и высокой конкуренции. Представлены результаты исследования адаптационного потенциала и направленности личности продавцов высокоэффективных и неэффективных консультантов.

Ключевые слова: эффективность профессиональной деятельности; продавец-консультант; направленность личности; адаптационный потенциал личности.

Табл. 2. Библиогр.: 1 назв.

T. K. Ostromentskaya, P. V. Fedotov

Baranovich State University, Baranavichy, Belarus

PERSONAL FEATURES OF SELLERS-CONSULTANTS WITH DIFFERENT LEVEL OF EFFICIENCY OF PROFESSIONAL ACTIVITY

The article addresses the problem of the effectiveness of the professional activities of sales assistants in a market economy and high competition. The results of the study of the adaptive capacity and personality orientation of sellers of highly effective and ineffective consultants are presented.

© Остроменцкая Т. К., Федотов П. В., 2019

Key words: professional performance; shop assistant; personality orientation; personality adaptation potential.

Table 2. Ref.: 1 title.

Введение. Одна из важных задач современности — модернизация социально-экономической сферы. В первую очередь это предполагает развитие сферы сервиса и услуг, важное место в которой занимает торговля как отрасль, обеспечивающая потребителей самыми разнообразными товарами. С развитием малого, среднего и большого бизнеса на рынке труда появилась востребованная вакансия «продавец-консультант» [1].

Продавцам-консультантам необходимы особые знания, умения и навыки, личностные качества, чтобы мотивировать потенциальных покупателей к совершению покупки, заключению сделки. Качество обслуживания определяет дальнейшее отношение покупателей к продавцам вообще и к конкретной компании, покупку в которой он совершил, или договор, с которой он заключил. Профессиональная деятельность продавцов-консультантов оказывается решающим фактором во внутриотраслевой конкуренции. Главная роль продавца-консультанта в современном обществе — это роль просветителя, носителя и распространителя торговой культуры, призванного донести до граждан жизненную важность, ценность, практичность, полезность, преимущество покупаемого товара [1].

Проведенный анализ литературы показывает, что остается ряд нерешенных вопросов, касающихся изучения эффективности профессиональной деятельности продавцов-консультантов. Во-первых, до сих пор отсутствует единство взглядов в определении термина «эффективность профессиональной деятельности», происходит смешение этого понятия с близкими ему по смыслу. Во-вторых, различными авторами одни и те же критерии эффективности предлагаются для профессий разных типов. В-третьих, слабо изучена связь эффективности профессиональной деятельности с личностными особенностями. Осложняет задачу то, что социоэкономические профессии отличаются отсутствием жестких и единых требований к процессу профессиональной деятельности, а у продавцов-консультантов объектом труда являются другие люди, что является препятствием для объективной оценки эффективности их профессиональной деятельности.

Работодатели крайне заинтересованы в трудоустройстве продавцов-консультантов, которые максимально предрасположены к этому виду профессиональной деятельности по личностным параметрам. В США в середине 60-х — начале 70-х гг. XX в. был проведен ряд исследований, направленных на выявление психологических черт личности, указывающих на «торговую одаренность» человека. Так, например, Р. Макмарри приходит к выводу, что продавцы должны быть открытыми, общительными, агрессивными и энергичными. Д. Майер и Х. М. Гринберг считают, что эффективный продавец должен обладать как минимум двумя основными качествами: чувством эмпатии и целеустремленностью, личной потребностью в совершении продажи.

Однако указанные зарубежные исследования только обозначили направленность научного поиска, не создав обоснованных психологических критериев оценки требований к трудовой деятельности продавцов-консультантов. В отечественной психологии до настоящего времени исследований, направленных на детальное изучение содержания профессиональных компетенций продавцов-консультантов и выявление их личностных особенностей, определяющих эффективность профессиональной деятельности, не проводились.

Исходя из вышперечисленного, существует потребность в изучении эффективности профессиональной деятельности и личностных особенностей продавцов-консультантов.

Таким образом, можно сформулировать проблему исследования: в чем заключаются личностные особенности продавцов-консультантов с разным уровнем эффективности профессиональной деятельности.

Основная часть. Исследование проводилось на базе сети магазинов бытовой техники и электроники «5 ЭЛЕМЕНТ» ЗАО «ПАТИО». В исследовании принимали участие 67 продавцов-консультантов (14 женского и 53 мужского пола) в возрасте от 19 до 33 лет, стаж профессиональной деятельности в данной организации от 1 года до 6 лет. Методики исследования: «Критериальная карта оценки эффективности профессиональной деятельности в профессиях типа “человек—человек”» Ю. Е. Якуниной, многоуровневый личностный опросник «Адаптивность» А. Г. Маклакова, С. В. Чермянина, методика «Направленность личности» В. Смекала, М. Кучера.

К «профессионально эффективным» были отнесены продавцы-консультанты, имеющие высокий объем продаж в соответствии с планом; средневысокие оценки руководства и коллег по показателям критериальной карты эффективности профессиональной деятельности. К «профессионально неэффективным» были отнесены продавцы-консультанты, имеющие низкий объем продаж в соответствии с планом; средне-низкие оценки руководства и коллег по показателям критериальной карты эффективности профессиональной деятельности.

Установлены статистически значимые различия в личностных характеристиках эффективных и неэффективных продавцов-консультантов (таблица 1).

Т а б л и ц а 1 — Значения *t*-критерия Стьюдента по оценке различий в показателях шкал опросника «Адаптивность» А. Г. Маклакова и С. В. Чермянина

Шкалы	Значение критерия Стьюдента
Поведенческая регуляция	6,30, $p < 0,05$
Коммуникативный потенциал	2,71, $p < 0,05$
Морально-нравственная нормативность	1,43, $p > 0,05$
Личностный адаптационный потенциал	4,69, $p < 0,05$

Профессионально эффективные продавцы-консультанты статистически значимо превосходят профессионально неэффективных продавцов-консультантов в показателях поведенческой регуляции (они более нервно-психически устойчивы, адекватны в восприятии действительности), коммуникативного потенциала (обладают значимо более высокими коммуникативными способностями, быстрее устанавливают контакты с окружающими, менее конфликтны), личностного адаптационного (более адаптивны к новым условиям деятельности, более адекватно ориентируются в ситуации, быстрее вырабатывают стратегию своего поведения и социализации, менее конфликтны, обладают более высокой эмоциональной устойчивостью). Не выявлено статистически значимых различий по показателю морально-нравственной нормативности у профессионально эффективных и профессионально неэффективных продавцов-консультантов.

Рассмотрим результаты, полученные по шкалам опросника «Направленность личности» В. Смекала, М. Кучера (таблица 2).

Т а б л и ц а 2 — Значения *t*-критерия Стьюдента по оценке различий в показателях направленности личности между профессионально эффективными и неэффективными продавцами-консультантами

Шкалы	Значение критерия Стьюдента (при $p \leq 0,05$)
Личностная направленность	4,896
Коммуникативная направленность	2,763
Деловая направленность	2,126

У профессионально неэффективных продавцов-консультантов статистически более значимо выражена личностная направленность, чем у профессионально эффективных продавцов-консультантов. По показателям коммуникативной ($p \leq 0,001$) и деловой ($p \leq 0,05$) направленности профессионально эффективные продавцы-консультанты статистически значимо превосходят неэффективных продавцов-консультантов.

В результате проведенного анализа данных эмпирического исследования можно сделать следующие выводы.

1. Профессионально эффективные продавцы-консультанты обладают высоким уровнем поведенческой регуляции и коммуникативного потенциала, что свидетельствует о высоком уровне нервно-психической устойчивости, адекватном восприятии действительности, высокой адекватной самооценке; выраженности коммуникативных способностей, быстром установлении контактов с окружающими, неконфликтности. Они также обладают средним уровнем морально-нравственной нормативности, что свидетельствует о среднем уровне социализации, адекватности оценки своей роли в коллективе, ориентации на соблюдение общепринятых норм поведения.

В целом профессионально эффективные продавцы-консультанты имеют средний уровень (на границе с высоким уровнем) личностного адаптационного потенциала. Они достаточно хорошо адаптируются к новым условиям деятельности, достаточно легко и адекватно

ориентируются в ситуации, быстро вырабатывают стратегию своего поведения и социализации.

2. Профессионально неэффективные продавцы-консультанты обладают средним уровнем поведенческой регуляции и коммуникативного потенциала, что свидетельствует о среднем уровне выраженности нервно-психической устойчивости и адекватности восприятия действительности; среднем уровне коммуникативных способностей, способности установления контактов с окружающими, проявлении конфликтности ситуативного характера. Они также обладают средним уровнем морально-нравственной нормативности, что свидетельствует о среднем уровне социализации, адекватности оценки своей роли в коллективе, ориентации на соблюдение общепринятых норм поведения. Профессионально неэффективные продавцы-консультанты имеют средний уровень (на границе с низким уровнем) личностного адаптационного потенциала. Они обладают удовлетворительной адаптацией, где успех адаптации во многом зависит от внешних условий среды; возможны проявления агрессивности и конфликтности в поведении, асоциальные срывы.

3. Профессионально эффективные продавцы-консультанты статистически значимо превосходят профессионально неэффективных продавцов-консультантов в показателях поведенческой регуляции, коммуникативного потенциала, личностного адаптационного потенциала. Они обладают значимо более высокой нервно-психической устойчивостью, адекватностью в восприятии действительности, самооценкой; более высокими коммуникативными способностями, быстрее устанавливают контакты с окружающими, менее конфликтны; более адаптивны к новым условиям деятельности, более адекватно ориентируются в ситуации, быстрее вырабатывают стратегию своего поведения и социализации, чем профессионально неэффективные продавцы-консультанты.

4. В группе профессионально эффективных продавцов-консультантов преобладающей является деловая направленность, коммуникативная и личностная выражены практически в равной степени с незначительным преобладанием коммуникативной направленности. По показателям коммуникативной и деловой направленности профессионально эффективные продавцы-консультанты статистически значимо превосходят профессионально неэффективных продавцов-консультантов.

В группе профессионально неэффективных продавцов-консультантов преобладают в первую очередь личностная, затем деловая направленности над коммуникативной направленностью. Профессионально неэффективные продавцы-консультанты статистически значимо превосходят профессионально эффективных продавцов-консультантов в показателях личностной направленности.

Заключение. В результате проведенного исследования выдвинутая гипотеза о существовании различий в личностных особенностях продавцов-консультантов с разным уровнем эффективности профессиональной деятельности подтвердилась.

Список цитируемых источников

1. *Шадриков, В. Д.* Деятельность и способность / В. Д. Шадриков. — М. : Логос, 1994. — 287 с.

Материал поступил в редколлегию 12.04.2018

УДК 316.446 + 376

Н. А Ореховская

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия*

ИНКЛЮЗИЯ В ОБРАЗОВАНИИ: ОСОБЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Современные социально-демографические условия требуют развития человеческого капитала и отдельной личности. Особенно это касается тех категорий населения, которые на настоящий момент задействованы не в полной мере, и остаются за «бортом» активной социальной и трудовой жизни. Это относится к людям с инвалидностью и раскрытию их потенциала, в том числе через образование. Однако серьезной проблемой является принятие обществом этой категории граждан. Цель статьи направлена на выявление готовности российского общества, в частности системы высшего образования, к реализации инклюзивного обучения.