

DOI: 10.12731/2218-7405-2014-7-10

УДК 316.6

## **МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ГОТОВНОСТИ АДДИКТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ КАК СУБЪЕКТА ЗАТРУДНЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Васина В.В., Камалова А.М.

### **Цель**

Необходимо планомерное, целенаправленное, последовательное обучение эффективному общению (взаимоотношениям) по современным психолого-педагогическим технологиям, методам развития коммуникативной готовности аддиктивной личности как субъекта затрудненного взаимодействия в профессиональном образовании.

### **Методология / подход**

Снижение аддикций студентов через повышение коммуникативной готовности к организационному общению

### **Оригинальность, значение**

Авторской методики «Самооценка готовности к организационному общению», в которой выделено 10 коммуникативных качеств личности, которые необходимо формировать у студентов, склонных к различным зависимостям.

### **Выводы**

Улучшая отдельные параметры общения студентов, возможно понижение их тревоги, зависимости от людей, эскапизма, склонностей к алкоголизму, к наркотикам, к гедонизму, к сладкому, за счет тренингов, методов активного социально-психологического обучения, коммуникативной профилактики аддикций в профессиональном образовании повышается социализация студентов.

**Ключевые слова:** методы развития; коммуникативная готовность аддиктивная личность; субъект затрудненного взаимодействия; профессиональное образование; наблюдение; тренинг; МАСПО.

## **METHODS OF DEVELOPMENT OF COMMUNICATIVE READINESS OF THE ADDIKTIVNY PERSONALITY AS SUBJECT OF THE COMPLICATED INTERACTION IN PROFESSIONAL EDUCATION**

**Vasina V.V., Kamalova A.M.**

### ***Purpose***

*Systematic, purposeful, consecutive training in effective communication (relationship) on modern psikhologo-pedagogical technologies, methods of development of communicative readiness of the addiktivny personality as subject of the complicated interaction in professional education is necessary.*

### ***Methodology / approach***

*Decrease in addiktion of students through increase of communicative readiness for organizational communication*

### ***Originality, value***

*Author's technique "A self-assessment of readiness for organizational communication" in which 10 communicative qualities of the personality which need to be formed at the students inclined to various dependences are marked out.*

### ***Conclusions***

*Improving separate parameters of communication of students, fall of their alarm, dependence on people, an eskapizm, tendencies to alcoholism, to drugs, to hedonism, to sweet, at the expense of trainings, methods of active social and psychological training is possible, communicative prevention of addiktion in professional education socialization of students increases.*

***Keywords:** development methods; communicative readiness the addictive personality; the subject of the complicated interaction; professional education; supervision; training; MASPO.*

## **Введение**

Развитие коммуникативной готовности аддиктивной личности как субъекта затрудненного взаимодействия актуально и крайне важно в профессиональном образовании. Общение – это внешнее проявление внутренней речи, внутреннего (психического) склада человека. Плохое владение языком – плохое мышление, плохая сознательная вербализация, которая проявляется во время собеседования при приеме на работу, составления резюме, самопрезентации, готовности себя «подать», поддерживать имидж, соответствовать статусу, для этого необходима достаточная уверенность в себе, адекватная самооценка в выборе специальности, места работы, должности, зарплаты.

При создании авторской методики «Самооценка готовности к организационному общению» мы выделили 10 коммуникативных качеств личности, которые необходимо формировать у студентов, склонных к различным зависимостям: 1. Коллективизм в деловых взаимоотношениях. 2. Коммуникативная пластичность. 3. Коммуникативная толерантность. 4. Коммуникативная антиципационная состоятельность. 5. Невербальное общение. 6. Коммуникативная активность. 7. Готовность к публичному выступлению. 8. Готовность к ведению совещанию, деловых переговоров. 9. Готовность к виртуальному общению по телефону, факсу, Интернету. 10. Готовность к профессиональному собеседованию, самопрезентации, особенно при приеме на работу [1].

## **Результаты исследования и их обсуждение**

У студентов каждая шкала организационного общения оказалась связана с одной из 44 форм склонности к зависимостям, которые были выявлены в ходе «мозгового штурма» и по результатам методики Чеверикиной Е.А. [7]

Если повышать коллективизм (-0,29), пластичность в общении (-0,32), коммуникативную толерантность (-0,35), антиципацию (-0,29) и невербальное общение (-0,24), то можно уменьшить «тягу» к курению, что следует из обратных (отрицательных) корреляционных связей. Склонность к игромании и токсикомании можно предотвратить (предупредить), если повышать у студентов коллективизм (соответственно, «-0,36» и «-0,23»), пластичность в общении (-0,28 и -0,25), коммуникативную толерантность (-0,37 и -0,26), невербальное общение (-0,42 для игроманов), умение выступать публично (-0,33 и -0,29), умение вести совещание и переговоры (-0,32 и -0,34).

Обратные корреляционные связи свидетельствуют, что для снижения любви к сладкому и лекарствам, необходимо повышать студентам пластичность в общении (-0,26 и -0,27), невербальное общение (-0,44 и -0,24), умение виртуального общения через интернет, факс и другие технические средства (-0,25 и -0,24); только для профилактики (снижения) лекарственной зависимости необходимо развивать коллективизм (-0,48), умение выступать публично (-0,36), вести совещание и переговоры (-0,55), для самопрезентации и собеседования (-0,23).

Получены достоверные корреляционные обратные связи: при повышении всех коммуникативных навыков для снижения интернет-зависимости, зависимости от запахов, быстрой еды (фастфут), телефона, музыки в наушниках, теле-кино-мании. Для профилактики наркотизации студентов, им необходимо пройти тренинг повышения антиципации (-0,23), т.е. предвосхищения будущего, для контролирования траектории развития своего будущего. Удивительно, оказывается, как показали корреляционные исследования, для профилактики наркозависимости «работает» только развитие единственного качества личности как антиципация.

Поразительный научный факт получили для профилактики зависимости от крепких алкогольных напитков: нет ни одного качества в оргобщении, которое бы «работало» на уменьшение (профилактику) этой зависимости. При этом существует положительная корреляционная связь, хотя и слабая, с

умением вести совещания (0,23). Это напоминает нам «советское время», когда все совещания заканчивались застольем. Да и сейчас, это нередко продолжается. Профилактика употребления слабых алкогольных напитков может вестись через повышение коммуникативной толерантности, т.е. общение с разными слоями населения (-0,36), и через повышения умения проведения самопрезентаций и собеседования (-0,29).

Склонность к перееданию положительно связано с коммуникативной толерантностью (0,25) – «благодушные толстяки» при «едальном» общении, снизить склонность к перееданию возможно через увеличение виртуального общения (-0,29). Склонность к шопингу возможно уменьшить (провести профилактику) через виртуальное общение (-0,36), и через подготовку к собеседованию и самопрезентацию (-0,29).

Трудоголики не склонны к коммуникативной толерантности (-0,33), т.е. не болтают со всеми подряд, они работают, а не болтают. Приверженность к религии положительно коррелирует с антиципацей (0,71), с виртуальным общением (0,40) и с умением вести совещания и переговоры (0,32). Приверженность к религии обратно коррелирует с коммуникативной толерантностью (-0,37), с невербальным общением (-0,77), с умением выступать публично (-0,23) и с умением себя презентовать (-0,91).

При корреляционном анализе между видами аддиктивных характеристик (Чеверикина Е.А.) и параметрами организационного общения (Васина В.В.) обнаружены обратные корреляционные связи, т.е. склонность к тревожности уменьшается при повышении результатов 8 коммуникативных характеристик из 10 возможных (до -0,45), склонность к эскапизму (маргинальности) уменьшается при повышении результатов 6 коммуникативных характеристик - это коммуникативные пластичность, толерантность, антиципация, активность, умение вести переговоры и совещания (до -0,48). Общая зависимость от людей понижается при повышении коммуникативной толерантности, невербального общения, публичных выступлений, ведения совещаний и переговоров (до -0,37).

Улучшая отдельные параметры общения студентов, возможно понижение их тревоги, зависимости от людей, эскапизма, т.е. ухода от реального мира в мир иллюзий, наметились тенденции уменьшения склонностей к алкоголизму (до -0,17), к наркотикам (до -0, 22), к гедонизму (до -0,28), к сладкому (до -0,19), за счет профилактики аддикций в профессиональном образовании повысится социализация студентов.

Необходимо планомерное, целенаправленное, последовательное обучение эффективному общению (взаимоотношениям) по современным психолого-педагогическим технологиям, методам развития коммуникативной готовности аддиктивной личности как субъекта затрудненного взаимодействия в профессиональном образовании. Компетентность в отношениях между людьми – это путь к развитию всех других типов компетентности и успешности. Задача тренингов - овладение коммуникативной компетентностью состоит в том, чтобы научить человека наиболее общему истолкованию коммуникативной ситуации на основе понимания ее параметров, многие из которых поддаются точному измерению и оцениванию. Социальная коммуникативная ситуация представляет собой набор всех событий, происходящих в любой группе, и включает основные элементы готовности к общению.

На тренингах развиваются коммуникативные способности - это знания, умения и навыки, связанные с процессом общения людей. Они включают в себя умения слушать и понимать человека, устанавливать с ним хорошие личные и деловые взаимоотношения, оказывать на него психологическое влияние. На признаки неэффективных коммуникаций, прежде всего, нужно обращать внимание в практической деятельности педагогам. Многие из них, говорящие о дефиците коммуникативных способностей у студента, сравнительно легко заметить методом наблюдения за тем, как он ведет себя в образовательном процессе и как он разговаривает с разными людьми, в том числе с преподавателем. Наличие этих признаков говорит о неготовности к общению, о наличии «барьеров» общения, которые необходимо учиться преодолевать в

тренингах. Формирование эффективного общения происходит за счет преодоления коммуникативных барьеров. Мы учим студентов преодолевать фальсификационные ошибки, преждевременную оценку и «ошибки страха» [3].

Поэтому при формировании психологической готовности студентов к организационному общению мы нарабатываем на тренингах коммуникативные качества и умение работать в команде: общительность, коммуникабельность, знания делового этикета, самопрезентация, профессиональная рефлексия, социальный интеллект, самообладание и саморегуляция, ответственность, навыки делового и межличностного общения.

На тренингах нами учитываются отдельные параметры коммуникации.

1. По ориентации коммуникации: Внешнеорганизационные - Внутриорганизационные.
2. По каналам общения: Формальные – Неформальные.
3. По форме общения: Вербальные - Невербальные .
4. По организационному признаку: Горизонтальные - Вертикальные
5. По направленности общения: Нисходящие – Восходящие.
6. По специфике коммуникативной ситуации: приема на работу, публичного выступления, переговоров, телефонного разговора и т.д.

По первой шкале «Индивидуализм - коллективизм в деловых взаимоотношениях» выяснялось восприятие индивидом группы, какой тип восприятия преобладает - индивидуалистический или коллективистский и развивался командный стиль работы и общения.

По второй шкале «Коммуникативная ригидность - пластичность» определяется высокий, средний и низкий уровень ригидности, когда ригидности нет, то присуща легкая переключаемость с одной коммуникативной установки на другую. Ригидность (лат. rigidus - жёсткий, твёрдый) - жёсткость, твёрдость, упругость, неэластичность. В психологии - это неготовность к изменениям программы действия в соответствии с новыми ситуационными требованиями. На тренингах студентам предлагается различать когнитивную, мотивационную, аффективную и коммуникативную ригидность.

На тренингах коммуникативная пластичность растет, происходит понимание того, что в своем развертывании процесс организационной коммуникации проходит четыре основных этапа: возникновение намерения, зарождение и формулировка идеи, информацию о которой отправитель затем делает сообщением; оформление идеи - кодирование и выбор способа (канала) для ее передачи; сама передача как таковая, т.е. собственно коммуникативный акт; декодирование (понимание смысла) сообщения получателем.

По третьей шкале «Отсутствие коммуникативной толерантности - наличие коммуникативной толерантности» выяснялись поведенческие признаки коммуникативной толерантности, где отсутствие коммуникативной толерантности (интолерантность) свидетельствует об абсолютной нетерпимости аддиктивных студентов к окружающим.

На тренингах по основам бесконфликтного общения мы учим различать виды коммуникативной толерантности. На тренингах обучают, что для предупреждения конфликтов, особенно в профессиональной жизни, следует соблюдать некоторые правила (неписанные нормы). Тренинг призван сформировать изначальную готовность быть толерантным в общении, не конфликтовать, не вступать в конфликтные ситуации, реализовать тактику поиска числа совпадающих мнений, помощи участникам в приобретении полезного опыта правильного (бесконфликтного) поведения и извлечения уроков на будущее, предлагаются принципиальные положения разрешения организационных конфликтов.

По четвертой шкале «Отсутствие социальной антиципации - антиципация (предвосхищение) в ситуациях взаимодействия» результаты соответствуют отдельным ответам на вопросы о личностно-ситуативной «антиципационной состоятельности» (прогностической компетентности) теста В.Д.Менделевич (ТАС) [6]. Студенты склонны выдвигать два-три высоковероятных варианта развития события, подготавливая программу поведения как в случаях желательного, так и нежелательного исхода. Установлено, что при достаточно высокой общей антиципационной состоятельности (6 из 10 баллов),

аддиктивные студенты показывают низкие значения специальных прогностических способностей, которые не дают возможности правильно разобраться в ситуациях сдачи зачетов и экзаменов, во взаимоотношениях с преподавателями. Поэтому прогностические способности, высокий потенциал самореализации студентов необходимо планомерно развивать в тренинговых программах.

На тренингах делается акцент, что в ряду психологических процессов, направленных на предсказание будущего, выделяется три процесса – вероятностное прогнозирование, нацеленное на построение беспристрастной математической модели будущего; экспектация – ожидание, т.е. эмоционально окрашенное и мотивационно подкрепленное представление о будущем с привлечением характеристик желанное-нежеланное; а также антиципация, подразумевающая кроме вышеперечисленных деятельностный аспект.

По пятой шкале «Игнорирование проявления невербальной коммуникации - хорошо развитая невербалика» определялось, что с помощью вербальных коммуникаций передается информация, а невербальные коммуникации передают отношение к партнеру по сообщению.

Формировать на тренингах готовность к невербальному деловому общению - это тренировать коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека. Распространённое рабочее название, которое употребляется среди людей - невербалика или «язык тела» [2]. Формирование готовности к невербальной коммуникации происходит на тренинговых занятиях, где объясняется, что мимика и жесты дают человеку куда больше впечатлений, чем все, что произносится. Жестами

концентрируется внимание на важности информации. При жестикулировании существует три правила: первое - не класть руки в карманы; второе - не прятать их за спину; третье - не занимать их посторонними предметами. Руки - это помощники, которые всегда должны быть свободными и готовыми объединиться в единое целое с мыслями.

Результаты по шестой шкале «Отсутствие коммуникативной активности - активность в организационном общении» соответствуют отдельным вопросам теста КОС (коммуникативно-организаторские способности). Определялась коммуникативная активность как взаимодействие субъекта с окружающими людьми, исходящее из его инициативы: активность - степень энергичности человека на пути к цели, в преодолении препятствий, настойчивость; реактивность - сила эмоциональной непроизвольной реакции на внешний или внутренний раздражитель; неактивность в общении – отсутствие проявленного желания общаться. После прохождения тренингов выявлены сдвиги в средних значениях отдельных показателей коммуникативной активности, статистически значимо увеличились инициативность в общении, легкость вступления в контакт, а также все показатели уровня межличностного взаимодействия.

Общение – акт межличностного взаимодействия, имеющий информационный, эмоциональный, воздейственный и побуждающий аспекты. Для профессионалов, чья деятельность протекает преимущественно в общении, подготовка к общению имеет особое значение и носит специальный характер. Матяш Н.В., Павлова Т.А. предлагают методы активного социально-психологического обучения для повышения активности общения [5].

По седьмой шкале «Неготовность - готовность к публичному выступлению» определялось умение респондентов выступать публично, что стало необходимым навыком в современном бизнесе, в деловых коммуникациях: готовить и проводить презентации приходится и топ-менеджерам, и руководителям направлений, и сотрудникам. К сожалению, нередко самое блестящее содержание тонет под невыразительным выступлением. Студенты продемонстрировали, что страх перед аудиторией,

скованность, нервозность знакомы многим, особенно юношам. А некоторые выступающие начинают испытывать сложности еще на этапе подготовки: что надо обязательно включить в презентацию, а что можно и опустить, с чего начать и чем закончить, как сделать презентацию интересной, рассказывая о важных и серьезных вещах, и не утомить слушателей излишними деталями.

Навыки публичных выступлений можно и нужно развивать. Программы «Ораторики» (ораторского искусства) направлены на то, чтобы помочь студентам выступать увереннее, естественнее, свободнее и добиваться лучших результатов в работе. Студентам предлагаются правила успешного публичного выступления. Они помогают сделать речь интересной и привлекательной, если успешно пройден этап подготовки речи.

По восьмой шкале выяснялась готовность студентов к ведению деловых, встреч, совещаний, переговоров, как формы взаимосвязи между людьми, которая предназначена для достижения соглашения, когда обе стороны имеют одинаковые или противоположные интересы.

На тренингах студентам объясняется, что на деловых совещаниях решаются следующие вопросы: развитие, укрепление политики предприятия и воплощения ее в жизнь; интеграция мероприятий всех отделов и служб с учетом общих целей организации; выявление и расчет коллективных результатов; коллективное решение проблем с учетом учебного эффекта. На совещании принимается управленческое решение по принципу коллективизма, предусматривающий взаимопомощь, что повышает индивидуальную и коллективную ответственность работников в производственных условиях [4].

По девятой шкале теста на исследование самооценки готовности студентов к организационному общению «Неготовность - готовность к виртуальному общению по телефону, факсу, Интернету» изучалась готовность к виртуальному общению, т.е. по телефону, факсу, при помощи персонального компьютера, электронной почты, через социальные сети.

Выяснено, что в последнее время виртуальное общение у студентов всё чаще вытесняет личное, и опять результаты девушек выше, чем у юношей.

Неудивительно – ведь общаться в сети не только дешевле, но и проще, здесь не имеют значения разделяющие собеседников километры, а нередко даже годы. Противники виртуального общения бьют тревогу, утверждая, что социальные сети убивают коммуникабельность и даже культуру, однако, на самом деле это не так и необходимо целенаправленно формировать готовность студентов к виртуальному общению по телефону, факсу, Интернету.

По десятой шкале «Неготовность - готовность к профессиональному собеседованию, самопрезентации» проверялась готовность студентов к самопрезентации, умению преподнести себя, для того чтобы получить лучшее рабочее место, либо вообще устроиться на работу, для увеличения своего финансового благополучия. На тренингах объясняется, что самопрезентация – это демонстрация своей принадлежности к определённой среде, получение определённого статуса в обществе, это укрепление своей самооценки, повышение привлекательности, это сохранение и увеличения власти, влияние на окружающих вас людей, это внешний имидж, развитие уверенности в себе, выявление скрытых личностных резервов через творчество, это контроль над производимым впечатлением [8]. При проведении тренинга «Самопрезентация» решаются теоретические и практические задачи развития уверенности в себе, выявления скрытых личностных резервов.

### **Вывод**

Студент должен быть готов к совершенствованию коммуникаций в организациях, к регулированию информационных потоков и эффективным управленческим действиям, к налаживанию системы обратной связи и системы сбора предложений, к изданию информационных бюллетеней и публикаций, к современным информационным и сетевым технологиям. Улучшая отдельные параметры общения студентов, возможно понижение их тревоги, зависимости от людей, эскапизма, склонностей к алкоголизму, к наркотикам, к гедонизму, к сладкому, за счет тренингов, методов активного социально-психологического обучения, коммуникативной профилактики аддикций в профессиональном образовании повышается социализация

студентов. От готовности студентов к организационному общению необходим плавный переход к коммуникативной успешности молодых специалистов, к успешному ведению коммуникативных актов в деловой сфере.

### **Список литературы**

1. Васина В.В. Готовность студентов к организационному общению и ее развитие // Психологическая готовность студентов к требованиям современного рынка труда. Учебно-методическое пособие. Казань: ИППО РАО, 2012. 116с., С.57-78.
2. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М.: «Наука», 1980. - 238 с.
3. Егоров А.Ю. «Социально приемлемые» аддикции // Психическое здоровье. 2006. № 12. С. 25-38.
4. Лосева О. А. Культура делового общения: конспект лекций / О. А. Лосева. М.: Равновесие: Экслибрис, 2006.
5. Матяш Н.В., Павлова Т.А. Методы активного социально-психологического обучения / Н.В.Матяш, Т.А.Павлова. М.: Издательский центр «Академия», 2007. 96 с.
6. Менделевич В.Д. Антиципационные механизмы неврозогенеза / В.Д.Менделевич // Психологический журнал. 1996. № 4 С. 107 – 115.
7. Чеверикина Е.А. Ценностные ориентации студентов, склонных к зависимости от психоактивных веществ // Казанский педагогический журнал. 2011. № 3. С.91-97.
8. Халитов Р.Г. Практика обучения, основанная на интеграции педагогики и психологии в профессиональном образовании / Р.Г. Халитов // Моделирование интеграционных процессов: психологический аспект. Казань: Изд-во «Данис» ИППО РАО, 2012. 132 с., С. 83 – 101.

## References

1. Vasina V. V. *Gotovnost' studentov k organizacionnomu obshheniju i ee razvitie* [Gotovnost of students to organizational communication and her development] // Psychological readiness of students for requirements of modern labor market. Educational and methodical grant. Kazan: IPPPO RAO, 2012. 116s., P. 57-78.
2. Gorelov I. N. *Neverbal'nye komponenty kommunikacii* [Nonverbal components of communication]. M.: "Science", 1980. - 238 p.
3. Egorov A.Yu. «*Social'no priemlye» addikcii* ["The addiktion which are socially accepted"] // Mental health. 2006. No. 12. P. 25-38.
4. Loseva O. A. *Kul'tura delovogo obshhenija: konspekt lekcij* [Kultur of business communication: abstract of lectures] / O. A. Loseva. M.: Balance: Ex-libris, 2006.
5. Matyash N. V., Pavlov T.A. *Metody aktivnogo social'no-psihologicheskogo obuchenija* [Methods of active social and psychological training] / N. V. Matyash, T. A. Pavlova. M.: Publishing center "Akademiya", 2007. 96 p.
6. Mendelevich of V.D. *Anticipacionnye mehanizmy nevrozogeneza* [Antitsipatsionnye mechanisms of nevrozogenez] / V.D. Mendelevich // Psychological magazine. 1996. №. 4 of P. 107 – 115.
7. Cheverikina E.A. *Cennostnye orientacii studentov, sklonyh k zavisimosti ot psihoaktivnyh veshhestv* [Valuable orientations of the students inclined to dependence on psychoactive agents]//Kazan pedagogical magazine. 2011. No. 3. P. 91-97.
8. Khalitov R. G. *Praktika obuchenija, osnovannaja na integracii pedagogiki i psihologii v professional'nom obrazovanii* [The practice of training based on integration of pedagogics and psychology in professional education] / R. G. Khalitov//Modelling of integration processes: praksiologicheskyy aspekt. Kazan: Publishing house "Danis" of IPPPO RAO, 2012. 132 p., P. 83 – 101.

## **ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ**

**Васина Вероника Викторовна**, кандидат психологических наук, доцент, профессор РАЕ, старший научный сотрудник лаборатории психологии

*Институт педагогики и психологии профессионального образования  
Российской академии образования*

*ул. Исаева, 12, г. Казань, 420039, Россия*

*virash1@mail.ru*

**Камалова Алия Маратовна**, соискатель

*Институт педагогики и психологии профессионального образования  
Российской академии образования*

*ул. Исаева, 12, г. Казань, 420039, Россия*

## **DATA ABOUT THE AUTHORS**

**Vasina Veronica Viktorovna**, candidate psychological of sciences, associate professor senior research associate laboratories of psychology

*Institute of Pedagogy and Psychology of Professional Education of the Russian Academy of Education*

*12, Isayev St., Kazan, 420039, Russia*

*virash1@mail.ru*

**Kamalova Aaliyah Maratovna**, competitor

*Institute of Pedagogy and Psychology of Professional Education of the Russian Academy of Education*

*12, Isayev St., Kazan, 420039, Russia*

## **Рецензент:**

**Грязнов Алексей Николаевич**, главный научный сотрудник лаборатории профессионального воспитания и социализации личности ФГНУ ИППО РАО, д.псих.н.