

гибче и прогрессивнее традиционных (экспериментальных лабораторий на производстве, конструкторских бюро, НИИ и так далее), так как могут обновлять научный потенциал и научную мысль за счет «вливания новой крови» – наиболее мотивированной части творческой молодежи. Так произошло формирование модели «Университет 2.0», дальнейшее развитие и совершенствование которой подталкивает УВО к коммерциализации своего как научного продукта (техники, технологий, изобретений, новаторских идей), так и самого образовательного процесса (обучающие и образовательные программы – стажировка, повышение квалификации, переподготовка, различные обучающие курсы). Такой трансфер своего научного, методического и педагогического продукта позволяет УВО, с одной стороны, избегать услуг посредников, что удешевляет конечный продукт и повышает тем самым его конкурентную способность. С другой стороны, позволяет получать дополнительное финансовое вливание («подпитку»), позволяющее развивать научную деятельность, совершенствовать научно-техническую и материальную базы как «научных средств производства», так и образовательный процесс в УВО.

Следует отметить значительно более высокую инновационную составляющую модели «Университет 3.0» по сравнению с предыдущей. Это предопределено тем, что УВО на таком этапе своего развития способствуют формированию у всех обучаемых (не только у студентов, получающих высшее образование) различных компетенций, не обязательно относящихся к основной трудовой деятельности.

Как следствие этого, у специалистов, работающих в области, например, техники и технологий (то есть «технарей») возникает потребность и, как следствие – интерес к различным областям знаний, связанным с экономикой (экономические расчеты, бухгалтерское сопровождение с учетом результатов труда), трансфером техники и технологий другим организациям, потребителю; с юриспруденцией (правовые аспекты их трудовой деятельности, коммерциализация конечного продукта). Все это стимулирует, подталкивает, а иногда и вынуждает (заставляет) «технарей» приобретать компетенции в далеко не смежных отраслях производства, науки, культуры, сферах духовной жизни. Кроме того, получаемые «непрофильные» знания нередко позволяют расширить сферу применения результатов труда. Простой пример: применение лазерных технологий в медицине.

Резюмируя сказанное, можно утверждать, что осуществление переподготовки (для получения ряда близких друг другу компетенций) и обучающих курсов (для получения узкоспециальных, конкретно заданных отдельных компетенций) позволяют не только улучшать качество получаемого продукта, расширять сферы его применения, но и совершенствовать саму «рабочую силу» в различных направлениях, включая духовную жизнь, творчество, искусство. Отметим важность и значимость такой составляющей дополнительного образования взрослых, как повышение квалификации, которая позволяет совершенствовать, развивать, уточнять уже имеющиеся у работника компетенции, делая их отвечающими современному развитию общества, знаниям его основной трудовой деятельности.

Все это еще раз подчеркивает особую значимость дополнительного образования взрослых для совершенствования УВО и трансформации их в модель «Университет 3.0».

**УДК 159.923**

**А. Н. Крутолевич**

*г. Гомель, ГГУ имени Ф. Скорины*

## **СВЯЗЬ САМООТНОШЕНИЯ И ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ**

Жизнь современного человека сложна и полна противоречий, которые зачастую могут приводить к столкновению интересов как отдельных людей, так и больших и малых соци-

альных групп. Конфликтные ситуации несут в себе не только негативные (эмоциональные и материальные затраты, возможные ухудшения отношений), но и позитивные последствия: это и разрядка напряжённости между участниками конфликта, развитие способности разрешать конфликты, стимулирование к развитию.

Человек может быть предрасположен к конфликту, и здесь немалое значение имеют личностные качества молодых людей: излишняя критичность; категоричность; принципиальность, прямолинейность, правдивость; настойчивость, упрямство; эгоцентризм, высокомерие, пренебрежение; лицемерие, приспособленчество; неадекватность самооценки, самолюбие; невоспитанность, несдержанность, агрессивность; мягкотелость, авторитарность и т. д. [1].

В исследовании приняли участие студенты заочной формы обучения в возрасте от 23 до 32 лет в количестве 54 человек. Выборка составила 28 женщин (52%) и 26 мужчин (48%).

Опросник самоотношения (В. В. Столин, С. Р. Пантеев) включает в себя 57 вопросов и следующие шкалы: шкала глобального самоотношения показывает насколько человек относиться к себе позитивно, независимо от мнения окружающих. Шкала самоуважения раскрывает уровень веры в свои собственные силы и способности. Шкала аутосимпатии показывает, насколько человек одобряет и доверяет себе; данные по шкале говорят, насколько у испытуемого положительно самооценка. Шкала самоинтереса указывает на то, насколько человек интересуется своими собственными мыслями и чувствами. Шкала ожидаемого отношения от других указывает, насколько испытуемый предполагает, что другие хорошо к нему относятся.

Методика «Стратегия и тактика поведения личности в конфликте» К. Томас, Р. Килманн представляет собой набор из 30 пар утверждений о поведении человека в ситуации конфликта: соперничество, избегание, компромисс, приспособление и сотрудничество.

Соперничество указывает на то, насколько человек в конфликте преследует свою цель и стремится удовлетворять свои интересы, не обращая внимания на интересы других.

Компромисс позволяет удовлетворить интересы или цели обеих сторон лишь частично. Обе стороны конфликта вынуждены отказаться от части своих планов. Стратегия приспособления связана с вынужденным отказом человека от своих собственных интересов, желаний, планов. Для такой тактики поведения в конфликте достижение согласия приносит больше пользы, чем достижение удовлетворения первоначальных целей. Тактика «сотрудничество» направлена на учёт потребностей всех участников конфликта. Данная тактика решения конфликта применяется тогда, когда необходимо найти оптимальное решение при наличии противоположных точек зрения, или тогда, когда ситуация затрагивает столь важные вещи, что на уступки идти не представляется возможным.

Целью исследования было выявление и анализ связи характеристик самоотношения студентов и стилей поведения в конфликте. Гипотетически рассматривается вопрос о прямой связи положительного самоотношения и таких стратегий поведения в конфликте, как сотрудничество и компромисс. Для расчета уровня взаимосвязи использовался коэффициент корреляции Спирмена. Рассмотрим основные результаты корреляционного исследования. Данные по шкале «Глобальное самоотношение» не показали достоверных связей с тактикой поведения в конфликте. Данные по шкале «Самоуважение» показали положительную достоверную связь с данными по шкале «Компромисс», коэффициент корреляции  $\rho = 0,50$  при  $p = 0,022$ . Данные по шкале «Самоуважение» показали также достоверную обратную связь с данными по шкале «Приспособление»,  $\rho = - 0,37$  при  $p = 0,008$ . Таким образом, вера в собственные силы позволяет чаще идти на компромисс и реже отказываться от своих собственных интересов.

Данные по шкале «Аутосимпатия» отрицательно связаны с данными по шкале «Приспособление»,  $\rho = - 0,44$  при  $p = 0,003$ . Молодые люди, которые доверяют себе, в конфликтных ситуациях реже отказываются от своих желаний. Еще одна из характеристик самоотношения молодых людей была связана с тактикой поведения в конфликте «Приспособление», а именно – «Ожидаемое отношение к себе других». Данная связь обратная и достоверная, так как  $\rho = - 0,30$  при  $p = 0,04$ . Таким образом, те молодые люди, которые предполагают, что

другие к нему хорошо относятся, также реже отказываются от своих позиций в конфликте. Тем не менее исследование показало, что те люди, которые предполагают хорошее отношение других к себе, чаще избегают конфликтных ситуаций, коэффициент связи положительный и достоверный  $r = 0,30$  при  $p = 0,03$ . С компромиссным поведением в конфликте связана такая характеристика самоотношения, как «самоинтерес»  $r = 0,36$  при  $p = 0,01$ . Молодые люди, которые рефлексиируют свои собственные эмоции и чувства, интересуются своими мыслями, чаще идут на компромисс в конфликтной ситуации.

Исследование показало, что наибольшее количество достоверных связей с характеристиками самоотношения молодого человека было выявлено относительно такой тактики поведения в конфликтной ситуации, как «приспособление». Чем более выражено позитивное самоотношение к себе, тем реже молодой человек отказывается от своей позиции в конфликтной ситуации.

## Литература

1. Неврюев, А. Н. Особенности стратегий конфликтного поведения студентов / А. Н. Неврюев, С. Б. Мохова // Экспериментальная психология. – 2013. – № 1 (6). – С. 87–97.

УДК 372.881.111.1

**Т. В. Куделка**

г. Гомель, БТЭУ ПК

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОИСКОВОЙ СИСТЕМЫ GOOGLE В ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

Стремительное научно-техническое развитие общества, смена поколений влекут за собой существенные изменения в образовании, в связи с чем возникает вопрос, какие методы обучения использовать с новым поколением, с так называемым поколением Z. Исследование «*Getting to Know Gen Z*», проведенное в *Barnes and Noble College*, показало, что современным студентам больше неинтересно просто сидеть на лекции и делать заметки. Вместо этого они хотят быть полностью вовлеченными в процесс обучения и быть непосредственно его частью [1]. Новейшие технологии вошли во все сферы жизни поколения Z, поэтому современные студенты ожидают, что элементы цифрового обучения будут глубоко интегрированы в процесс их образования.

В нашем исследовании рассмотрим Интернет, а в частности, поисковую систему Google как безграничный источник лингвистических примеров для студентов. Любую поисковую web-систему можно использовать для организации и выбора веб-текста таким образом, чтобы это было педагогически полезно. Это связано с тем, что принцип работы поисковой системы Google очень схож с лингвистическими корпусами, то есть со структурированным и размеченным электронным массивом языковых данных (текстов). Google создает такие корпуса каждый раз, когда мы выполняем запрос, и пополняет свои данные ежесекундно.

Приведем несколько практических примеров того, как можно использовать Google в сочетании с лексическим подходом к обучению английскому языку, чтобы обогатить учебный материал аутентичными примерами, а также создать среду для самостоятельной работы студентов. При этом используется подход, основанный на вводе *lexical chunks* (устойчивых словосочетаний) в различные поисковые функции Google для отбора моделей реального их использования.