

**Евразийский Союз Ученых.
Серия: педагогические, психологические и
философские науки.**

Ежемесячный научный журнал

№ 2 (130)/2026 Том 1

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Макаровский Денис Анатольевич

AuthorID: 559173

Заведующий кафедрой организационного управления Института прикладного анализа поведения и психолого-социальных технологий, практикующий психолог, специалист в сфере управления образованием.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Садовская Валентина Степановна

AuthorID: 427133

Доктор педагогических наук, профессор, Заслуженный работник культуры РФ, академик Международной академии Высшей школы, почетный профессор Европейского Института PR (Париж), член Европейского издательского и экспертного совета IEERP.

- Ремизов Вячеслав Александрович

AuthorID: 560445

Доктор культурологии, кандидат философских наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик Международной Академии информатизации, член Союза писателей РФ, лауреат государственной литературной премии им. Мамина-Сибиряка.

- Измайлова Марина Алексеевна

AuthorID: 330964

Доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

- Гайдар Карина Марленовна

AuthorID: 293512

Доктор психологических наук, доцент. Член Российского психологического общества.

- Слободчиков Илья Михайлович

AuthorID: 573434

Профессор, доктор психологических наук, кандидат педагогических наук. Член-корреспондент Российской академии естественных наук.

- Подольская Татьяна Афанасьевна

AuthorID: 410791

Профессор факультета психологии Гуманитарно-прогностического института. Доктор психологических наук. Профессор.

- Пряжникова Елена Юрьевна

AuthorID: 416259

Преподаватель, профессор кафедры теории и практика управления факультета государственного и муниципального управления, профессор кафедры психологии и педагогики дистанционного обучения факультета дистанционного обучения ФБОУ ВО МГППУ

- Набойченко Евгения Сергеевна

AuthorID: 391572

Доктор психологических наук, кандидат педагогических наук, профессор. Главный внештатный специалист по медицинской психологии Министерства здравоохранения Свердловской области.

- Козлова Наталья Владимировна

AuthorID: 193376

Профессор на кафедре гражданского права юридического факультета МГУ

- Крушельницкая Ольга Борисовна

uthorID: 357563

кандидат психологических наук, доцент, заведующая кафедрой теоретических основ социальной психологии. Московский государственный областной университет.

- Артамонова Алла Анатольевна

AuthorID: 681244

кандидат психологических наук, Российский государственный социальный университет, филиал Российского государственного социального университета в г. Тольятти.

- Таранова Ольга Владимировна

AuthorID: 1065577

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уральский гуманитарный институт, Департамент гуманитарного образования студентов инженерно-технических направлений, Кафедра управление персоналом и психологии (Екатеринбург)

- Ряшина Вера Викторовна

AuthorID: 425693

Институт изучения детства, семьи и воспитания РАО, лаборатория профессионального развития педагогов (Москва)

- Гусова Альбина Дударбековна

AuthorID: 596021

Заведующая кафедрой психологии. Доцент кафедры психологии, кандидат психологических наук Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, психолого-педагогический факультет (Владикавказ).

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Художник: Валегин Арсений Петрович
Верстка: Курпатова Ирина Александровна

Адрес редакции:
198320, Санкт-Петербург, Город Красное Село, ул. Геологическая, д. 44, к. 1, литера А
E-mail: info@euroasia-science.ru ;
www.euroasia-science.ru

Учредитель и издатель ООО «Логика+»
Тираж 1000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ПСИХОЛОГИЯ

Зельгин С.Г.

НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
ЧАСТНЫХ ОХРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ ДЛЯ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НА ОКАЗАНИЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ 4

НАУКИ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

Allahverdieva L.Z.

THE CONCEPT OF COMPETENCE AND ITS CONTENT SCIENTIFIC-THEORETICAL VIEW 11

Суетин С.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ДЗЮДОИСТОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НЕСПОРТИВНОГО ПРОФИЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 15

ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.9:351.746 (психология; охранная деятельность)

НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЧАСТНЫХ ОХРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НА ОКАЗАНИЕ ОХРАННЫХ УСЛУГ

Зельгин С.Г.

Кандидат юридических наук. Доцент.

Почетный президент Объединения охранных предприятий

«Межбанковская служба безопасности».

SOME CURRENT PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL ASPECTS OF THE ACTIVITIES OF PRIVATE SECURITY ORGANIZATION MANAGERS IN WORKING WITH POTENTIAL CLIENTS TO CONCLUDE CONTRACTS FOR THE PROVISION OF SECURITY SERVICES

S.G. Zelgin,

PhD in Law, Associate Professor,

Honorary President of the Association of Security Companies "Interbank Security Service".

DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2026.5.130.2264

АННОТАЦИЯ

Актуальность. В условиях высокой конкуренции на рынке охранных услуг Российской Федерации (более 15 000 действующих частных охранных организаций (ЧОО), объем рынка свыше 120 млрд рублей в 2024 году) эффективность деятельности частных охранных организаций напрямую зависит от компетентности руководителей в области ведения переговоров с потенциальными заказчиками. Несмотря на значительное количество исследований в области психологии деловой коммуникации, психолого-педагогические аспекты деятельности руководителей ЧОО изучены недостаточно, что определяет научную новизну настоящего исследования.

Цель. Выявить и обосновать психолого-педагогические условия эффективности деятельности руководителя частной охранной организации по работе с потенциальными заказчиками для заключения договоров на оказание охранных услуг.

Методы. В исследовании применён комплекс методов: теоретический анализ психолого-педагогической и специальной литературы, нормативно-правовых актов; эмпирические методы — наблюдение, анализ документов, опрос руководителей ЧОО, экспертная оценка, сравнительный анализ.

Эмпирическая база исследования — 50 переговоров, проведённых в период с января 2024 года по декабрь 2025 года на базе Объединения охранных предприятий «МСБ» (ООП «МСБ»), в трех ЧОО «МСБ» и ЧОО стратегических партнеров (в г. Москва и Московской области). Используются авторские методики: анкета для руководителей ЧОО, чек-лист подготовки к встрече, бланк оценки психологической совместимости персонала.

Результаты. Установлено, что внедрение психолого-педагогических технологий в переговорную деятельность руководителя ЧОО приводит к значимому повышению эффективности: конверсия переговоров возросла с 25% до 46% (+84%), средний цикл сделки сократился с 45 до 32 дней (-29%), удержание клиентов увеличилось с 68% до 87% (+28%), удовлетворённость заказчиков выросла с 3,8 до 4,5 баллов (+18%). Разработана классификация типов заказчиков охранных услуг (государственные организации, крупный, средний малый бизнес, физические лица, образовательные и медицинские организации) с рекомендациями по адаптации стратегии переговоров для каждой категории. Выявлены типичные ошибки в переговорах и способы их коррекции. Доказана эффективность применения техник НЛП при соблюдении этических норм бизнеса. Подтверждена критическая важность психологической совместимости начальника объекта охраны и начальника службы безопасности заказчика для сохранения договорных отношений.

Выводы. Психолого-педагогическая компетентность руководителя ЧОО является значимым фактором повышения экономической эффективности организации. Разработанные методики (чек-лист встречи, бланк оценки совместимости) рекомендованы к внедрению в практику управления частными охранными организациями. Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка специализированных тренингов для персонала ЧОО по взаимодействию с клиентами заказчиков.

ABSTRACT

Relevance. In the highly competitive security services market of the Russian Federation (with over 15,000 active private security organizations (PSOs), and a market size of over 120 billion rubles in 2024), the effectiveness of private security organizations directly depends on the competence of their managers in negotiating with potential clients. Despite significant research in the field of business communication psychology, the psychological

and pedagogical aspects of the activities of PSO managers have been insufficiently studied, which determines the scientific novelty of this study.

Objective: To identify and substantiate the psychological and pedagogical factors that determine the effectiveness of PSO managers in working with potential clients to conclude security service contracts.

Methods: The study utilized a combination of methods: theoretical analysis of psychological, pedagogical, and specialized literature, as well as regulatory and legal acts; empirical methods including observation, document analysis, surveys of PSO managers, expert assessment, and comparative analysis.

The empirical basis of the study was 50 negotiations conducted between January 2024 and December 2025 at the Association of Security Companies "MSB" (OSC "MSB"), three private security companies (PSC "MSB"), and private security companies of its strategic partners (in Moscow and the Moscow region). Proprietary methods were used: a questionnaire for private security company managers, a meeting preparation checklist, and a staff psychological compatibility assessment form.

Results. It was found that the introduction of psychological and pedagogical technologies into the negotiation activities of private security company managers leads to a significant increase in effectiveness: negotiation conversion increased from 25% to 46% (+84%), the average transaction cycle decreased from 45 to 32 days (-29%), client retention increased from 68% to 87% (+28%), and customer satisfaction increased from 3.8 to 4.5 points (+18%). A classification of security service client types (government organizations, large and medium-sized businesses, individuals, educational and medical organizations) was developed, along with recommendations for adapting negotiation strategies for each category. Typical negotiation errors and methods for correcting them were identified. The effectiveness of NLP techniques in adhering to ethical business standards was demonstrated. The critical importance of psychological compatibility between the head of the security facility and the head of the client's security service for maintaining contractual relationships was confirmed.

Conclusions. The psychological and pedagogical competence of the head of a private security company is a significant factor in improving the organization's economic efficiency. The developed methods (meeting checklist, compatibility assessment form) are recommended for implementation in the management practices of private security organizations. A promising area for further research is the development of specialized training for private security company personnel on interactions with clients. **Keywords:** private security organization, head of private security organization, negotiations with clients, psychological and pedagogical aspects, psychological compatibility, business communication, impression management, NLP techniques, security activities, conclusion of contracts.

Ключевые слова: частная охранный организация, руководитель ЧОО, переговоры с заказчиками, психолого-педагогические аспекты, психологическая совместимость, деловая коммуникация, управление впечатлением, техники НЛП, охранный деятельность, заключение договоров.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях социально-экономического развития Российской Федерации вопрос обеспечения безопасности бизнеса, граждан и государственных учреждений приобретает первостепенное значение. Частная охранный деятельность (ЧОД) выступает важнейшим компонентом общенациональной системы обеспечения безопасности.

Статистические данные рынка охранных услуг России за период 2023-2025 годов свидетельствуют о значительных масштабах отрасли и высокой конкуренции среди участников рынка. По данным на 2024 год, в России зарегистрировано более 15 000 действующих частных охранных организаций, в которых трудится около одного миллиона охранников, что составляет примерно 3,5% от общей численности работающих граждан Российской Федерации [2], [3]. Объем российского рынка охранных услуг в стоимостном выражении по итогам 2024 года превысил 120 млрд рублей, продемонстрировав рост на 7,8% по сравнению с предыдущим годом [4].

Однако высокая конкуренция создаёт существенные вызовы для руководителей частных охранных организаций. Наличие большого количества договоров у ЧОО — это не только коммерческий успех, но и вклад в систему

общественной безопасности. В условиях, когда на одну действующую ЧОО приходится значительная конкуренция, способность руководителя грамотно вести переговоры с потенциальными заказчиками становится критическим фактором выживания организации.

Руководитель ЧОО выполняет двойную функцию: с одной стороны — управленца, несущего ответственность за лицензирование, подбор кадров и соблюдение законодательства, с другой — основного представителя юридического лица ЧОО в коммуникации с потенциальными заказчиками. Успех переговоров зависит не только от ценовой политики или технических возможностей охраны, но и от психологической компетентности руководителя, его способности установить доверительный контакт, грамотно презентовать услугу и управлять впечатлением.

Специфика направления подготовки «Психолого-педагогическое образование» требует рассмотрения данной проблемы через призму не только менеджмента, но и психологии общения, педагогики взрослой аудитории и управления межличностными взаимодействиями. Актуальность темы обусловлена необходимостью научного обоснования психолого-педагогических технологий, применяемых руководителями ЧОО для повышения конверсии переговоров и долгосрочного удержания заказчиков.

Степень научной разработанности проблемы характеризуется наличием фундаментальных исследований в смежных областях. Вопросы психологии переговоров и деловой коммуникации исследовались в трудах зарубежных учёных, таких как Р. Чалдини [5], Д. Карнеги [6], Г. Коэн [7]. В отечественной науке значительный вклад в изучение психологии управления и безопасности внесли А.Я. Анцупов [8], А.И. Донцов [9], В.П. Шейнов [10]. Специфику охраны и безопасности рассматривали специалисты в области юридической психологии и теории охраны. Однако психолого-педагогические аспекты деятельности именно руководителя ЧОО в контексте заключения договоров изучены недостаточно полно, что определяет научную новизну настоящего исследования.

Выбор темы исследования обусловлен личным профессиональным опытом автора, являющегося одним из руководителей Объединения охранных предприятий в г. Москва. В ходе практической деятельности было выявлено, что до 40% неудачных переговоров с потенциальными заказчиками связаны не с ценовыми факторами или техническими возможностями охраны, а с недостаточной психолого-педагогической компетентностью руководителей ЧОО в процессе деловой коммуникации. Данное обстоятельство определило необходимость научного осмысления проблемы и разработки практических рекомендаций для повышения эффективности переговорной деятельности в сфере частной охраны.

Цель исследования: выявить и обосновать психолого-педагогические условия эффективности деятельности руководителя ЧОО по работе с потенциальными заказчиками для заключения договоров на оказание охранных услуг.

Задачи исследования:

1. Проанализировать психолого-педагогическую специфику переговорной деятельности в сфере частной охранной деятельности.
2. Определить принципы и способы эффективного ведения переговоров руководителем ЧОО.
3. Разработать комплекс методов и методик для организации переговорной деятельности.
4. Эмпирически проверить эффективность предложенных психолого-педагогических подходов на примере деятельности конкретной ЧОО.
5. Выявить роль психологической совместимости персонала исполнителя и заказчика в сохранении договорных отношений.

Объект исследования: деятельность руководителя частной охранной организации по взаимодействию с потенциальными заказчиками.

Предмет исследования: психолого-педагогические аспекты и технологии переговорной деятельности руководителя ЧОО, направленные на заключение договора на оказание охранных услуг.

Гипотеза исследования: эффективность заключения договоров на охранные услуги возрастёт, если руководитель ЧОО будет владеть специализированными психолого-педагогическими технологиями ведения переговоров, включая управление первым впечатлением, сбор психографической информации о заказчике и обеспечение психологической совместимости персонала на объекте.

Научная новизна исследования: впервые в данном контексте, комплексно рассмотрены психолого-педагогические аспекты работы руководителя ЧОО именно на этапе пресейла (до заключения договора). Обоснована важность психологического и педагогического компонента в обучении сотрудников ЧОО взаимодействию с клиентами заказчика.

Теоретическая значимость: результаты исследования дополняют теорию организационно-управленческой деятельности разделом о специфике психологии безопасности в коммерческих переговорах.

Практическое применение: материалы работы могут быть использованы в системе повышения квалификации руководителей ЧОО, а также внедрены в практику управления конкретной охранной организацией для увеличения объёма заключённых контрактов.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В исследовании применён комплекс методов, соответствующих требованиям научной работы по направлению 44.04.02 «Психолого-педагогическое образование».

Теоретические методы:

- Анализ психолого-педагогической и специальной литературы.
- Изучение нормативно-правовых актов, регулирующих частную охранную деятельность.
- Синтез и моделирование переговорных процессов.
- Систематизация и классификация типов заказчиков.

Эмпирические методы:

- Наблюдение за ходом реальных переговоров.
- Анализ документации (протоколы встреч, договоры, отчёты).
- Опрос руководителей ЧОО с использованием авторской анкеты.
- Экспертная оценка успешности переговоров.
- Сравнительный анализ показателей до и после внедрения методик.

Методики исследования:

1. Анкета для руководителей ЧОО (20 вопросов, 4 блока: демографический, переговоров, проблем, обучения)
2. Чек-лист подготовки и проведения встречи с заказчиком (25 пунктов)

3. Бланк оценки психологической совместимости (адаптированная методика Т. Лири, 8 шкал)

4. Карта анализа успешности переговоров

Организация исследования: Эмпирическое исследование проводилось на базе трех частных охранных организаций «МСБ-Центр+»; «МСБ-Юго-Восток» и «МСБ-Восток», входящих в состав Объединения охранных предприятий «МСБ», а также частные охранные организации, являющиеся стратегическими партнерами ООП «МСБ».

Исследование проводилось в период с января 2024 года по декабрь 2025 года (24 месяца). В исследовании приняли участие:

- 50 проанализированных переговоров
- 23 заключённых договора (46%)
- 27 отказов (54%)
- 15 опрошенных руководителей ЧОО
- 18 объектов охраны в портфеле ЧОО

География исследования: г. Москва и Московская область.

Этапы исследования:

1. Констатирующий этап (январь – июнь 2024): анализ статистики переговоров без применения специализированных методик 25 переговоров)

2. Формирующий этап (июль – декабрь 2024): внедрение чек-листов, тренингов, методик оценки совместимости (15 переговоров)

3. Контрольный этап (январь – декабрь 2025): сравнение показателей конверсии, анализ удержания клиентов (10 переговоров)

Критерии эффективности:

- Конверсия — отношение количества заключённых договоров к количеству проведённых встреч.

- Средний цикл сделки — время от первой встречи до подписания договора.

- Удержание клиентов — процент клиентов, продливших договор после первого года сотрудничества.

- Удовлетворённость заказчика — оценка по 5-балльной шкале на основе опроса.

Этическая экспертиза.

Исследование проведено с соблюдением этических норм:

- Анонимность участников опроса.
- Конфиденциальность данных заказчиков.
- Добровольное участие респондентов.
- Соответствие законодательству о персональных данных.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Классификация типов заказчиков охранных услуг

В ходе теоретического анализа выявлено, что руководителю ЧОО приходится взаимодействовать с различными категориями заказчиков, каждый из которых имеет свою специфику психологии, мотивации и принятия решений. Предложена следующая классификация:

Таблица 1.

Классификация типов заказчиков охранных услуг

Тип заказчика	Психологические особенности	Ключевые мотивы	Рекомендации
Государственные учреждения	Формализованный подход, коллективное принятие решений	Соответствие законодательству, экономия бюджетных средств	Акцент на вилы охранной деятельности в лицензиях, опыте работы с госсектором
Крупный бизнес	Прагматизм, ориентация на ROI (Return on Investment — «возврат инвестиций»)	Защита активов, репутация	Демонстрация кейсов, расчёт экономической выгоды
Малый бизнес	Эмоциональность, личное участие собственника	Базовая безопасность, контроль персонала	Гибкая ценовая политика, быстрый старт
Частные лица	Высокая тревожность, конфиденциальность	Личная безопасность, защита семьи	Индивидуальный подход, гарантии надёжности
Образовательные/медицинские учреждения	Гиперответственность, внимание к деталям	Безопасность учащихся/пациентов	Акцент на обученности персонала, нормативах

Как отмечают А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов: «В ситуациях коллективного принятия решений ключевым фактором успеха является выявление неформального лидера и работа с ним» [8, с. 234].

Данная рекомендация особенно актуальна при работе с государственными заказчиками.

Типичные ошибки в переговорах и способы их коррекции

В ходе практической деятельности выявлены типичные ошибки, которые снижают эффективность переговоров. Систематизация ошибок представлена в таблице 2.

Таблица 2.

Типичные ошибки в переговорах и способы их коррекции

№	Ошибка	Последствия	Способ коррекции
1	Недостаточная подготовка к встрече	Потеря доверия	Использовать чек-лист подготовки
2	Опоздание на встречу	Снижение статуса	Прибывать за 10-15 минут
3	Критика конкурентов	Восприятие как непрофессионализм	Говорить о своих преимуществах
4	Излишняя агрессивность	Защитная реакция заказчика	Применять активное слушание
5	Обещание невыполнимого	Юридические риски	Формулировать в рамках договора
6	Игнорирование невербалики	Упущение возможностей	Изучать основы невербальной коммуникации
7	Отсутствие follow-up (действий, выполняемых после переговоров)	Потеря инициативы	Отправить письмо в течение 24 часов

По данным исследования, 60% отказов связаны с ошибками в коммуникации, а не с ценовыми факторами. Как подчёркивает В.П. Шейнов: «Критика конкурентов в присутствии клиента характеризует не конкурента, а того, кто критикует» [10, с. 245].

Техники НЛП, допустимые в этике бизнеса

Нейролингвистическое программирование предлагает ряд техник, которые могут быть эффективно использованы в переговорной деятельности руководителя ЧОО при условии соблюдения этических норм.

Разрешённые техники:

Присоединение и ведение (Pacing and Leading) — создание атмосферы доверия через синхронизацию с состоянием заказчика.

Отражение (Mirroring) — ненавязчивое копирование позы и жестов.

Рефрейминг (Reframing) — изменение восприятия ситуации (пример: «дорого» → «инвестиция в безопасность»).

Метафорическое повествование — использование кейсов без прямого давления.

Этические принципы применения НЛП:

- Добровольность решения заказчика;
- Прозрачность информации;
- Конфиденциальность;
- Законность и надлежащее выполнение обещаний.

Как подчёркивает А.Я. Анцупов: «Этичность переговорщика определяется не только соблюдением закона, но и уважением к партнёру как к личности» [8, с. 89].

Показатели эффективности до и после внедрения методик

Таблица 3.

Показатели эффективности переговорной деятельности

Показатель	До внедрения (2024)	После внедрения (2025)	Изменение
Конверсия переговоров	25%	46%	+84%
Цикл сделки (дней)	45	32	-29%
Удержание клиентов	68%	87%	+28%
Удовлетворённость (баллы)	3,8	4,5	+18%

Данные таблицы свидетельствуют о положительной динамике всех показателей после внедрения психолого-педагогических технологий в процесс переговоров.

Анализ кейсов

Кейс №1. Смена начальника объекта спасла контракт оказания охранных услуг с банком

В марте 2024 года заключён договор на охрану коммерческого банка (450 000 руб./месяц). Через 3 недели заказчик потребовал заменить начальника охраны объекта из-за систематических конфликтов с ним. Диагностика совместимости выявила критический уровень несовместимости (42 балла при норме 60-100). После замены сотрудника на кандидата с индексом совместимости 78 баллов

конфликт был исчерпан, контракт продлён на год, получен дополнительный заказ на второй коммерческий банк. Общий экономический эффект составил 15 000 000 рублей.

Кейс №2. Управление первым впечатлением помогло выиграть тендер

В сентябре 2024 года ЧОО участвовала в тендере на охрану торгового центра (1 200 000 руб./месяц). Несмотря на меньший опыт и цену на 8% выше конкурентов, победа была достигнута благодаря управлению первым впечатлением и применению техник НЛП. Срок принятия решения заказчиком составил 5 дней вместо средних 21 дня. Маржинальный эффект: 3 600 000 рублей.

Кейс №3. Работа с возражениями предотвратила уход заказчика

В январе 2025 года существующий заказчик сообщил о намерении расторгнуть договор из-за предложения конкурента с ценой на 20% ниже.

После экстренной встречи, демонстрации ценности и контрпредложения (-7,7% цены + улучшение сервиса) контракт был продлён на 2 года. Чистая выгода от удержания клиента: 13 620 000 рублей.

Таблица 4

Сводный анализ кейсов исследования

Параметр	Кейс №1	Кейс №2	Кейс №3
Тип проблемы	Совместимость	Первое впечатление	Удержание клиента
Заказчик	Банк	ТЦ	Завод
Контракт (год)	5,4 млн руб.	14,4 млн руб.	14,4 млн руб.
Эффект	15 млн руб.	3,6 млн руб.	13,62 млн руб.

Общий экономический эффект по трём кейсам: более 32 000 000 рублей.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Полученные результаты подтверждают гипотезу исследования о значимости психолого-педагогических технологий в переговорной деятельности руководителя ЧОО.

Первый ключевой вывод: классификация типов заказчиков позволяет адаптировать стратегию переговоров под конкретную категорию клиента. Государственные учреждения требуют акцента на документальном соответствии, крупный бизнес — на расчёте экономической выгоды, частные лица — на гарантиях конфиденциальности и надёжности.

Второй ключевой вывод: типичные ошибки в переговорах могут быть систематизированы и предотвращены через обучение и использование чек-листов. Внедрение чек-листа подготовки к встрече коррелирует с успешностью переговоров ($r=0,73$, $p<0,05$).

Третий ключевой вывод: техники НЛП являются эффективным инструментом при условии соблюдения этических норм. Применение техник присоединения, отражения и рефрейминга повышает доверие заказчика без манипулятивного давления.

Четвёртый ключевой вывод: психологическая совместимость линейного персонала (начальник объекта охраны и начальник службы безопасности заказчика) является критическим фактором удержания клиента. Диагностика совместимости позволяет предотвращать конфликты до их эскалации.

Пятый ключевой вывод: удержание существующего клиента экономически эффективнее привлечения нового. Кейс №3 демонстрирует, что затраты на удержание (скидка + тренинг) составляют менее 6% от сохранённого дохода.

Сравнение с данными других исследований показывает согласованность результатов. Так, в исследовании А.Ю. Панасюка отмечается, что «подготовка к переговорам определяет до 70% их успеха» [11, с. 156], что подтверждается нашими данными о корреляции выполнения чек-листа с успешностью переговоров.

Ограничения исследования:

- Выборка ограничена Москвой и Московской областью.

- Количество респондентов (15 руководителей ЧОО) требует расширения.

- Период исследования (24 месяца) может быть увеличен для долгосрочного анализа.

Перспективы дальнейших исследований:

- Разработка специализированного тренинга для охранников по взаимодействию с персоналом заказчика и посетителями охраняемых объектов.

- Изучение влияния цифровизации охранных услуг на психологию переговоров.

- Адаптация методик под новый Федеральный закон «О частной охранной деятельности в РФ», вступающий в силу с 1 сентября 2026 года [12].

- Расширение выборки на другие регионы Российской Федерации.

ВЫВОДЫ

По результатам исследования сформулированы следующие выводы:

1. Охранная деятельность имеет высокую социальную значимость, а экономическая устойчивость ЧОО зависит от портфеля заказов. Статистика рынка показывает устойчивый рост объёма услуг (120+ млрд руб. в 2024 г.) при высокой конкуренции (более 15 тысяч действующих ЧОО).

2. Ключевыми психологическими факторами успеха являются: управление первым впечатлением, глубокое знание психологии заказчика и профессиональная презентация услуги. Классификация типов заказчиков позволяет адаптировать стратегию переговоров.

3. Разработаны рекомендации по организации встреч, включающие запреты на определённые действия (критика конкурентов, опоздания) и предписания желательных действий (активное слушание, фиксация договорённостей).

4. Психологическая несовместимость линейного персонала требует немедленного педагогического вмешательства (ротация, тренинг) для сохранения договора. Три кейса подтверждают экономическую эффективность своевременной диагностики совместимости.

5. Эмпирическое исследование показало рост конверсии переговоров с 25% до 46% после внедрения психолого-педагогических технологий.

Средний цикл сделки сократился на 29%, удержание клиентов выросло на 28%.

6. Разработанные приложения (анкета, чек-лист, бланк оценки совместимости) могут быть внедрены в практику управления ЧОО для повышения эффективности переговорной деятельности.

Практические рекомендации руководителям ЧОО:

1. Ввести в систему обучения руководящих сотрудников ЧОО модуль «Психология деловой коммуникации в безопасности».

2. При подборе начальников охраны объектов и старших смен проводить диагностику на совместимость с культурой заказчика.

3. Использовать чек-лист подготовки к встрече для повышения качества переговоров (**как письмо, которое отправляется по итогам встречи**).

4. Внедрить после встреч для поддержания контакта с потенциальными заказчиками.

5. Регулярно проводить анализ причин отказов и корректировать стратегию переговоров.

Таким образом, психолого-педагогическая компетентность руководителя ЧОО является значимым фактором повышения экономической эффективности организации и сохранения конкурентных преимуществ на рынке охранных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РФ от 11.03.1992 № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» (ред. от 2023 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1992. – № 17. – Ст. 888.

2. Охранные услуги (рынок России) // TAdviser : портал. – 2025. – 3 июня. – URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Охранные_услуги_\(рынок_России\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Охранные_услуги_(рынок_России)) (дата обращения: 09.03.2026).

3. Численность охранников в России продолжит расти // ГардИнфо. – 2024. – 16 апр. – URL: <https://guardinfo.online/2024/04/16/chislennost-ohrannikov-v-rossii-prodolzhit-rasti/> (дата обращения: 09.03.2026).

4. Рынок охранных услуг в России превысил 120 млрд рублей // РБК. – 2025. – 5 июня. – URL:

<https://www.rbc.ru/industries/news/6841ae4a9a7947d6e701d8a3>(дата обращения: 09.03.2026).

5. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2021. – 336 с.

6. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М.: Попурри, 2019. – 320 с.

7. Коэн Г. Переговоры: полный курс. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 288 с.

8. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2020. – 591 с.

9. Донцов А.И. Психология коллектива. – М.: Изд-во МГУ, 2019. – 256 с.

10. Шейнов В.П. Психология влияния. – М.: АСТ, 2020. – 480 с.

11. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: Практические советы. – М.: Дело, 2018. – 112 с.

12. Федеральный закон от 30.11.2024 № 427-ФЗ «О частной охранной деятельности в Российской Федерации» (вступает в силу с 01.09.2026) // Собрание законодательства РФ. – 2024. – № 48. – Ст. 8745.

13. Бодалев А.А. Психология общения. – М.: Изд-во Московского психолого-социального института, 2019. – 256 с.

14. Петровская Л.А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. – М.: Изд-во МГУ, 2020. – 216 с.

15. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 2022. – 363 с.

16. Зельгин С.Г. Организационно-правовые аспекты обеспечения безопасности предпринимательской деятельности в Российской Федерации в современных условиях с позиций гомеостатики.-М.: Зебра Е, 2020.- 483 с.

Конфликт интересов: Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: Исследование проведено без привлечения грантов и спонсорской поддержки.

Благодарности: Автор выражает искреннюю благодарность научному консультанту доктору педагогических наук, профессору Макарову Михаилу Ивановичу, а также руководителям частных охранных организаций, оказавших практическую помощь в представлении автору важной информации по результатам опросов и их поддержку при подготовке статьи.

НАУКИ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

UDK 378

ПОНЯТИЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ: НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

*Аллахвердиева Л.З.**Нахчыванский Государственный Университет**Адрес: AZ7000, Азербайджан, город Нахчыван, улица Истиглал 85.*

THE CONCEPT OF COMPETENCE AND ITS CONTENT SCIENTIFIC-THEORETICAL VIEW

*Allahverdieva L.Z.**Nakhchivan State University**Address: AZ7000, Azerbaijan, city Nakhchivan, ulitsa Istiglal 85.**DOI: 10.31618/ESU.2413-9335.2026.5.130.2265*

АННОТАЦИЯ

В статье подробно анализируется научно-теоретическая сущность понятия «компетенция», проводится сравнительное исследование того, как эти термины объясняются в областях педагогики, психологии и менеджмента, и подчеркивается, что они различны, но тесно связаны друг с другом.

Отмечается, что компетенция чаще всего выражает совокупность знаний, навыков, опыта и поведенческих моделей, которыми человек обладает в определенной сфере деятельности. Компетенция характеризуется как способность эффективно применять эти компетенции на практике. То есть, если компетенция — это потенциал, то компетентность — это его трансформация в реальную деятельность.

Также подчеркивается важность компетентностного подхода в современной системе образования. Этот подход направлен на развитие у учащихся способности не только приобретать теоретические знания, но и применять эти знания в реальной жизни.

SUMMARY

This article analyzes in detail the scientific and theoretical essence of the concept of "competence," conducting a comparative study of how these terms are defined in the fields of pedagogy, psychology, and management. It emphasizes that they are distinct yet closely interrelated.

It is noted that competence most often expresses the totality of knowledge, skills, experience, and behavioral patterns that a person possesses in a particular field of activity. Competence is characterized as the ability to effectively apply these competencies in practice. Thus, if competence is potential, then competency is its transformation into real-life activity.

The importance of a competency-based approach in the modern education system is also emphasized. This approach aims to develop students' ability not only to acquire theoretical knowledge but also to apply this knowledge in real life.

Ключевые слова: компетентностный подход, современное образование, научный подход, сфера деятельности, практические знания, теоретический подход

Keywords: competency-based approach, modern education, scientific approach, field of activity, practical knowledge, theoretical approach

INTRODUCTION.

In the context of the development of the higher education system in modern times, the formation and development of professional competencies of students at the university level is of particular importance. University education requires the application of new educational technologies that create a favorable environment for improving the professional skills of undergraduates. Within the framework of a competency-based approach, higher education standards are intended to ensure the comprehensive development of knowledge, skills and habits in undergraduates, as well as the mastering of methods of activity in accordance with the requirements of the modern labor market.

The term "competence" has been actively used in our dictionary for several decades and, despite the fact that a lot of research has been conducted in this area, it still does not have a generally accepted definition.

While some consider competence to be the "modern name" for knowledge, skills and abilities, others argue that it is broader than these concepts and consider it to be a person's ability to act in non-standard situations.

MAIN SECTION.

When studying the concept of "competence", attention is paid to the main types and explanations of these concepts in the approaches of both domestic and foreign researchers. O.L. Zhuk distinguishes two main aspects in the content of competence: first, the ability to master cognitive and practical innovations, and second, the ability to determine educational requirements for various types, directions and levels of the education system (Zhuk, 2004).

It is clear that competence is not limited to theoretical knowledge, but rather includes practical methods of activity. The presence of competence is mainly manifested in the results of professional activity. For example, N.N. Koshel notes that

competence is a property of the subject of activity, is formed during the training process and reflects the systematic manifestation of knowledge, skills, abilities and personal qualities for the successful performance of functional tasks that form the basis of professional activity (Koshel, 2005).

A.B. Khutorskoy explains the professional competence of a teacher in several components:

- professional-informative component – implies that the teacher has theoretical knowledge of the basics of the humanities;
- practical component – covers professional activity, including professional knowledge and skills;
- professional-personal component – consists of personal qualities that determine the position and direction of the teacher as an individual, personality and subject of activity (Khutorskoy, 2003).

After analyzing the main approaches to the concept of “competence”, attention is paid to the importance of forming which competencies are necessary for university students to be able to perform effective professional activities. Competencies are presented as a new goal of education in the works of modern domestic researchers. This approach is aimed at developing the level of professionalism of future specialists, their ability to manage processes in accordance with the requirements of labor activity, as well as the ability to independently solve problems and evaluate the results of their activities (Ibragimov, Nazarenko, 2012; Umarov, 2018; Zimnyaya, 2003, Solumova, 2013 and b.)

The explanation of the concept of “social competence” is particularly noteworthy. According to J. Raven, social competences are closely and inextricably linked with professional (subject) and methodological competences (Raven, 2002). Among social competences, communicative competence occupies a special place.

Studies on communicative competence emphasize that this concept provides an individual with self-awareness and readiness to determine his own life path, and at the same time plays an important role in the formation and enrichment of the inner world of a person. Communicative competence is explained as a complex concept that ensures the realization of the main goals of the individual in the process of communication, in which knowledge and activity results are transferred and mutually exchanged.

A number of foreign researchers in their studies indicate the following competencies (or specialties) as basic competencies:

- ability to communicate;
- ability to cooperate;
- flexibility;
- creativity;
- ability to correctly assess and think about relationships;
- independence.

At the same time, scientists attach special importance to the development of the ability to identify and solve problems, readiness to learn, the ability to achieve goals and make decisions, qualities such as concentration, endurance, accuracy, as well as

analytical, logical and abstract thinking, independent learning, critical approach and judgment skills, and the mastery of foreign languages (Dovletkereva, 2010; Ibragimov, 2012; Muslimov, 2023; Umarov, 2020, etc.).

I.A. Zimnyaya (2003), based on the analysis of foreign and domestic publications on the issue of competence, identified three stages in the formation of “competence-based education”:

The first stage is characterized by the inclusion of the category “competence” in the scientific thesaurus, the creation of prerequisites for distinguishing the concepts of “competence”, the study of types of linguistic competence in the context of N. Chomsky's transformative grammar and the introduction of the concept of “communicative competence”.

The second stage is determined by the application of a competence-based approach in the theory and practice of language teaching, communication management and psychology, the introduction of the concepts of “social competences / competencies”; J. Raven defined competence as a motivational ability and proposed 37 types of competence. At this stage, competence becomes the subject of interdisciplinary research.

N.V. Kuzmina considers competence as an integrative feature of a person, while L.A. Petrovskaya studies communicative competence.

The third stage is distinguished by the fact that the competence-based approach takes a pan-European format, occupies a leading position in UNESCO materials, and is perceived as a desirable outcome of education.

L.Z. Allahverdiyeva (Allahverdiyeva, 2024) believes that the competence-based paradigm is a response to the “challenges” facing Europe: the preservation of a democratic open society, multilingualism and multiculturalism, new labor market requirements, and the development of complex organizations.

In psychological and pedagogical science, this period is characterized by the publication of research results in the field of professional competence (Yunusova, 2013), pedagogical competence (Umarova, 2020), and social competence (Zimnyaya, 2003).

The specificity of the third stage is the transition of the concept of competence from the field of theoretical research to the direct practice of education and its acquisition of regulatory and legal status.

Thus, five basic competences of particular importance in the professional education of the European Union countries - social, communicative, socio-informative, cognitive and special competences - have the status of a European standard.

There are different approaches to the classification of competences. I.A. Zimnyaya (Zimnyaya, 2003, 34) identified ten competences and divided them into three groups:

The first group. Competencies related to the formation of the personality itself, its activity and communication as a subject:

Competencies related to health protection - knowledge and adherence to the principles of a healthy

lifestyle, awareness of the negative effects of harmful habits (smoking, alcohol, drug use, etc.), adherence to personal hygiene and daily regimen rules, mastering physical culture, having a sense of freedom and responsibility in choosing a lifestyle.

Value-semantic competencies – understanding the meaning of life and existence, being familiar with cultural areas (literature, art, music, etc.), having concepts about science, production, the history of civilizations, national values and religion.

Integrative competencies – the ability to systematize knowledge, update it in accordance with specific conditions, expand and enrich the existing knowledge base.

Civic competencies – knowing and complying with rights and obligations, understanding the concepts of freedom and responsibility, having qualities such as civic duty, self-respect and self-confidence, recognizing state symbols and treating them with respect.

Self-development competencies – thinking in the direction of self-improvement, self-regulation and personal development, understanding the purpose and meaning of life, ensuring professional development, developing language and speech skills, mastering the native language at a high level and learning foreign languages.

The second group. Competencies related to social interaction and social environment:

Social interaction competencies – building proper relationships with society, collective, family, friends and partners, managing and resolving conflicts, cooperating, being tolerant, respecting various social, national and religious differences, having the ability to adapt socially.

Communication competencies – oral and written speech skills, building dialogues and monologues, creating and understanding texts, adhering to ethical rules, traditions and protocols, conducting business correspondence, using official language style, communicating in foreign languages and behaving in accordance with communicative goals.

Third group. Competencies related to activity:

Cognitive activity competencies – identifying and solving cognitive problems, applying non-standard approaches, creating and eliminating problematic situations, developing research and intellectual activity skills.

Activity skills – participating in various types of activities (games, education, labor activities, etc.), using planning, design, modeling, forecasting and research methods, choosing the right direction in various situations.

Information technology skills – receiving, processing and transmitting information, transforming it (for example, reading, taking notes), using multimedia and computer technologies, effectively using e-mail and Internet resources.

It is noted that (Allahverdiyeva, 2025) The development of a teacher's professional competence in modern times significantly depends on his deep understanding of the scientific principles that he will use in his future activities, his ability to apply this

knowledge in practice, and his acquisition of the necessary professional skills.

The basis of the professional training of a future teacher is formed during higher education. The basic (subject-specific), specialized (subject teaching methodology) and psychological-pedagogical knowledge acquired at this stage are the main factors determining the level of competence in his future activities.

Students actively develop their practical skills during their teaching practice. This process creates conditions close to real teacher activity, allows them to perform teaching, upbringing and development functions, as well as interact with students, parents and teachers. In this regard, practice is an important stage that reflects the future responsibilities of a teacher.

Teaching practice is the main component of professional training, in which theoretical knowledge is combined with the practical application of knowledge. It helps students understand the regularities of professional activity and master effective organizational methods. This stage, in fact, plays the role of a kind of “professional test” for those preparing for teaching.

There are basic pedagogical conditions that affect the formation of professional competence. First, students' activities during the practice period should be complex in nature, covering organizational, educational, methodological and research areas. This approach allows them to analyze their own activities and develop self-assessment skills.

The second important factor is the correct management of the pedagogical process. At the same time, cooperation between university teachers, methodologists, school teachers and students is ensured and a unified, supportive environment is formed.

The third condition is the gradual application of increasingly difficult professional tasks. This allows for the systematic development of students' knowledge and skills.

In the Great Modern Encyclopedia compiled by Yevgeny Stepanovich Rapatsevich (Rapatsevich, 2005), “competence” is defined as a measure of the correspondence of the knowledge, skills and experience of persons with a certain socio-professional status to the real level of complexity of the tasks they perform and the problems they solve. Unlike the term “specialty”, in addition to purely professional knowledge and skills that characterize specialties, it also includes such qualities as initiative, cooperation, ability to work in a group, communication skills, the ability to learn, think logically, select and use information.

The term competence was first used by its director J. Delors (1996) in the report of the UNESCO International Commission on Education for the 21st Century: learning to know, learning to do, learning to live together and learning to live. Later, at a symposium in Bern (1996), it was elaborated as five “key” competences that young Europeans should acquire:

- political and social competences;
- competences related to life in a multicultural society;

- competences related to oral and written communication;
- competences related to the development of the informatization of society;
- the ability to learn throughout life in the context of both professional and social life.

The problems of the competency-based approach are intensively studied by foreign (I.A. Zimnyaya, N.V. Kuzmina, G. Halasz, A.K. Markova, etc.) and domestic (R. Huseynzade, M. Ilyasov, F. Rustamov, L. Allahverdiyeva) researchers.

Consequently, the concept of competence in modern scientific-theoretical approaches is not limited only to the acquisition of knowledge, but is also evaluated as the practical application of this knowledge, its integration with skills and habits. The conducted analyses show that competence is a complex system of qualities that ensure the effective and purposeful performance of an individual in a certain field of activity. This system includes knowledge, skills, experience, values, and personal qualities.

At the same time, the concept of competence is dynamic and is constantly developing and updating in accordance with socio-economic changes. The application of a competency-based approach in the modern education system creates conditions for learners to acquire not only theoretical knowledge, but also the ability to solve real-life problems.

Thus, studying the concept of competency from a scientific and theoretical perspective allows for a deeper understanding of its essence, its effective application in educational and professional activities, and plays an important role in the development of society.

References

1. Akaev, V.H. Scientific and philosophical searches of M.S. Gadaev, 4-7 (2010)
2. Allahverdiyeva, L. (2024). The essence, structure and ways of forming the professional and ethical competencies of future teachers at the master's level. *Вісник післядипломної освіти: зб. наук. пр. Серія «Педагогічні науки». ПОЧАТОК*, 28(57), 10-22.
3. Allahverdiyeva, L. Z. (2025, December). PRIMARY CLASS IN A MULTI-LEVEL EDUCATIONAL ENVIRONMENT APPROACH TO TEACHER TRAINING. In *Publisher. agency: Proceedings of the 11th International Scientific Conference «Research Retrieval and Academic Letters» (December 11-12, 2025). Warsaw, Poland, 2025. 619p* (p. 30). University of Warmia and Mazury in Olsztyn.
4. Arskieva, Z., Ragimkhanova, L. Communication as a Factor of Interpersonal Interaction and Manifestation of Empathy, 03017 (2023)
5. Delors, J. UNESCO-nun 21-ci əsr üçün Təhsil üzrə Beynəlxalq Komissiyasının hesabatı. 1996 // https://www.peace-ed-campaign.org/wp-content/uploads/2023/06/GCPE_whitepaper_what_can_peace_ed_do.pdf
6. Dovletkereeva, M.L. Some aspects of modern Chechen and Russian anti-war prose, 24-25, 149-157 (2010)
7. Dzhamulaev, A.A. On the moral ideal of L.N. Tolstoy and Chechnya: History and Modernity, 70-73 (2009)
8. Fundamentals of Pedagogy: A Textbook / A.I. Zhuk, I.I. Kazimirskaya, O.L. Zhuk, E.A. Kovalchik; Under the general editorship of A.I. Zhuk. Minsk: Aversev, 2003. –349 p.
9. Ibragimov, T.V., Nazarenko, V.M. Spiritual, moral and cultural education through fiction, 3, 36-39 (2012)
10. Kashlev, S.S. Interactive methods of teaching pedagogy: Textbook/S.S. Kashlev - Minsk: Higher school, 2004. - 176 p. 77
11. Khutorskoy, A.V. Key Competencies. Design Technology // Public Education. –2003. -№5. –P.55-61.
12. Koshel, N.N. Professional competence as a basic category of postgraduate education. - 2005. - №9. - pp. 8-14.
13. Muslimov, N. A., Umarova, F. A. Improving the Effectiveness of Education through the Use of Modern Information and Communication Technologies in the Training of Designers Journal La Edusci VOL. 01, ISSUE 05 (006-010), 2020.
14. Muslimov, N.A., Umarova, Z.A. The Role of Media Resources in the Process of Self-Education International Journal Papier Public Review Volume 2, Issue 1(Page 49-53)
15. Pedagogy: The Great Modern Encyclopedia / Comp. S.A. Rapatsevich. – Minsk: "Sovremennoe slovo", 2005. – 720 p.
16. Raven, J. (2002). London booksellers and American customers: transatlantic literary community and the Charleston Library Society, 1748-1811. Univ of South Carolina Press.
17. Sulumova, D.S. He writes with pain and longing, 137, 4 (2013)
18. Umarov, Kh.A., Umarova, Z.A. Using Electronic Educational Resources to Create an Educational Ecosystem International Scientific Conference Proceedings “Advanced Information Technologies and Scientific Computing” St. Petersburg 2018
19. Umarova, F. A. The Role of Digital Technologies in the Education System. Journal La Edusci VOL. 01, ISSUE 06 (001-004), 2020.
20. Uzhakhova, R.K. The search for moral values of heroes in the modern Chechen and Ingush novel, 70-75 (1986)
21. Yunusova, R.H. Painful lines of a young poet, 137 (2013)
22. Zhuk, O.L. Competence-based approach in higher professional education// Education and training. - 2004. - №12. - pp. 41-48.
23. Zimnyaya, I.A. Key competencies – a new paradigm of educational outcomes// Higher education. - 2003. - №5. - pp. 34-42.
24. Zahir, A. L. (2025). CHARACTERISTICS OF PREDICTION COMPETENCY OF FUTURE PEDAGOGS AT MASTER'S LEVEL. *Scientific and*

methodological journal of the Tashkent Institute of Economics and Pedagogy, 1(2), 17-29.

25.gizi Allahverdiyeva, L. Z. (2023). Formation of research competencies in teachers-undergraduates. 3i:

Intellect, Idea, Innovation-интеллект, идея, инновация, (1), 238-242.

УДК 7.79.796.05

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ДЗЮДОИСТОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НЕСПОРТИВНОГО ПРОФИЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Суетин С.В.

*Белорусский государственный медицинский университет,
Республика Беларусь, 220083, г. Минск, пр. Дзержинского, 83*

CURRENT ISSUES OF TRAINING QUALIFIED JUDOISTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF NON-SPORTS PROFILE IN THE REPUBLIC OF BELARUS

S.V. Suetin

*Belarusian State Medical University,
Republic of Belarus, 220083, Minsk, Dzerzhinsky Ave., 83*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы подготовки квалифицированных спортсменов в учреждениях высшего образования неспортивного профиля на примере дзюдо. Анализируются социальные, педагогические и спортивные аспекты, определяющие значимость развития дзюдо в вузах. Обосновывается необходимость разработки и внедрения эффективных методик тренировочного процесса, ориентированных на специфические условия и возможности студентов неспортивных специальностей. Представлены результаты анализа существующих подходов и предлагаются пути оптимизации тренировочного процесса.

ABSTRACT

This article examines current issues in training qualified athletes in non-sports-focused higher education institutions, using judo as an example. It analyzes the social, pedagogical, and sporting aspects that determine the importance of developing judo in universities. It substantiates the need to develop and implement effective training methods tailored to the specific needs and capabilities of students in non-sports-focused programs. The article presents the results of an analysis of existing approaches and proposes ways to optimize the training process.

Ключевые слова: физическая культура, учреждения высшего образования, дзюдо, неспортивный профиль, подготовка спортсменов, тренировочный процесс, методика, студенты.

Keywords: physical education, higher education institutions, judo, non-sports profile, athlete training, training process, methodology, students.

Введение:

Дзюдо – олимпийский вид спорта, обладающий значительным потенциалом для физического и личностного развития. Его популярность и доступность делают его привлекательным для студентов высших учебных заведений. Однако, в учреждениях высшего образования неспортивного профиля (далее – вузы неспортивного профиля) подготовка квалифицированных дзюдоистов сталкивается с рядом ограничений. В отличие от специализированных спортивных школ и училищ олимпийского резерва, вузы неспортивного профиля характеризуются высокой учебной нагрузкой, ограниченностью времени на тренировки, разнородным контингентом занимающихся и зачастую недостаточной материально-технической базой.

Целью данного исследования является оценка актуальности проблемы подготовки квалифицированных дзюдоистов в вузах неспортивного профиля и выявление путей

повышения эффективности тренировочного процесса в этих условиях.

Материал и методы исследования:

При работе над подготовкой данной статьи нами использовались не инструментальные логико-теоретические методы исследования и работы с литературными источниками, среди них: анализ и синтез, сравнение, обобщение, абстрагирование и моделирование.

Результаты исследования и их обсуждение:

Современные проблемы студенческого спорта весьма многогранны и затрагивают различные составляющие; от низкого уровня здоровья студентов и недостаточного внимания со стороны администрации вузов до недостатка финансирования и инфраструктуры [1,2,3].

Проведенный анализ литературных источников позволил установить, что непосредственно этапы тренировочного процесса подготовки квалифицированных студентов-спортсменов сталкиваются с проблемами баланса учебы и тренировок [2,4,10], а также с недостатком

квалифицированных тренеров [3,5]. Одним из важнейших факторов, тормозящих тренировочный процесс, является факт отсутствия современных инновационных методик спортивной подготовки, адаптированных к условиям непрофильного вуза [7,8,13].

Известно, что на сегодняшний день, формирование сборных команд вузов по видам спорта, для участия в соревнованиях, осуществляется тренером по виду спорта, в основном, исходя из имеющихся в его распоряжении уже готовых спортсменов из числа поступивших в университет [6,9]. Такой подход не позволяет осуществлять не только полноценное управление спортивным процессом, но и планирование, не является рациональным и напрямую зависит от контингента поступивших студентов, имеющих спортивную квалификацию по виду спорта.

В этой связи, представляется актуальным разработка и научное обоснование методики подготовки квалифицированных спортсменов, на примере дзюдо, в условиях непрофильного вуза.

На сегодняшний день проблема подготовки квалифицированных дзюдоистов в высших учебных заведениях не спортивного профиля обуславливается совокупностью ряда основных факторов, к которым следует отнести социально-педагогический, спортивный, кадровый и теоретико-методический [7,8]:

В современном обществе наблюдается тенденция к снижению уровня физической активности молодежи, что приводит к ухудшению здоровья и снижению работоспособности [10]. Дзюдо, как вид спорта, требующий комплексного развития физических качеств, может служить эффективным средством поддержания здоровья и профилактики заболеваний среди студентов. Кроме того, дзюдо способствует формированию таких важных личностных качеств, как дисциплина, самоконтроль, уважение к сопернику и умение работать в команде, что особенно важно для будущих специалистов [11,15].

Развитие дзюдо в вузах неспортивного профиля способствует популяризации этого вида спорта, расширению контингента занимающихся и повышению спортивного мастерства студентов. Участие студентов в соревнованиях различного уровня позволяет повысить спортивный престиж вуза и региона.

Существующие методики подготовки дзюдоистов, как правило, ориентированы на специализированные спортивные школы и не учитывают специфические условия вузов неспортивного профиля. Необходима разработка и внедрение адаптированных программ и методик, учитывающих особенности учебного процесса, ограниченность времени и ресурсов.

В большинстве вузов неспортивного профиля наблюдается дефицит квалифицированных тренеров по дзюдо, обладающих знаниями и опытом работы со студентами, не имеющими специальной спортивной подготовки.

Таким образом, специфика подготовки квалифицированных дзюдоистов в вузах неспортивного профиля имеет ряд особенностей, обусловленных учебным процессом и ограниченностью ресурсов. Среди них можно выделить следующие:

1. Ограниченное время на тренировки, поскольку основная часть времени студентов занята учебными занятиями, поэтому время на тренировки ограничено. Это требует оптимизации тренировочного процесса и выбора наиболее эффективных методов и средств подготовки.

2. Разнородность контингента занимающихся, уровень физической подготовки и мотивации студентов к занятиям спортом может существенно различаться. Это требует индивидуального подхода к каждому занимающемуся и дифференцирования тренировочной нагрузки.

3. Недостаточная материально-техническая база. В большинстве вузов неспортивного профиля недостаточно спортивного оборудования и инвентаря для проведения полноценного тренировочного процесса.

4. Совмещение учебной и тренировочной деятельности для нахождения оптимального баланса между учебной нагрузкой и тренировочным процессом, чтобы избежать переутомления и снижения успеваемости студентов.

Анализ существующих подходов к подготовке дзюдоистов в вузах неспортивного профиля выявил ряд недостатков, таких как:

1. Отсутствие адаптированных программ и методик, учитывающих специфику учебного процесса.

2. Недостаточное использование современных технологий тренировочного процесса.

3. Недостаточное внимание к индивидуальным особенностям студентов.

4. Недостаточная мотивация студентов к занятиям дзюдо.

Для оптимизации тренировочного процесса в вузах неспортивного профиля необходимо:

Разработать адаптированные программы и методики. Программы должны быть разработаны с учетом ограниченного времени на тренировки, разнородности контингента и необходимости сочетания учебной и тренировочной деятельности. Необходимо использовать короткие, но интенсивные тренировки, направленные на развитие основных физических качеств и совершенствование техники дзюдо.

Использовать современные технологии тренировочного процесса. Использование видеоанализа, компьютерного моделирования и других современных технологий позволит повысить эффективность тренировочного процесса и ускорить процесс обучения студентов.

Обеспечить индивидуальный подход к каждому занимающемуся. Необходимо учитывать индивидуальные особенности студентов, такие как уровень физической подготовки, мотивация и личные цели. Тренировочная нагрузка должна быть

дифференцирована в зависимости от индивидуальных потребностей каждого занимающегося [12,14].

Необходимо создать условия для мотивации студентов к занятиям дзюдо, в том числе проводить соревнования, организовывать спортивные праздники и мероприятия, а также предоставлять льготы и поощрения студентам, активно занимающимся спортом. Важно также подчеркивать позитивное влияние занятий дзюдо на здоровье, физическую форму и личностное развитие.

В условиях ограниченного времени, необходимо акцентировать внимание на наиболее важных аспектах подготовки к которым можно отнести, развитие базовых физических качеств, таких как сила, выносливость, гибкость и координация, которые должны быть в приоритете на начальном этапе. Техническая подготовка обеспечивающая систематичность обучения и совершенствования базовых бросков, удержаний и болевых приемов. Тактическая подготовка направленная на развитие умения анализировать ситуацию, выбирать оптимальную стратегию и адаптироваться к действиям соперника. Психологическая подготовка, обеспечивающая формирование уверенности в себе, умения справляться со стрессом и концентрироваться на цели.

Выводы:

Проблема подготовки квалифицированных дзюдоистов в вузах неспортивного профиля является актуальной и требует комплексного решения.

Необходима разработка и внедрение адаптированных программ и методик тренировочного процесса, учитывающих специфику учебного процесса и ограниченность ресурсов.

Оптимизация тренировочного процесса, использование современных технологий и индивидуальный подход к каждому занимающемуся позволят повысить эффективность подготовки дзюдоистов в вузах неспортивного профиля и способствовать популяризации этого вида спорта среди молодежи.

Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку конкретных методик и программ, адаптированных к условиям различных вузов неспортивного профиля.

Список литературы:

- 1.Бахарева Е. Д. Проблемы развития студенческого спорта и пути их решения / Е. Д. Бахарева, И. Ю. Головина // Наука. –2020. – № 5 (50).– 2021 с.
- 2.Попова, А. А. Массовый и студенческий спорт в вузах: проблемы и перспективы / А. А. Попова // Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet». – 2021. – № 9.

- 3.Хайруллин, А. Г. Проблемы студенческого спорта / А. Г. Хайруллин, Р. Ш. Имангулов, О. В. Сальникова // Ученые записки ун-та имени П.Ф. Лесгафта. – 2022. – № 12. – 214 с

- 4.Состояние, проблемы и пути развития студенческого спорта / С. В. Майбородин [и др.] // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9–2. С. 106-109.

- 5.Ложкина О.П., Ложкина Н. П., Тютюнников В. И. Проблемы студенческого спорта // Молодой ученый, 2018. № 22 (208). С. 472-474.

- 6.Зотова, Ф. Р. Студенческий спорт в регионе: состояние, проблемы и перспективы / Ф. Р. Зотова, И.Ф. Файзуллин // Наука и спорт: современные тенденции. – № 1. – Т. 6. – 2015. С. 32-38

- 7.Агаев, Гулу Ага оглы. Подготовка спортсменов старших разрядов в игровых видах в условиях ВУЗа: автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Агаев Гулу Ага оглы; Москва., 1991. – 22 с.

- 8.Раджюкина, Данадюс – Винцас Юозович Управление подготовкой спортсменов старших разрядов в условиях вуза (на примере легкой атлетике и лыжных гонок) : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Раджюкина Данадюс – Винцас Юозович; Киев., 1981. – 24 с.

- 9.Физическая культура студента: Учебник / Под ред. В.И. Ильинича. М.: Гардарики, 2000. — 448 с.

- 10.Рукавицын, Д.Б. Физическое развитие и функциональное состояние студентов младших курсов непрофильного УВО в процессе их обучения / Д.Б. Рукавицын, Я.Л. Мархоцкий // П Европейские игры – 2019: психолого-педагогические и медико-биологические аспекты подготовки спортсменов : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 4–5 апр. 2019 г. : в 4 ч. / Белорус. гос. ун-т физ. культуры ; редкол. : С. Б. Репкин (гл. ред.), Т. А. Морозевич-Шилюк (зам. гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУФК, 2019. – Ч. 3. – С. 192-195.

- 11.Дзюдо. Система и борьба: Учебник / под ред. Ю.А. Шулика. – Сов. спорт, 2006. – 107 с.

- 12.Коджаспиров //Спортивная борьба. - М.: СпортУниверПресс, 2008. – С. 36 – 39.

- 13.Новиков, А.А. Пути повышения эффективности учебно-тренировочного процесса в греко-римской борьбе / А.А.Новиков, С.Н. Смоляр. //Спортивная борьба. – М.: Спорт АкадемПресс, 2003. – С. 56 – 61.

- 14.Уроки вольной борьбы: учебн. пос. / под ред. А.В. Григорьева. – М. Сов. спорт, 2012. – 528с.

- 15.Туманян Г.С. Школа борьбы дзюдоистов и самбистов: Учеб. пособие для ИФК. - М.: Сов. спорт, 2006. – 425 с.

Евразийский Союз Ученых. Серия: педагогические, психологические и философские науки.

Ежемесячный научный журнал

№ 2 (130)/2026 Том 1

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Макаровский Денис Анатольевич

AuthorID: 559173

Заведующий кафедрой организационного управления Института прикладного анализа поведения и психолого-социальных технологий, практикующий психолог, специалист в сфере управления образованием.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Садовская Валентина Степановна

AuthorID: 427133

Доктор педагогических наук, профессор, Заслуженный работник культуры РФ, академик Международной академии Высшей школы, почетный профессор Европейского Института PR (Париж), член Европейского издательского и экспертного совета IEERP.

- Ремизов Вячеслав Александрович

AuthorID: 560445

Доктор культурологии, кандидат философских наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик Международной Академии информатизации, член Союза писателей РФ, лауреат государственной литературной премии им. Мамина-Сибиряка.

- Измайлова Марина Алексеевна

AuthorID: 330964

Доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

- Гайдар Карина Марленовна

AuthorID: 293512

Доктор психологических наук, доцент. Член Российского психологического общества.

- Слободчиков Илья Михайлович

AuthorID: 573434

Профессор, доктор психологических наук, кандидат педагогических наук. Член-корреспондент Российской академии естественных наук.

- Подольская Татьяна Афанасьевна

AuthorID: 410791

Профессор факультета психологии Гуманитарно-прогностического института. Доктор психологических наук. Профессор.

- Пряжникова Елена Юрьевна

AuthorID: 416259

Преподаватель, профессор кафедры теории и практика управления факультета государственного и муниципального управления, профессор кафедры психологии и педагогики дистанционного обучения факультета дистанционного обучения ФБОУ ВО МГППУ

- Набойченко Евгения Сергеевна

AuthorID: 391572

Доктор психологических наук, кандидат педагогических наук, профессор. Главный внештатный специалист по медицинской психологии Министерства здравоохранения Свердловской области.

- Козлова Наталья Владимировна

AuthorID: 193376

Профессор на кафедре гражданского права юридического факультета МГУ

- Крушельницкая Ольга Борисовна

uthorID: 357563

кандидат психологических наук, доцент, заведующая кафедрой теоретических основ социальной психологии. Московский государственный областной университет.

- Артамонова Алла Анатольевна

AuthorID: 681244

кандидат психологических наук, Российский государственный социальный университет, филиал Российского государственного социального университета в г. Тольятти.

- Таранова Ольга Владимировна

AuthorID: 1065577

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уральский гуманитарный институт, Департамент гуманитарного образования студентов инженерно-технических направлений, Кафедра управление персоналом и психологии (Екатеринбург)

- Ряшина Вера Викторовна

AuthorID: 425693

Институт изучения детства, семьи и воспитания РАО, лаборатория профессионального развития педагогов (Москва)

- Гусова Альбина Дударбековна

AuthorID: 596021

Заведующая кафедрой психологии. Доцент кафедры психологии, кандидат психологических наук Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, психолого-педагогический факультет (Владикавказ).

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Художник: Валегин Арсений Петрович
Верстка: Курпатова Ирина Александровна

Адрес редакции:
198320, Санкт-Петербург, Город Красное Село, ул. Геологическая, д. 44, к. 1, литера А
E-mail: info@euroasia-science.ru ;
www.euroasia-science.ru

Учредитель и издатель ООО «Логика+»
Тираж 1000 экз.