

Оригинальная статья

УДК 316.4.051.62

<http://doi.org/10.32603/2412-8562-2025-11-2-98-113>

Социальное восприятие технологий управленческого общения студентами инженерных специальностей: итоги пилотажного исследования (часть 1)

**Павел Петрович Дерюгин¹✉, Сергей Дмитриевич Куражев²,
Александр Владимирович Павлов³, Даниил Александрович Лебединцев⁴**

¹Социологический институт РАН – филиал ФНИСЦ РАН, Санкт-Петербург, Россия

¹Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

^{1, 2, 3}Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»
им. В. И. Ульянова (Ленина), Санкт-Петербург, Россия

⁴Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия

¹✉ppd1@rambler.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5380-8498>

²serga-98@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0006-8355-8457>

³aliexandr-pavlov-2000@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0002-3548-7122>

⁴daniil.al1997@gmail.com

Введение. Освоение студентами инженерных специальностей технологий управленческого общения выступает одним из важных условий построения карьеры. Но далеко не все выпускники инженерных факультетов обладают такими практическими навыками. В значительной степени это обстоятельство обусловлено отсутствием методик диагностики успешности освоения этих методов.

Методология и источники. Теоретическая рамка методики эмпирического исследования выстраивается на идеях интеракционистских концепций общения, включающих работы И. Гофмана, Д. Мида и Г. Гарфинкеля, а также теорий ритуального взаимодействия Р. Коллинза и эмоционального интеллекта Д. Тернера. В качестве базового инструментария технологии диагностики использован опросник В. Дж. Редди, который адаптирован под интересы исследования.

Результаты и обсуждение. Полученные результаты могут быть представлены тремя основными выводами: во-первых, наибольшее единство восприятия методов управленческой коммуникации характеризует стремление обеспечивать эмоциональный комфорт общения; во-вторых, следующий уровень единства в восприятии технологий общения ориентирован на рациональное лидерство; в-третьих, низший уровень единства включает спорные приемы общения, которые по-разному понимаются респондентами.

Заключение. Формирование методики диагностики технологий управленческого общения имеет хорошую перспективу в отношении диагностики особенностей общения студентов различных профилей подготовки, а также особенностей восприятия управленческого общения студентами из разных стран, обучающихся в российских университетах.

Ключевые слова: технологии управленческого общения, сравнительный анализ, теории коммуникации, социальное восприятие, диагностика

Финансирование: работа выполнена при финансовой поддержке гранта РНФ (проект № 24-18-00261 «Социоструктурная модель перехода российского общества в режим дополненной современности»).

© Дерюгин П. П., Куражев С. Д., Павлов А. В., Лебединцев Д. А., 2025

Контент доступен по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 License.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 License.



Для цитирования: Социальное восприятие технологий управленческого общения студентами инженерных специальностей: итоги пилотажного исследования (часть 1) / П. П. Дерюгин, С. Д. Куражев, А. В. Павлов, Д. А. Лебединцев // ДИСКУРС. 2025. Т. 11, № 2. С. 98–113. DOI: 10.32603/2412-8562-2025-11-2-98-113.

Original paper

Social Perception of Managerial Communication Technologies by Engineering Students: Results of a Pilot Study (Part 1)

**Pavel P. Deriugin¹✉, Sergei D. Kurazhev², Alexander V. Pavlov³,
Daniil A. Lebedintsev⁴**

¹*Sociological Institute of the RAS – FCTAS RAS, St Petersburg, Russia*

¹*Saint Petersburg State University, St Petersburg, Russia*

^{1, 2, 3}*Saint Petersburg Electrotechnical University, St Petersburg, Russia*

⁴*Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia*

¹✉ ppd1@rambler.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5380-8498>

²serga-98@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0006-8355-8457>

³aliexandr-pavlov-2000@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0002-3548-7122>

⁴daniil.al1997@gmail.com

Introduction. Mastering managerial communication technologies by engineering students is one of the important conditions for building a career. At the same time, not all graduates of engineering faculties have such practical skills. To a large extent, this circumstance is due to the lack of diagnostic methods for the success of mastering such methods.

Methodology and sources. The theoretical framework of the empirical research methodology is based on the ideas of interactionist concepts of communication, including the works of I. Hoffman, D. Mead and G. Garfinkel, as well as the theories of ritual interaction by R. Collins and emotional intelligence by D. Turner. The V.J. Reddy questionnaire, which is adapted to the interests of the study, was used as a basic diagnostic technology toolkit.

Results and discussion. The results obtained can be represented by three main conclusions: firstly, the greatest unity of perception of managerial communication methods characterizes the desire to ensure emotional comfort of communication; secondly, the next level of unity in the perception of communication technologies is focused on rational leadership; thirdly, the lowest level of unity includes controversial communication techniques that are understood differently by respondents.

Conclusion. The formation of a methodology for diagnosing managerial communication technologies has a good prospect in terms of diagnosing the communication characteristics of students of various training profiles, as well as the perception of managerial communication by students from different countries studying at Russian universities.

Keywords: managerial communication technologies, comparative analysis, communication theory, social perception, diagnosis

Source of financing: the work was supported by a grant from the Russian Science Foundation (project no. 24-18-00261 “The sociostructural model of the transition of Russian society to the mode of augmented modernity”).

For citation: Deriugin, P.P., Kurazhev, S.D., Pavlov, A.V. and Lebedintsev, D.A. (2025), “Social Perception of Managerial Communication Technologies by Engineering Students: Results of a Pilot Study (Part 1)”, *DISCOURSE*, vol. 11, no. 2, pp. 98–113. DOI: 10.32603/2412-8562-2025-11-2-98-113 (Russia).

Введение. Интерактивный характер профессиональной среды инженерной деятельности признается ее имманентным свойством [1, с. 148], поскольку значительная часть времени практической деятельности инженера неизбежно связана с коммуникативным процессом [2, с. 9; 3, с. 21]. По данным Е. Даниловой и З. Пудловски, у инженеров до 80 % времени уходит на коммуникации [4]. Наряду с этим далеко не каждый выпускник университета обладает практическими навыками управленческого общения [5, с. 71–72]. Как показывают результаты эмпирических исследований, коммуникативные навыки оцениваются руководителями организаций и инженерами-практиками заметно выше, чем студентами. Более того, как оказалось, коммуникативные навыки еще ниже оценивались преподавателями [5, с. 71–72].

По нашим данным, формально от 73 до 87 % респондентов-студентов признают актуальность навыков управленческого общения. Примерно такие же данные фиксируются и в результатах других исследований. Наряду с этим для практического управления мало обладать только общими представлениями о коммуникациях, важно знание конкретных приемов и технологий, например ведения переговоров и проведения совещаний [6]. К тому же, в современном учебном процессе нередко складывается ситуация, когда информационные технологии фактически заменяют необходимость непосредственного межличностного контакта [7, с. 129–130]. Тем самым снижается не только коммуникативная культура выпускника, но и формирование навыков практических коммуникаций [8, с. 33–36], снижается влияние образовательной среды на интерактивность студентов [9, с. 48–50]. Как справедливо подчеркивается в [1, с. 148], цифровые интерактивные среды несут в себе множество угроз для социума, человеческой личности и способности к общению в системе инженерной подготовки. В целом неразвитость практик общения выступает препятствием построения профессиональной карьеры инженера [4].

Основная проблема исследования складывается как противоречие между формальным признанием важности коммуникативных навыков в подготовке инженеров – с одной стороны, и фактическим восприятием студентами инженерных специальностей практических приемов, способов и технологий управленческого общения – с другой. В изучении этого рассогласования заключается важная задача настоящего пилотажного исследования – построение и апробация методики, нацеленной на выявление конфликта восприятия конкретных методов и приемов коммуникации в процессе подготовки молодых инженеров. Цели исследования – формирование концептуальной основы методики диагностики освоения приемов и технологий управленческой коммуникации, апробация методики, обобщение и систематизация выводов об особенностях восприятия технологий управленческого общения студентами инженерных профилей подготовки. Гипотетически можно предположить, что студенты инженерных специальностей будут более ориентированы на бытовые представления об управленческих коммуникациях, т. е. на приемы и способы общения, позволяющие поддерживать позитивный фон и комфорт всяческих контактов (эмпатия, рефлексия), и значительно менее – на те приемы общения, которые важны для управления и достижения конкретного результата, или, как пишет О. И. Васильева, на «коммуникативную рациональность» [1, с. 147]. Новизна работы заключена в адаптации существующих подходов к диагностике технологий управленческого общения, а также в дополнении полученных результатов методами сетевого анализа.

Теоретическая рамка работы выстраивается на основании обобщений четырех групп концепций. Во-первых, это интеракционистские теории коммуникации [10]. Прежде всего, это И. Гофман, Д. Мид и Г. Гарфинкель, рассматривающие коммуникацию в терминах микро-социологии, посредством которых реализуется социальное взаимодействие [11]: идеи о «сценариях» приспособления к обществу [12, с. 205–207], восприятие социального мира через мир символов [13], наличие некоторых правил общения, принимаемых на веру [14]. Во-вторых, это теория ритуального взаимодействия Р. Коллинза [15], реализуемого через способы общения как «ритмическое вовлечение» и «физическое соприкосновение лицом к лицу», как «основополагающий элемент ритуала взаимодействия» в виде дружеского рукопожатия, кивания головой, аплодисментов, смеха и т. д. [16]. В-третьих, современные идеи Д. Тернера о роли эмоционального интеллекта в общении и управлении, укорененности эмоционального регулирования общения в биологической природе человека [17–19]. В-четвертых, методическая часть работы опирается на сетевые подходы к анализу информации [20, 21].

Методология и источники. В основу инструментария положены вопросы теста «Знание способов общения» В. Дж. Реддина, специалиста-консультанта по управлению [22]. Тест состоит из 80 вопросов, которые поделены на две равные части и сформулированы как верные и ошибочные суждения о технологиях коммуникации. Достоинством процедуры является наличие статистических данных о том, как воспринимают эти приемы и способы европейские менеджеры (эталонный вариант, $n = 648$ чел.). Настоящая процедура использовалась в преподавании курсов менеджмента, управления и других родственных дисциплин, начиная с 2000-х гг. в ряде российских университетов. Экспертные оценки позволили классифицировать оцениваемые методы общения по пяти основаниям:

1. *Иррациональные приемы и способы общения*, в основе которых лежат эмоции и чувства, ощущения и интуиция (настроения, эмоции страха и радости, напряженность, обида, гнев и т. д.) [23, 24].

2. *Конкретные формы внешнего поведения, характеризующие контекст общения* [25] (оформление пространства общения, жесты, оговорки, дистанция общения).

3. *Коммуникативные технологии обеспечения лидерства и влияния* [26], включая стиль рукопожатия, размещение за столом во время заседания, исполнение роли председательствующего на собрании, активность жестикуляции, способность убеждать и другие.

4. *Абстрактные установки и правила общения* [27], например: «общение – это простой процесс» или «лучшая новость – это отсутствие новостей».

5. *Рациональные приемы и способы общения* [28], т. е. анализ восприятия вопросов, в которых говорится о «понимании», «интересе», «начитанности», «пересказе», «полезности», словом, о тех приемах общения, где сделан акцент на познавательных процессах. Таким образом, предметом эмпирического исследования выступает выявление особенностей восприятия российскими студентами европейских технологий управленческой коммуникации.

Выборку студентов-инженеров составили 55 человек, которые прошли программы подготовки по менеджменту и деловому общению (2024 г.). Результаты опросов обсуждались со студентами (фокус-группы). В целом эти обсуждения показали адекватность полученных результатов. Несколько значимых ограничений исследования обусловлены небольшим числом выборки, а также отсутствием значимого практического опыта управления.

Результаты и обсуждение. Массив данных составил 4400 оценок, характеризующих особенности восприятия технологий управленческого общения студентами инженерного профиля подготовки, которые сведены в матрицы и таблицы, проведен их статистический, корреляционный и сетевой анализ.

Результат 1-й. *Наибольшее единство восприятия методов управленческой коммуникации ориентирует стремление обеспечивать эмоциональный комфорт общения.* Такие приемы российскими студентами и европейскими менеджерами оцениваются по максимуму как самые важные, от 50 до 53 баллов (совпадение до 96 %). Это касается 13 способов общения: 10 верных и 3 ошибочных. Наряду с этим следует отметить, что среди всех оцененных приемов общения *нет ни одного такого, который российские студенты воспринимали бы точно так же, как и европейцы* – однозначно положительно или однозначно отрицательно (табл. 1).

Таблица 1. 1-й уровень единства оценивания технологий общения
Table 1. 1st level of unity of assessment of communication technologies

Европейский эталон	Совпало с эталоном	1-й уровень (совпадение ответов от 50 баллов и выше) Номера и содержание вопросов, студенты-инженеры, РФ
+	53	80. Разные люди неодинаково выражают схожие чувства (индивидуальность)
+	52	27. Люди обычно успешнее общаются, если они в хорошем настроении
+	52	14. Улыбка — необязательно признак радости
+	52	42. Боясь показать себя в невыгодном свете, люди могут сказать, что они все поняли, тогда как на самом деле это не так
+	50	1. Юмор особенно нужен для того, чтобы понизить напряжение во время заседания
+	50	70. Люди часто общаются, не задумываясь
+	50	60. Оформление кабинета может рассказать о личности его владельца
+	50	69. Даже при абсолютном несогласии люди могут выразить согласие, лишь бы прекратить дискуссию
+	51	21. Манера, в которой произносится слово, влияет на его смысл
+	52	50. Выражение лица может изменять смысл произносимых слов
–	52	51. Тот, кто задает много вопросов, соображает хуже, чем тот, кто задает их мало
–	50	39. Люди, которые мало говорят, мало что могут предложить
–	50	57. Богатый запас слов обычно способствует общению
Всего 13 позиций		

Качественный анализ результатов опроса показывает, что 6 приемов общения отнесены к иррациональным, 3 – к конкретным приемам – индикаторам внешнего отношения к общению, по одному – к абстрактным и рациональным характеристикам. *Приемов общения, важных для достижения лидерства в коммуникации, на этом уровне единства восприятия не зафиксировано.* Модель приемов общения 1-го уровня может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Некоторые особенности восприятия технологий общения на этом уровне проявляются в следующих характеристиках. Во-первых, это *самые важные технологии коммуникации*. Во-вторых, *высоко оцениваются эмоциональные характеристики общения*. В-третьих, *верные и ошибочные формулировки приемов общения восприняты с различной степенью единства*. В-четвертых, восприятие этих приемов общения *совпадает с мнением европейских*



Рис. 1. Модель восприятия студентами инженерного профиля подготовки методов управленческого общения (1-й уровень)

Fig. 1. Model of students of engineering profile for training methods of managerial communication (1st level)

менеджеров. В-пятых, все перечисленные приемы общения, включая «боязнь показать себя в невыгодном свете», связаны с характеристиками взаимодействия с внешней ситуацией, внешним выражением и проявлением чувств и эмоций (улыбка, мимика, юмор, манеры) или внешними обстоятельствами общения (оформление кабинета).

Результат 2-й. Следующий уровень единства в восприятии технологий общения ориентирован на рациональное лидерство. Единство восприятия этих приемов (50 позиций) оценивается от 28 до 49 баллов (табл. 2). Значительно реже здесь встречаются приемы коммуникации, которые характеризуют эмоциональные состояния, например «чувства». При этом как значимые отмечены не эмоции «комфорта» или создания «хорошего настроения», теперь более важными оцениваются негативные коннотации эмоционального фона общения: «повышение голоса» и «боязнь критики» в свой адрес, «бурное обсуждение» и «ожесточенные дискуссии» во время заседания, «выражение гнева».

Таблица 2. 2-й уровень единства оценивания технологий общения
Table 2. 2nd level of unity of assessment of communication technologies

Европейский эталон	Совпало с эталоном	2-й уровень (совпадение ответов от 28 до 49 баллов) Номера и содержание вопросов, студенты-инженеры, РФ
+	46	9. Люди обычно забывают то, что их не интересует
+	45	10. Уверенность в себе — лучший способ общения
+	43	18. Вещи отражают индивидуальность
+	41	20. Тот, кто садится во главе стола, вероятно, стремится оказывать влияние на группу

Продолжение таблицы 2
Continuation of table 2

Европейский эталон	Совпало с эталоном	2-й уровень (совпадение ответов от 28 до 49 баллов) Номера и содержание вопросов, студенты-инженеры, РФ
+	48	22. Люди говорят меньше, когда боятся, что будут раскритикованы
+	48	35. Если кто-то часто смотрит на часы во время собрания, это, вероятно, означает, что он хочет уйти
+	40	41. Можно выразить гнев так, что человек, на которого он направлен, его поймет и согласится с ним
+	46	44. Иногда важнее чувства, чем слова, которыми они выражены
+	44	49. Повышение голоса может быть признаком энтузиазма
+	41	61. Факт повторения только что сказанного является хорошим доказательством того, что сообщение было понято
+	42	64. Можно быть очень полезным, просто слушая и не говоря ни слова
+	43	67. Общение является продуктивным только тогда, когда слушатель понимает сообщение в том же смысле, в каком его понимает говорящий
+	42	74. Манера, в которой кто-либо вам пожимает руку, отражает его индивидуальность
+	47	75. Жест, даже сдержанный, может сказать больше, чем слова
+	49	78. Начитанность человека может свидетельствовать о его личности
–	47	23. Молчание – знак согласия
–	42	8. Тот, кто говорит без остановки, как правило, хочет высказать много важных мыслей
–	48	5. Недовольный никогда не заслуживает того, чтобы его выслушивали
–	41	3. Обычно лучше слушаешь, рисуя каракули
–	45	36. Если во время заседания кто-то непрерывно предлагает различные способы выполнения работы, то это только замедляет работу группы и уменьшает ее производительность
–	45	45. Умные люди должны понимать сообщение с первого раза
–	40	56. Энергичный человек редко прибегает к тому, чтобы убедить людей согласиться с ним, если они в самом деле не согласны
–	47	65. Письменное общение всегда более продуктивно, чем устное
–	42	71. Смысл сообщения обычно не изменяется при пересказе
–	46	73. Тот, кто больше всех в группе говорит, почти всегда самый продуктивный
–	46	79. Чрезмерная жестикация говорящего ухудшает качество общения
+	37	47. Оговорка, случайное использование одного слова вместо другого, <i>может обнаружить</i> настоящие чувства говорящего
+	28	2. Люди, которые предлагают назначить председательствующего, очень часто желают увидеть себя на этом месте
+	28	4. Не любят ни слушать, ни читать о том, с чем не согласны
+	33	7. Обычно, если люди вас не слушают, значит, им неинтересна тема
+	33	30. Люди, сидящие дальше всех от стола, возможно, наименее заинтересованы
+	22	53. Лучше избегать <i>слишком ожесточенных дискуссий</i> во время заседания
+	35	38. Если собеседник смотрит в сторону в то время, когда другой говорит, обычно это означает, что предмет разговора его не интересует
+	34	40. Человек, который вызывается выступить на заседании, пытается, может быть, оказать давление на аудиторию
+	29	54. Если кто-либо, слушая, качает головой, это означает, что он заинтересован
–	35	6. Общение – это простой процесс
–	38	11. Умение слушать – вполне естественное умение
–	38	17. Легче всего убедить людей, которые схватывают все на лету

Окончание таблицы 2
End of table 2

Европейский эталон	Совпало с эталоном	2-й уровень (совпадение ответов от 28 до 49 баллов) Номера и содержание вопросов, студенты-инженеры, РФ
—	38	25. Недоразумения редко возникают из-за одного неправильно понятого слова
—	33	68. Люди, незнакомые друг с другом, могут общаться так же продуктивно, как и знакомые
—	32	26. Лучшее средство выражения гнева состоит обычно в повышении тона
—	32	66. Тот, кто хранит молчание, <i>менее понятлив</i> , чем тот, кто задает вопросы
—	34	37. Лучшее средство претворить идею в жизнь – повторять ее часто, громко и уверенно
—	33	43. Эффективность общения целиком зависит от человека, который говорит
—	30	59. <i>Устное общение</i> почти всегда предпочтительнее письменного
—	30	76. Группа, внутри которой мало разногласий, более эффективна, чем группа, в которой разногласия многочисленны
—	28	46. Бурное обсуждение является обычно признаком эффективного общения
—	34	52. Обычно, если люди не понимают поручения, они сообщают об этом
—	37	63. Лучшая новость – это отсутствие новостей
—	30	72. Хорошая орфография – это главное при письменном общении
Всего 50 позиций		

По характеру приемов общения 5 из них отнесены к иррациональным приемам, 6 – к конкретным приемам внешнего отношения к общению, 6 – к абстрактным. Повышается внимание к приемам рационального общения (их 12) и лидерства в общении (их 13). В совокупности *две последние группы (рациональность и лидерство) признаются даже более значимыми, чем три предыдущие группы приемов общения*. Некоторые особенности приемов общения на этом уровне характеризуют:

– как значимую позицию общения – *уверенность в себе и лидерства в коммуникации*, зависимости от принадлежащих собеседнику «вещей» – физических (материальных) атрибутов, «манеры пожатия руки» и активной «жестикуляции», «председательства» на собрании, стремления «выступать на собрании», способность «убеждать людей», говорить, «повторяя» свои идеи «громко и уверенно», в целом – обеспечивать «эффективность общения», которое очевидно проявляется в стремлении влиять на собеседника;

– как *контроль времени общения*, когда собеседники начинают «посматривать на часы»;
– как целесообразность *рациональной составляющей общения* – «повторение сказанного» и «полезность слушания», «понимание смысла сказанного» и «продуктивность общения», «начитанность собеседника» и его «ум», целесообразность «понимания» заданий, приемы рационализации общения, которые ориентируют на выявление *интересов собеседников и важность общего «согласия» с темой*;

– как внешнее проявление *интереса к общению* («смотрит в сторону», «присаживается дальше от говорящего», когда нет интереса, или без общего интереса, когда «быстрее забывают»). Подчеркивается «внимание к каждому слову», не поняв которое возникают «недоразумения», и значимость «понимания поручений» для их успешного выполнения, достоинства «письменного общения» и «орфографии».

Модель приемов общения на этом уровне представлена на рис. 2.



Рис. 2. Модель восприятия приемов управленческого общения студентами инженерных профилей подготовки (2-й уровень)

Fig. 2. Modeling perception of managerial communication techniques engineering training profiles (2nd level)

Результат 3-й. Низший уровень единства: спорные приемы общения. Здесь уровень единства восприятия приемов общения оценивается от 0 до 27 баллов. 27 баллов – это нижний порог, где приемы общения еще воспринимаются как значимые и оцениваются большинством

студентов-респондентов таким же образом, как они понимаются европейскими менеджерами, оценивание ниже этой отметки говорит о невысокой степени согласия с оцениваемым параметром. Главная особенность приемов этого уровня – они преимущественно *не воспринимаются российскими студентами* таким же образом, как европейскими менеджерами, скорее напротив, большинство студентов оценивают их как *неадекватные*. Таких технологий 16. Характерно, что большинство приемов общения относится к приемам *утверждения лидерства* – 10, иррациональных технологий – 3, конкретных индикаторов общения – 2, абстрактных правил – 1. *Рациональных приемов общения на этом уровне не зафиксировано.*

Таблица 3. 3-й уровень единства оценивания технологий общения
Table 3. 3rd level of unity of assessment of communication technologies

Европейский эталон	Совпало с эталоном	3-й уровень (совпадения ответов от 0 до 27) Номера и содержание вопросов, студенты-инженеры, РФ
+	23	15. Тот, кто приходит первым на заседание, часто – самый заинтересованный
+	23	24. Человек, который говорит больше всех, вероятно, стремится властвовать
+	20	29. Обычно говорят меньше, когда разгневаны
+	22	34. Если человек позволяет себе уступить в споре, это может означать, что он не заинтересован в деле
+	24	55. Когда поднимают брови, это может означать призыв к тишине
+	17	58. Тот, кто приходит последним на собрание, вероятно, наименее заинтересован
+	25	62. Слово, написанное с ошибками, иногда оказывается разоблачительным
–	11	12. Чтобы продуктивно общаться, нужно в первую очередь уметь говорить убедительно
–	16	13. Если люди уязвлены, обижены, то плодотворное общение невозможно
–	21	16. Не очень полезно принуждать замкнутого человека слишком часто высказывать свои мысли в группе, даже если это мило
–	17	19. Уверенное владение темой – почти стопроцентный залог успешного общения
–	10	28. Чтобы плодотворно общаться, лучше быть экспансивным, чем замкнутым
–	12	31. Четко понятая инструкция почти всегда выполняется
–	20	32. Недостаточно просто выслушать, надо суметь потом дать совет
–	11	33. Криком ничего не добьешься
–	9	77. Любое общение важно, независимо от того, письменное оно или устное
Всего 16 позиций		

Какие иррациональные приемы общения воспринимаются российскими студентами критически и вызывают сомнение в их адекватности? Во-первых, позиция «обычно говорят меньше, когда разгневаны». Для 20 студентов это спорная ситуация, они считают, что в состоянии гнева люди общаются по-прежнему активно и содержательно. Во-вторых, для 16 респондентов ситуация, когда «люди уязвлены и обижены» не является препятствием для «плодотворного общения». В-третьих, еще 15 человек полагают, что позиция «криком ничего не добьешься» не отражает реальности российского общения, т. е. с их точки зрения криком можно добиться многого.

Спорными выглядят положения, характеризующие *лидерские позиции в общении*. В частности, это касается непунктуальности, например, позиции «*тот, кто приходит на собрание последним*», «*опаздывает*», «*задерживается*» и т. д. менее всего будут оценены российскими студентами как ситуации, которые характеризуют потенциально негативное отношение человека к предстоящему обсуждению (только для 16 студентов из 55 это верная позиция – опаздывать нельзя). Такими же оценками сопровождаются иные правила общения, включая

проигрыш в споре, стремление влиять на окружающих и необходимость лидировать в коммуникации. В целом российскими студентами такие индикаторы, как заинтересованность и участие в собраниях (совещаниях), будут восприниматься с минимальным пониманием и интересом. По большинству позиций, касающихся лидерства в общении, около 40 % российских студентов не согласны с позициями европейских менеджеров, в частности: со *стремлением властвовать и призывать к порядку, председательствовать на собраниях, победить в споре или говорить больше всех, выражать недовольство и гнев*, – все перечисленные приемы лидерства в общении на переговорах российскими студентами отнесены к ошибочным технологиям. Что касается европейских менеджеров, то от 64 до 80 % опрошенных посчитали возможным (допустимым) их использование в зависимости от ситуации, т. е. в целом верными. Еще одна особенность заключена в том, что все приемы общения, характеризующие управленческие ситуации, – заседания, собрания, председательство, рассматриваются студентами-инженерами без особого понимания того, что именно они являются *основными инструментами коллективного принятия управленческих решений* и составляют одну из важных функций, например, главного инженера – организатора производства [29]. Наконец, для европейских менеджеров позиция о том, что «слово, написанное с ошибками, иногда оказывается разоблачительным», является важным правилом управленческого общения, для российских студентов эта позиция актуальна только для половины респондентов (25 чел.).

К неверным приемам общения и российские студенты, и европейские менеджеры отнесли те, где подчеркивается «необходимость говорить убедительно», затруднение общения с «обиженными, уязвленными людьми», «принуждение» к общению, говорится о том, что «уверенное владение темой» не является стопроцентным залогом успешности общения, о недопустимости «экспансивного» общения, о том, что «четко понятая инструкция» всегда будет выполняться, что всякое общение обязательно завершается «советами» и рекомендациями, что «криком ничего не добьешься». Перечисленные позиции не разделяют от 18 до 37 % российских студентов.

Общий тренд восприятия важности коммуникативных технологий представлен на рис. 3.

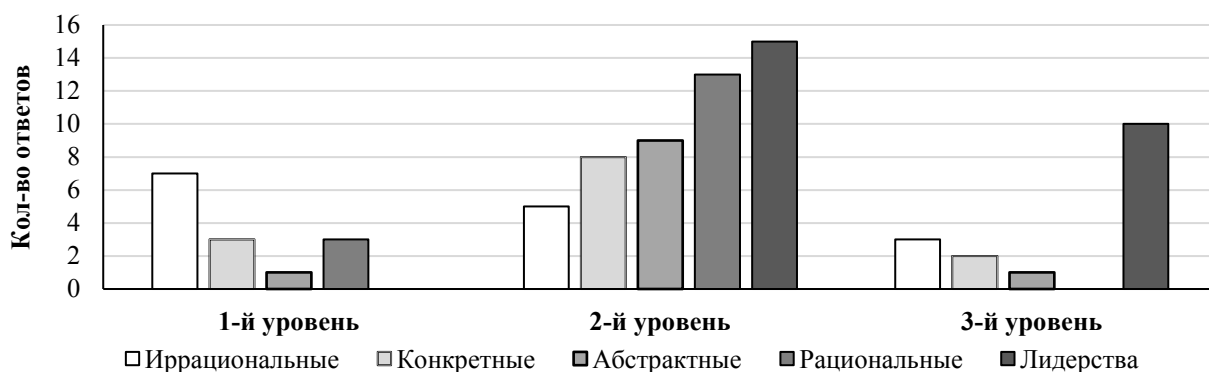


Рис. 3. Группы методов управленческого общения на трех уровнях единства восприятия студентами инженерного профиля

Fig. 3. Groups of managerial communication methods at three levels of unity of perception by engineering students

Закключение. Можно сказать, что восприятие, а, значит, в какой-то мере и понимание приемов обеспечения эффективного общения российских студентов может быть описано стратегий: *вначале обеспечение эмоционального комфорта, затем достижение единства интересов, при этом лидерство в общении не является чем-то обязательным на переговорах.*

Российские студенты воспринимают как наиболее важные те приемы общения, которые ориентированы на поддержание эмоциональной составляющей и эмпатии, нацелены на учет индивидуальных характеристик другого человека. Это для них самое важное в общении. Далее как важные оцениваются те приемы, в которых проявляется какой-либо интерес, уверенность, контроль, рациональные характеристики общения, возможно, прагматические составляющие приемов общения. Что же касается властных и лидерских технологий влияния, эти позиции нашими студентами в наименьшей степени воспринимаются как позитивные. Такие взгляды ментально отличаются от возможности заключать «сделки» (Д. Трамп) по любым политическим, военным, культурным и другим вопросам.

Другой итог пилотажного исследования позволяет говорить о достижении основной цели – формирование методики диагностики, на основе которой появляется возможность эмпирическим путем выявлять отклонения и особенности восприятия приемов и способов формирования управленческой коммуникации. Перспективы использования методики могут быть нацелены на проведение сравнительных исследований, раскрывающих понимание управленческого общения среди различных групп профессиональной подготовки студентов (управленцы, менеджеры, гуманитарии, другие), а также среди студентов из других стран, обучающихся в российских университетах. В свою очередь, такая информация позволит конкретизировать ряд направлений подготовки студентов по изучению и практическому освоению технологий управленческой коммуникации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева О. И. Интерактивные среды в организации инженерной проектной деятельности // Социология науки и технологий. 2023. Т. 14, № 4. С. 141–152. DOI: 10.24412/2079-0910-2023-4-141-152.
2. Сунцова Е. Н. Техническая коммуникация как необходимый компонент образовательных программ российских инженерных вузов // Вестн. ТГПУ. 2009. № 6. С. 9–13.
3. Норкова К. А. Межличностные коммуникации в менеджменте // Тарифное регулирование и экспертиза. 2019. № 4. С. 21–23.
4. Данилова Е., Пудловски З. О развитии навыков профессиональной коммуникации в инженерном образовании // Высшее образование в России. 2008. № 10. С. 50–55.
5. Исаев А. П., Плотников Л. В. Мягкие навыки для успешной карьеры выпускников инженерного профиля // Высшее образование в России. 2021. № 10. С. 63–77. DOI: 10.31992/0869-3617-2021-30-10-63-77.
6. Мосеева Г. В., Скопин О. В. Коммуникация как ключевая компетенция менеджера проектов // Современные технологии управления. 2011. № 11. С. 21–25.
7. Глухов А. П. Социально-сетевая коммуникативная компетентность как элемент цифровой грамотности поколения Z // Научно-педагогическое обозрение. 2020. № 1 (29). С. 129–136. DOI: 10.23951/2307-6127-2020-1-129-136.
8. Чевтаева Н. Г., Никитина А. С., Вишневская А. В. Культура коммуникации преподавателя и студента как матрица формирования «soft skills» выпускника // Высшее образование в России. 2020. Т. 29, № 12. С. 33–44. DOI: 10.31992/0869-3617-2020-29-12-33-44.
9. Нюдюрмагомедов А. Н., Савзиханова М. А., Абдурагимов Л. А. Развитие интерактивности личности студента в образовательном пространстве вуза // Sciences of Europe. 2021. № 68-3. С. 47–51. DOI: 10.24412/3162-2364-2021-68-3-47-51.
10. Лежебоков А. А., Оноприенко А. В. Современные концепции социальной коммуникации // Общество: социология, психология, педагогика. 2017. № 4. С. 9–12. DOI: 10.24158/spp.2017.4.1.

11. Чириков И. С. Четыре способа определения организационных границ в социологии // Экономическая социология. 2012. Т. 13, № 5. С. 129–145.
12. Goffman E. The presentation of self in everyday life. NY: Garden City, 1959.
13. Мид Д. От жеста к символу // Американская социологическая мысль: тексты / под ред. В. И. Добренькова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 116–120.
14. Гарфинкель Г. Исследования по этнометодологии / пер. с англ. СПб.: Питер, 2007.
15. Collins R. Social distancing as a critical test of the micro-sociology of solidarity // American j. of cultural sociology. 2020. Vol. 8, № 3. P. 477–497. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41290-020-00120-z>.
16. Калимуллина О. А., Гильманшин Р. А. Влияние социально-коммуникативных качеств на будущую профессиональную деятельность студентов в условиях современных вызовов // Вестн. СЮИ. 2022. № 1 (47). С. 97–104. DOI: 10.37523/SUI.2022.47.1.014.
17. Симонова О. А. Социологическое исследование эмоций в современной социологии: концептуальные вопросы // Социологический ежегодник, 2009: сб. науч. тр. М.: ИНИОН РАН, 2009. С. 292–331.
18. Горбунова М. Ю. Управленческий потенциал эмоций в социальных отношениях. Саратов: Сарат. гос. соц.-экон. ун-т, 2010.
19. Симонова О. А. 2009.03.013. Тернер Дж., Стетс Дж. Социология эмоций. Turner J. H., Stets J. E. The Sociology of emotions. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2005. XVIII, 349 p. // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. 2009. Сер. 11. Социология. № 3. С. 74–88.
20. Ценности и человеческий капитал сотрудников корпорации: опыт сетевой диагностики / П. П. Дерюгин, Л. А. Лебединцева, О. В. Ярмач, Р. А. Травин // Научный результат. Социология и управление. 2020. Т. 6, № 4. С. 10–25. DOI: 10.18413/2408-9338-2020-6-4-0-1.
21. Социодинамика ценности деловых качеств в структуре человеческого капитала за период обучения в вузе: стратегия социологической диагностики / П. П. Дерюгин, Л. А. Лебединцева, О. В. Ярмач и др. // Социология науки и технологий. 2020. Т. 11, № 4. С. 139–160. DOI: 10.24411/2079-0910-2020-14008.
22. Реддин В. Дж. Тесты для менеджеров / пер. с фр. Е. М. Автандиловой. Ростов н/Д: Феникс, 1997.
23. Журавлева Ю. В. Иррациональные аспекты интернет-коммуникации и виртуальная де-струкция личности // Речевые технологии. 2021. № 1-2. С. 71–86. DOI: 10.58633/2305-8129_2021_1-2_71.
24. Гуренко Е. С., Карпова Е. Г. Влияние эмоционального интеллекта и ценностных ориентаций руководителя на систему управления в бизнесе // Современные технологии управления. 2021. № 4 (96/1): 96105. URL: <https://sovman.ru/article/96105/> (дата обращения: 11.12.2024).
25. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2009.
26. Печенкин П. А. Коммуникативный аспект лидерства // Вестн. ЮУрГУ. Сер. Социально-гуманитарные науки. 2006. № 8 (63). С. 150–153.
27. Ли В. Коммуникативные ценности гармоничного общения (по данным русской и китайской фразеологии) // Научный диалог. 2017. № 12. С. 151–163. DOI: 10.24224/2227-1295-2017-12-151-163.
28. Тянь Ф. Инновационные технологии обучения китайских студентов в российских вузах // Власть истории и история власти. 2023. Т. 9, № 3 (45). С. 100–104.
29. Кох М. Н., Шалабанов С. С., Полякова И. И. Инновационные виды деловых совещаний как средство профилактики конфликтов организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 6–1. С. 221–224. DOI: 10.24412/2411-0450-2022-6-1-221-224.

Информация об авторах.

Дерюгин Павел Петрович – доктор социологических наук (2002), ассоциированный член, руководитель Российско-китайского центра междисциплинарных исследований Социологического института РАН – филиал ФНИСЦ РАН, ул. 7-я Красноармейская, д. 25/14,

190005, Санкт-Петербург, Россия; профессор кафедры прикладной и отраслевой социологии Санкт-Петербургского государственного университета, Университетская наб., д. 7/9, Санкт-Петербург, 199034, Россия; профессор кафедры социологии и политологии Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина), ул. Профессора Попова, д. 5Ф, Санкт-Петербург, 197022, Россия. Автор более 200 научных публикаций. Сфера научных интересов: социальная диагностика, ценности и ценностные ориентации, сетевой подход в социологии.

Куражнев Сергей Дмитриевич – аспирант кафедры социологии и политологии Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина), ул. Профессора Попова, д. 5Ф, Санкт-Петербург, 197022, Россия. Автор 16 научных публикаций. Сфера научных интересов: ИТ-специалисты, студенчество, человеческий капитал.

Павлов Александр Владимирович – аспирант кафедры социологии и политологии Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина), ул. Профессора Попова, д. 5Ф, Санкт-Петербург, 197022, Россия. Автор трех научных публикаций. Сфера научных интересов: социальная диагностика, ценности и ценностные ориентации, сетевой подход в социологии.

Лебединцев Даниил Александрович – магистрант (2-й курс) Высшей школы инновационного бизнеса Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, Ленинские горы, д. 1, Москва, 119991, Россия. Автор четырех научных публикаций. Сфера научных интересов: мобильность, социальная диагностика, сетевой подход в социологии.

Авторский вклад.

Дерюгин Павел Петрович – замысел, разработка концепции и структуры исследования, общее руководство.

Куражнев Сергей Дмитриевич – разработка концепции и структуры исследования, анализ и интерпретация данных, подготовка текста.

Павлов Александр Владимирович – сбор эмпирического материала, обработка, анализ и интерпретация данных.

Лебединцев Даниил Александрович – сбор эмпирического материала, обработка, анализ и интерпретация данных.

О конфликте интересов, связанном с данной публикацией, не сообщалось.

Поступила 03.02.2025; принята после рецензирования 25.02.2025; опубликована онлайн 21.04.2025.

REFERENCES

1. Vasilieva, O.I. (2023), "Interactive environments in organization engineering project activities", *Sociology of science & technology*, vol. 14, no. 4, pp. 141–152. DOI: 10.24412/2079-0910-2023-4-141-152.
2. Suntsova, E.N. (2009), "Technical communication as an important component in the curricula of Russian engineering universities", *Tomsk State pedagogical Univ. Bulletin*, no. 6, pp. 9–13.
3. Norkova, K.A. (2019), "Interpersonal communications in management", *Tarifnoe regulirovanie i ekspertiza* [Tariff regulation and examination], no. 4, pp. 21–23.
4. Danilova, E. and Pudlovsky, Z. (2008), "On the development of professional communication skills in engineering education", *Higher Education in Russia*, no. 10, pp. 50–55.
5. Isaev, A.P. and Plotnikov, L.V. (2021), "Soft skills for successful career of engineering graduates", *Higher Education in Russia*, no. 10, pp. 63–77. DOI: 10.31992/0869-3617-2021-30-10-63-77.

6. Moseeva, G.V. and Skopin, O.V. (2011), "Communication as a key competence of a project manager", *Modern Management Technologies*, no. 11, pp. 21–25.
7. Glukhov, A.P. (2020), "Social and network communicative competence as an element of digital literacy of generation Z", *Pedagogical Review*, no. 1 (29), pp. 129–136. DOI: 10.23951/2307-6127-2020-1-129-136.
8. Chevtayeva, N.G., Nikitina, A.S. and Vishnevskaya, A.V. (2020), "Communication Culture as a Matrix for Graduate's "Soft Skills" Development", *Higher Education in Russia*, vol. 29, no. 12, pp. 33–44. DOI: 10.31992/0869-3617-2020-29-12-33-44.
9. Nyudyurmagomedov, A.N., Savzikhanova, M.A. and Abduragimova, L.A. (2021), "Development of Interactivity of the students personality in the educational space of the university", *Sciences of Europe*, no. 68-3, pp. 47–51. DOI: 10.24412/3162-2364-2021-68-3-47-51.
10. Lezhebokov, A.A. and Onoprienko, A.V. (2017), "Modern concepts of social communication", *Society: sociology, psychology, pedagogy*, no. 4, pp. 9–12. DOI: 10.24158/spp.2017.4.1.
11. Chirikov, I.S. (2012), "Four methods for defining organizational boundaries in sociology", *Economic sociology*, vol. 13, no. 5, pp. 129–145.
12. Goffman, E. (1959), *The presentation of self in everyday life*, Garden City, NY, USA.
13. Mead, D. (1994), "From gesture to symbol", *Amerikanskaya sotsiologicheskaya mysl'* [American Sociological Thought. Texts], in Dobren'kov, V.I. (ed.), Moscow, RUS, pp. 116–120.
14. Garfinkel, G. (2007), *Studies in ethnomethodology*, Transl., SPb., RUS.
15. Collins, R. (2020), "Social distancing as a critical test of the micro-sociology of solidarity", *American J. of cultural sociology*, vol. 8, no. 3, pp. 477–497. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41290-020-00120-z>.
16. Kalimullina, O.A. and Gilmanshin, R.A. (2022), "Influence of socio-communicational qualities on the future professional activity of students under conditions of modern challenges", *Bulletin of the Samara Law Institute*, no. 1 (47), pp. 97–104. DOI: 10.37523/SUI.2022.47.1.014.
17. Simonova, O.A. (2009), "Sociological research of emotions in modern sociology: conceptual issues", *Sociological Yearbook, 2009*, INION RAS, Moscow, RUS, pp. 292–331.
18. Gorbunova, M.Yu. (2010), *Upravlencheskii potentsial emotsii v sotsial'nykh otnosheniyakh* [Managerial potential of emotions in social relations], Sar. gos. econ. un-t, Saratov, RUS.
19. Simonova, O.A. (2009), "2009.03.013. Turner J.H., Stets J.E. The Sociology of emotions. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2005. XVIII, 349 p.", *Social and Humanitarian Sciences. Domestic and foreign literature. Ser. 11. Sociology*, no. 3, pp. 74–88.
20. Deryugin, P.P., Lebedintseva, L.A., Yarmak, O.V. and Travin, R.A. (2020), "Values and human capital of the employees of the corporation: experience in network troubleshooting", *Research Result. Sociology and management*, vol. 6, no. 4, pp. 10–25. DOI: 10.18413/2408-9338-2020-6-4-0-1.
21. Deryugin, P.P., Lebedintseva, L.A., Yarmak, O.V. et al. (2020), "Sociodynamics of Human Capital in Russian Research and Educational Centers", *Sociology of Science and Technology*, vol. 11, no. 4, pp. 139–160. DOI: 10.24411/2079-0910-2020-14008.
22. Reddin, W.J. (1997), *Tests for the output oriented manager*, Transl. by Avtandilova, E.M., Feniks, Rostov n/D, RUS.
23. Zhuravleva, Yu.V. (2021), "Irrational aspects of Internet communication and virtual destruction of personality", *Speech Technology*, no. 1-2, pp. 71–86. DOI: 10.58633/2305-8129_2021_1-2_71.
24. Gurenko, E.S. and Karpova, E.G. (2021), "The influence of emotional intelligence and value orientations of the head on the management system in business", *Modern management technology*, no. 4 (96/1): 96105, available at: <https://sovman.ru/article/96105/> (accessed 11.12.2024).
25. Il'in, E.P. (2009), *Psikhologiya obshcheniya i mezhluchnostnykh otnoshenii* [Psychology of communication and interpersonal relations], Piter, SPb., RUS.
26. Pechenkin, P.A. (2006), "The communicative aspect of leadership", *Bulletin of the South Ural State Univ. Ser. Social Sciences and the Humanities*, no. 8 (63), pp. 150–153.

27. Li, W. (2017), "Communicative values of harmonious communication (according to Russian and Chinese phraseology)", *Nauchnyi Dialog*, no. 12, pp. 151–163. DOI: 10.24224/2227-1295-2017-12-151-163.

28. Tian, F. (2023), "Innovative technologies for teaching Chinese students in Russian universities", *The Power of History – The History of Power*, vol. 9, no. 3 (45), pp. 100–104.

29. Kokh, M.N., Shalabanov, S.S. and Polyakova, I.I. (2022), "Innovative types of business meetings as a means of conflict prevention of the organization", *Economics and Business: Theory and Practice*, № 6–1, pp. 221–224. DOI: 10.24412/2411-0450-2022-6-1-221-224.

Information about the authors.

Pavel P. Deriugin – Dr. Sci. (Sociology, 2002), Associate Member, Head of the Russian-Chinese Center for Interdisciplinary Studies, Sociological Institute of the RAS – FCTAS RAS, 25/14 7th Krasnoarmeiskaya str., St Petersburg 190005, Russia; Professor at the Department of Applied and Specialized Sociology, Saint Petersburg State University, 7/9 University emb., St Petersburg 199034, Russia; Professor at the Department of Sociology and Political Science, Saint Petersburg Electrotechnical University, 5F Professor Popov str., St Petersburg 197022, Russia. The author more than 200 scientific publications. Area of expertise: social diagnostics, values and value orientations, network approach in sociology.

Sergey D. Kurazhev – Postgraduate at the Department of Sociology and Political Science, Saint Petersburg Electrotechnical University, 5F Professor Popov str., St Petersburg 197022, Russia. The author of 16 scientific publications. Area of expertise: IT specialists, students, human capital.

Alexander V. Pavlov – Postgraduate at the Department of Sociology and Political Science, Saint Petersburg Electrotechnical University, 5F Professor Popov str., St Petersburg 197022, Russia. The author of 3 scientific publications. Area of expertise: social diagnostics, values and value orientations, network approach in sociology.

Daniil A. Lebedintsev – Master's student (2nd year), Higher School of Innovative Business, Lomonosov Moscow State University, GSP-1, Leninskie Gory, Moscow 119991, Russia. The author of 4 scientific publications. Area of expertise: mobility, social diagnostics, network approach in sociology.

Author's contribution.

Pavel P. Deriugin – the idea, development of the concept and structure of the study. General guidance.

Sergey D. Kurazhev – development of the concept and structure of the study, analysis and interpretation of data, preparation of the text.

Alexander V. Pavlov – collection of empirical material, processing, analysis and interpretation of data.

Daniil A. Lebedintsev – collection of empirical material, processing, analysis and interpretation of data.

*No conflicts of interest related to this publication were reported.
Received 03.02.2025; adopted after review 25.02.2025; published online 21.04.2025.*