

# ТЕМАТИЧЕСКИЕ СООБЩЕНИЯ

## ПЕРЕГОВОРЫ КАК СПОСОБ УТВЕРЖДЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

*Я.В. Красикова, И.В. Кувшинова, А.В. Мерзлякова*

Авторами представлен и проанализирован опыт проведения переговоров между магистрантами 1 курса и профессорско-преподавательским составом по вопросу утверждения индивидуальной образовательной программы, где образовательной задачей выступает формирование конфликтной компетентности.

**Ключевые слова:** переговоры, индивидуальная образовательная программа, магистратура

В современных условиях развития высшего профессионального образования и повышения требований к уровню подготовки специалистов индивидуализация процесса обучения приобретает все большее значение [1; 2]. Это становится одним из трендов [3], который определяется разработкой и внедрением прогрессивных систем и технологий обучения, позволяющих существенно улучшить качество процесса обучения и развить компетенции обучаемого.

Понятия «индивидуальный учебный план», «индивидуальная образовательная программа», «индивидуальная образовательная траектория» используются в текстах нормативно-правовых документов (п. 3 ч. 3 ст. 34 Федерального закона от 29.12.2012 № 273 «Об образовании в Российской Федерации» [4]), становятся одним из элементов профессионального становления и развития специалистов [5].

Индивидуализация процесса обучения предполагает право обучающегося на выбор содержания обучения и видов деятельности. Реализовать данное право возможно посредством проведения переговоров, опыт организации которых имеется в магистратуре Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета.

Каждый год магистранты 1 курса проходят процедуру самоопределения в рамках магистерской программы по направлениям «Управление конфликтом» и «Конфликт-менеджмент». Обучающимся предоставляется возможность выбрать свою образовательную траекторию путем составления индивидуальной образовательной программы. Для определения ее содержания и утверждения проводятся переговоры, в которых обучающиеся договариваются об условиях реализации своих программ с профессорско-преподавательским составом.

**Цель таких переговоров заключается в следующем:** знакомство с культурной схемой переговоров, отработка технологии ведения переговоров, посредством которой возможно достигнуть максимально выгодного для каждой стороны соглашения по вопросу утверждения индивидуальной образовательной программы.

**Задачи:**

1. Практика ведения, анализа и управления переговорным процессом;
2. Отработка способов выявления интересов сторон;
3. Разграничение понятия схемы культурных переговоров от неорганизованных по этой схеме переговоров;
4. Преодоление стереотипов негативного представления о конфликте;
5. Выделение стратегий поведения в конфликтной ситуации, акцента на сотрудничестве;
6. Анализ итогов состоявшихся переговоров.

В ходе переговоров у обучающихся приобретаются навыки ведения переговоров в партнёрском стиле, подготовки к переговорам и техника ведения переговоров.

Переговоры между магистрантами и профессорско-преподавательским составом проводятся только в том случае, если каждая сторона чувствует необходимость в другой стороне, иначе они могут привести к провалу. Проводятся переговоры для того, чтобы стереть границу студент-преподаватель и выйти на партнёрские отношения. Кроме этого у обучающихся появляется возможность самостоятельно выстраивать свой путь движения в магистратуре. Магистрант определяет свои интересы, уровень притязаний, а преподаватель показывает пути, где возможно реализовать свой запрос. При этом важно, чтобы у магистранта было сформировано собственное видение результата, какие действия и условия необходимы для его достижения, т.е. как оформлять и предъявлять собственные интересы [7]. В таком случае появляется возможность работы на компетенции, а не просто обучение предмету – «чтобы сдать». На одно поле ставится интерес и ресурс, и начинается ситуация обучения.

Переговоры являются процессом, который имеет собственные закономерности. Поэтому без знания этих закономерностей стороны просто не могут вести переговоры. И помочь в этом может посредник, который восполняет дефициты участников и становится катализатором напряжения. Для магистрантов старших курсов, если у них есть запрос на переговорную компетентность, появляется возможность пробы себя в качестве медиатора, где они помогают вести процесс переговоров, удерживая баланс между сторонами, оказывая помощь в понимании обсуждаемых вопросов.

Обязательным итогом переговоров является подписание достигнутого соглашения сторон. По прошествии семестра проводятся повторные переговоры, где подводятся итоги проделанной работы за семестр: каков

рост, изменения, и за счет чего они произошли, соглашение корректируется и подписывается на новый семестр. Изменения можно реально увидеть через изменившееся действие с, казалось бы, тем же по устройству и внешним признакам предметом. Причем это изменение должно носить характер не случайного, а устойчивого [6]. То есть обучающийся знает, как действовать, и усомниться в этом способе действия он не может: значит, произошло развитие компетенции, переход цели в средство, что способствует дальнейшему формированию конфликтной компетентности. Говорить об успешности переговоров можно только в случае оформления подлинных интересов: именно интерес (точнее, его удовлетворенность или неудовлетворенность) является мерой эффективности переговоров [8]. Соответственно мы считаем, что подлинный интерес – это оформленность интенции, когда обучающийся видит результат, к которому стремится, и понимает весь спектр условий для реализации этой направленности.

В ходе переговоров магистрантами осваивается практика участия в переговорах, практика управления переговорами, обнаруживаются позитивные и негативные моменты переговоров, проводится диагностика личных стратегий ведения переговоров, затруднений в реализации планов, анализируются ошибки и предлагаются пути их исправления.

Переговоры по утверждению индивидуальной образовательной программы позволяют понять обучающемуся возможности своего профессионального роста, а также начать формировать собственное движение в магистратуре, осознавая ответственность, которая прописана в соглашении сторон.

### Литература

1. Асадуллин, Р.М., Васильев, Л.И. Принципы построения индивидуальных образовательных траекторий на основе самоорганизации студентов. // Педагогический журнал Башкортостана. – 2012. – № 5 (42). – С. 58-66.
2. Бережная, И.Ф. Педагогическое проектирование индивидуальной траектории профессионального развития будущего специалиста: Автореферат дис. ... док. пед. наук : 13.00.08 / Ирина Федоровна Бережная; Москва. гос. пед. ун-т. М., 2012. – 40 с.
3. Индивидуализация образования: от идеи до реализации [Электронный ресурс]: материалы IV Межрегиональных управленческих чтений «Современные концепции управления инновациями в образовании: реализация идеи индивидуализации в соответствии с ФГОС» 24.04.2014 // Сайт Новосибирского государственного педагогического университета. – Режим доступа: [https://www.nspru.ru/content/news/index.php?ELEMENT\\_ID=10462](https://www.nspru.ru/content/news/index.php?ELEMENT_ID=10462).
4. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Усманова, Ф.К. Проблемы индивидуализации обучения студентов в высшей школе // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии: сб. ст. по матер. XLVII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК. – 2014 - № 12 (47).

6. Хасан, Б.И. Индивидуальный прогресс как результат образовательных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ippd.ru/resources/library?file=208>.

7. Хасан, Б.И. Подлинные и мнимые договорные отношения // Материала XXII научно-практической конференции «Практики развития: новые отношения в образовании, из реализация и возможности управления». – Красноярск, 2016 – С. 5-21.

8. Хасан, Б.И. Разрешение конфликтов и ведение переговоров : учебное пособие / Б.И. Хасан, П.А. Сергоманов. – Красноярск, 2001.