

Список использованной литературы

1. Маслов Е.А., Хаминова А.А. Внедрение современных технологий виртуальной и дополненной реальности в креативные индустрии: тенденции и проблемы // Гуманитарная информатика. 2016. № 10. С. 35–46.
 2. Калитин Д.В. Использование технологии дополненной реальности в САПР // ГИАБ. 2011. № 11. С. 345–350.
 3. Михаил И.И., Прохоренко А.А. Применение технологий дополненной и виртуальной реальности в образовательном процессе по дисциплине «физическая подготовка» // Ученые записки университета Лесгафта. 2018. № 5 (159). С. 179–183.
 4. Кузьмина А.С. Виртуальная реальность как средство безопасного контакта с травмирующей реальностью в психотерапии // Вестник РУДН. Серия: Экология и безопасность жизнедеятельности. 2014. № 3. С. 77–82.
-

УДК 101.8:316.3(043.3)

Баньковская Ю.Л., кандидат философских наук, доцент

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск

ПЕРЕГОВОРЫ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ В АПК

Многие дискуссии, несмотря на то, что никто не называет их переговорами, являются таковыми. Каждый из нас, независимо оттого, хочет он того или нет, ежедневно является участником личных или деловых переговоров. Переговоры – это искусство взаимодействия с человеком или группой людей, обладающих противоположными взглядами, с целью выработки взаимовыгодного соглашения. «Переговоры могут быть определены как дискуссия между двумя или более сторонами для того, чтобы преодолеть несовместимость целей» [1, с.30]. Переговоры необходимы при возникновении конфликтов в процессе обучения.

Подготовка специалиста в АПК предполагает формирование компетенций в учебной и научной сфере, благодаря которым он обретает возможность создавать себя как профессионала и личность. Его профессиональное становление зависит от его умения использовать творческий подход к существующим проблемам, осуществлять поиск путей их решения. Студент применяет информационно-коммуникационные технологии, целью которых является оказание ему помощи в анализе заданной ситуации.

Любые переговоры предназначены для того, чтобы побудить противоположную сторону принять иную точку зрения. От того, насколько индивид сумеет убедить оппонента согласиться с другой точкой зрения, зависит успех переговоров. Понимание интересов друг друга содействует достижению взаимовыгодного соглашения, тогда как нередко оппоненты полагают, что единственным способом урегулирования конфликта является представление своего собственного решения, защита и аргументация его, критика противоположной позиции. Концентрация внимания на собственном видении проблемы, стремление принять его за основание итогового соглашения, содействует формированию убежденности в противоположности интересов у оппонентов. Позиция часто содержит одностороннюю оценку проблемы и соответствующее видение ее решения, «позиции ограничивают спектр возможных решений, поиск путей для новых решений приводит к идее выхода из привычных рамок» [2, с.60]. Сосредоточившись на интересах можно прийти к проблемно-ориентированному диалогу. Более того, как писал Дж. Найт «участники конфликта могут быть в состоянии неопределенности относительно вариантов, доступных им сейчас; немедленных последствий их выбора, сделанного сейчас; будущих последствиях этого выбора; о будущих вариантах, которые им будут доступны и об их будущих предпочтениях» [3, с.45].

Достичь соглашения, которое удовлетворяло бы интересы обеих сторон, хочет каждый участник переговоров. Чаще всего индивиды не знают точно о том, каких целей стремиться достичь противоположная сторона. Для того, чтобы другая сторона приняла во внимание интересы оппонента, надо объяснить в чем они заключаются. Следует также учитывать такой психологический аспект, что люди слушают более внимательно того человека, если они чувствуют, что он их понимает. По этой причине для того, чтобы другая сторона уважала интересы своего оппонента, нужно и с его стороны продемонстрировать то, что и он ценит ее интересы. Доброжелательная, располагающая к дискуссии

атмосфера, стремление индивидов понять и принять интересы иных субъектов взаимодействия – все это создает благоприятную среду, на основе которой можно будет разрешить любые противоречия, существовавшие между ними.

Природой заложено стремление человека видеть любую ситуацию, таким образом, как он ее представляет. Из массы информации он стремится выбрать те факты, которые подтверждают его предварительные представления, не обращая при этом внимание или ошибочно интерпретируя те из них, которые ставят под вопрос эти представления. Для индивида весьма трудно понять, каким образом представляет ситуацию его оппонент, но это необходимо для того, чтобы беспристрастно разобраться, насколько оправдана его точка зрения.

Для того чтобы переговоры были проведены успешно, следует соблюдать ряд требований. Во-первых, необходимо внимательно слушать то, что говорит оппонент, и если что-либо из его слов недостаточно ясно, то стоит прояснить данное суждение. Слушать – означает понимать позицию партнера, это сознательная концентрация внимания на том, что говорит партнер при одновременном уважении к нему, даже если индивид с ним не согласен. Во-вторых, самому надо говорить так, чтобы быть понятым со стороны собеседников. Так большое количество иностранных терминов не делает речь более доступной для понимания, а наоборот оглушает оппонента до такой степени, что он перестает понимать смысл произносимой речи. В-третьих, следует развить умение грамотно задавать вопросы, которые помогут лучше понять позицию и взгляды других участников переговоров.

Ю. Хабермас полагал, что конфликты опасны и разрушительны для общественного строя. Они должны быть разрешены. К согласию люди приходят, используя аргументацию, как единственную альтернативу насилию. «Любой человек способен оправдать свою экспансию и максимальное напряжение собственных сил ради достижения агрессивных целей тем, что другой, делая то же самое, руководствуется аналогичными мотивами» [4, с. 375].

К.-О. Апель сконцентрировал свое внимание на возможностях, открывающихся в анализе аргументативного дискурса. Потребность в дискурсе возникает тогда, когда одного коммуникативного действия оказывается недостаточно. Аргументативный дискурс представляет собой коммуникацию об истинности выдвигаемых суждений. Он предполагает признание взаимных интересов взаимодействующих сторон и необходимость их учета для достижения консенсуса. Это совместное решение проблемы и совместная ответственность за его последствия. «Кто аргументирует, тот имплицитно признает всевозможные требования всех членов коммуникативного сообщества, которые можно оправдать разумными аргументами, (иначе требование аргументации тематически ограничилось бы самим собой) и в то же время обязуется оправдывать аргументами все собственные требования к другим» [5, с. 325].

Полифункциональность диалога обусловлена его когнитивностью, прагматичностью и прогностичностью, которые проявляются в открытости коммуникантов друг к другу в контексте их понимания проблемы. Обсуждение ими интересов, потребностей, ценностей и ресурсов друг друга значимо еще и потому, что единственный способ предотвратить разрушающее влияние конфликта – это попытаться понять обоснованность позиций друг друга. Понимание как результат процесса коммуникации во многом заключается в развитии, обогащении имеющихся знаний, их углублении, то есть как в узнавании новых фактов, так и в установлении новых связей между фактами уже известными. Ю. Хабермас сформулировал эту мысль следующим образом: «мы не просто говорим о том, что имеет или не имеет места, а говорим что-нибудь кому-нибудь другому, так что последний понимает то, что говорится» [6, с. 40].

Для любых переговоров характерна своя специфика, однако есть общие черты, характерные для них всех. Это то, что, во-первых, переговоры всегда представляют собой удачную сделку для обеих сторон, так как каждая сторона в результате их обязательно что-либо выигрывает, хотя маловероятно, чтобы обе стороны получили эквивалентные выигрыши. Во-вторых, потребности людей не одинаковы, поэтому степень удовлетворения результатами переговоров также будет различна. В-третьих, во время переговоров индивиды всегда имеют возможность получить взаимное удовлетворение, хотя всегда в их процессе наступает такой момент, когда удовлетворение интересов одной стороны может быть достигнуто только за счет потерь другой стороны. В-четвертых, оппоненты могут только предполагать, насколько были достигнуты ожидания и цели противоположной стороны.

На основании сказанного можно сделать вывод о том, что переговоры являются универсальным инструментом, используемым при возникновении конфликта в ходе процесса обучения. Они способствуют поиску некоторого решения, направлены на ликвидацию конфликтных форм взаимодействия и формирование новых механизмов взаимодействия между отдельными субъектами и социальными группами.

Список использованной литературы

1. Pruitt, D.G. Negotiation in social conflict / D.G. Pruitt. – Buckingham : Open university press, 1993. – 251 p.
2. Carpenter, S.L. Managing public disputes : a practical guide to handling conflict and reaching agreements / S.L. Carpenter, W.J.D. Kennedy. – San Francisco : Jossey-Bass, 1988. – 293 p.
3. Knight, J. Institutions and social conflict / J. Knight. – Cambridge : Cambridge university press, 1992. – 234 p.
4. Хабермас, Ю. Философский дискурс о модерне / Ю. Хабермас. – М. : Весь мир, 2003. – 414 с.
5. Апель, К.-О. Трансформация философии / К.-О. Апель. – М. : Логос, 2001. – 338 с.
6. Хабермас, Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю. Хабермас. – Спб. : Наука : С-Петербург. изд. фирма, 2000. – 377 с.

УДК 159.9.07

Толкач И.Ф., кандидат искусствоведения, доцент

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск

ОСОБЕННОСТИ НАПРАВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Одним из важных компонентов в структуре личности является направленность личности. Согласно мнению ученых, направленность личности представляет собой совокупность ориентирующих деятельность личности устойчивых мотивов, которые относительно независимы от текущих ситуаций. Направленность характеризуется интересами, склонностями, убеждениями и идеалами личности, которые отражают ее мировоззрение [1]. Также направленность личности определяется как устойчивая устремленность, ориентированность мыслей, чувств, желаний, фантазий, поступков человека, являющихся следствием доминирования определенных мотиваций [2, с. 289]. Относясь к мотивационно-потребностной сфере, направленность свидетельствует о важности тех или иных установок личности. Именно изучение направленности поможет лучше узнать, что именно побуждает личность к деятельности, и, соответственно, более точно и результативно организовать свою профессиональную деятельность. Этим обусловлена актуальность и своевременность данной темы.

Изучение направленности личности студентов проводилось с помощью методики О.Ф. Потемкиной «Социально-психологические установки личности» [3]. Данная методика позволяет выявить значимость и соотношение различных видов направленности, таких как: ориентация на процесс, ориентация на результат, ориентация на альтруизм, ориентация на эгоизм, ориентация на труд, ориентация на свободу, ориентация на власть и ориентация на деньги. В исследовании приняли участие две равные по численности группы студентов инженерно-технологического факультета специальности «Управление охраной труда в сельском хозяйстве» общим количеством 30 человек.

Результаты изучения особенностей направленности студентов инженерных специальностей отражены в таблице 1.

Таблица 1. Степень выраженности различных видов направленности студентов (средние значения, шкала от 0 до 10)

	Группа А	Группа Б
Процесс	5,8	5,27
Результат	6,13	5,8
Альтруизм	4,07	4,27
Эгоизм	4,93	5,8
Труд	3,73	4,8
Деньги	3,67	4,8
Свобода	6,33	6,53
Власть	4,73	2,6

Оценивая значения каждой из видов направленности, очевидно, что для группы А ведущими являются направленность на свободу, результат, процесс и эгоизм. В группе Б значимыми определены ориентация на свободу, результат, эгоизм и процесс.

Наиболее высокими баллами студенты отметили направленность на свободу (среднее значение по двум группам 6,43 балла). Респондентам важна самостоятельность при принятии решений; они стараются следовать своим убеждениям, даже испытывая давление; свобода для них важнее власти и