

**Егранова Екатерина Александровна**

студентка

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский  
государственный университет им. Н.П. Огарева»

г. Саранск, Республика Мордовия

**Брызгинская Галина Викторовна**

канд. пед. наук, доцент

НОУ ВО «Столичная финансово-гуманитарная академия»

г. Москва

## **ПЕРЕГОВОРЫ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ МЕТОД ВОСПИТАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ**

***Аннотация:** данная статья посвящена изучению такого метода педагогического воспитания школьников, как переговоры. Анализируется тенденция внедрения метода переговоров во все учебные заведения в Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** переговоры, воспитание школьников, педагог, конфликт, регулирование.*

В настоящее время такой педагогический метод воспитания школьников, как переговоры, становится наиболее актуальным, т.к. его применение формирует определенную базу знаний для урегулирования конфликтов. Большинство наук, такие как конфликтология, психология, социология и другие, накопили огромный багаж знаний по вопросам регулирования переговоров во всех сферах деятельности человека.

Переговоры могут быть составной частью многих примирительных процедур, в частности медиативного процесса. Важным является совершенствование медиации по разным направлениям [4], в том числе необходимо эффективное развитие школьной медиации.

Конфликты возникают на основе различных интересов, и компетентные педагоги обязаны способствовать их урегулированию. Но не каждая школа имеет

в своём педагогическом составе специалистов, способных квалифицированно работать с конфликтными ситуациями. Итогом развития событий должного рода могут стать «затяжные баталии», «которые замалчиваются или трансформируются таким образом, что их урегулирование становится возможным исключительно при помощи вышестоящих организаций» [3, с. 85].

Для более эффективного воздействия на процесс переговоров в школе следует вводить дополнительные занятия по повышению уровня правового сознания [5; 6] как учителей, так и школьников, что будет способствовать снижению числа школьных конфликтов. У хорошего учителя всегда есть возможность предвидеть начало конфликтной ситуации в классе.

Ведение переговоров проходит в несколько этапов. Обязательно нужно достичь альтернативного решения и найти оптимальный способ выхода из конфликтной ситуации. В переговорах существует как позитивная, так и негативная сторона. К негативной можно отнести откладывание конфликта для затягивания времени его разрешения и ухода от переговоров. Переговоры имеют стратегию и тактику, которые направлены на согласие субъектов, а так же на поиск и улучшение интересов между ними.

Сам процесс переговоров находится в прямой взаимосвязи с использованной тактикой его проведения. Чтобы прийти к примирению используются некоторые тактические моменты: как нельзя нападать на позицию оппонента; нападение на себя; переводить в атаку на проблему; уделять внимание интересам и т. д. [2, с. 291].

Переговоры должны протекать в удобной обстановке для обеих сторон. З.В. Борисенко уточняет, что существенную роль в переговорах играет эмоциональный комфорт. Возможно манипулирование всего процесса переговоров, например, «изменение фона переговоров с «теплого» на «холодный» может использоваться как психологическое давление» [1, с. 505]. Хорошо это заметно на школьниках, когда еще не до конца сформирована психика и любое неправильное движение со стороны педагога может повлечь за собой ряд проблем.

Таким образом, педагоги должны самостоятельно справляться с нестандартными и конфликтными ситуациями в школе с помощью переговоров. Для успешного их проведения, следует повысить знания самих педагогов, проводить различные конференции, семинары и тренинги. Необходимо проводить специальные классные часы для школьников с целью более глубокого понимания сущности проблем конфликта и правильности его разрешения. Все это должно способствовать внедрению переговорного процесса в воспитание школьников и повышению правового сознания обучающихся.

### ***Список литературы***

1. Борисенко З.В. Подходы к изучению переговоров в психологии // Бюллетень науки и практики. – 2016. – №4 (5). – С. 503–509.
2. Брыжинская Г.В. Психолого-правовой анализ переговорного процесса // Педагогика и психология: актуальные вопросы теории и практики. IV Международная научно-практическая конференция. – Чебоксары, 2015. – С. 291–292.
3. Гребенкин Е.В. Проблема формирования конфликтной культуры у педагогов и школьников / Е.В. Гребенкин, А.А. Гребенкина, В. Хаббергер // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. – 2013. – №6 (16). – С. 83–89.
4. Худойкина Т.В. Проблемы и перспективы развития медиации / Т.В. Худойкина, А.А. Брыжинский // Правовая политика и правовая жизнь. – 2011. – №3. – С. 109–115.
5. Худойкина Т.В. Технология оценки и измерения правового сознания // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №21. – С. 104–106.
6. Худойкина Т.В. К вопросу о выявлении характера правового сознания // Перспективы науки. – 2015. – №11 (74). – С. 116–119.