

МЕТОД МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ

ВИШНЕВСКИЙ Пётр Николаевич – канд. юрид. наук, ст. преподаватель факультета права.
E-mail: pvishnevskiy@hse.ru

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
Адрес: 109028, Москва, Б. Трехсвятительский пер., 3, ауд. 410

***Аннотация.** В статье представлен метод моделирования проблемных ситуаций, используемый в процессе обучения по программам высшего гуманитарного образования. Рассматриваются проблемы современных методов обучения, а также существующие способы их решения. Автор анализирует недостатки существующих методов в контексте обучения «мягким» и «жестким» навыкам, которые необходимы будущим выпускникам. В результате предлагается метод моделирования проблемных ситуаций, который может быть использован в рамках современных программ высшего гуманитарного образования. В заключение представленный метод рассматривается в контексте других методов обучения.*

***Ключевые слова:** гуманитарное образование, методология обучения, проблемные ситуации, case study, моделирование, «жесткие» и «мягкие» навыки*

***Для цитирования:** Вишневский П.Н. Метод моделирования проблемных ситуаций // Высшее образование в России. 2017. № 12 (218). С. 71-77.*

Постановка проблемы

Традиции российского академического (университетского) образования формируют у студентов широкий взгляд на современный мир. Как правило, в число обязательных предметов для подготовки специалистов, по крайней мере, в гуманитарных науках, входят такие «мировоззренческие» дисциплины, как право, социология, психология, экономика и пр. Изучение дополнительных дисциплин призвано сформировать у студентов эрудированность и навык работы со знаниями, выходящими за пределы специальности. Вместе с тем большинство студентов не видят практической значимости в академическом (университетском) образовании. В некоторых случаях студенты даже не имеют представления о том, каким образом такого рода знания могут быть применены на практике; как следствие, происходит их инфляция (обесценивание). Подобная ситуация свидетельствует, с одной стороны, о недостатке качественного преподавания предмета, а с другой – об отсутствии у студентов мотивации. Замечено, что высокая мотивация прослеживается у тех студентов,

которые к началу получения образования, к примеру, поступая в магистратуру, уже имеют опыт работы по специальности. Что касается той части студентов, которые не имеют практического опыта, то мотивация таких студентов может быть повышена, если преподаватель, опираясь на свой опыт, наглядным образом демонстрирует значимость предлагаемых знаний.

Существующие методы решения проблемы

Применение знаний на практике – основной навык, вырабатываемый в процессе работы по направлению «Юриспруденция». К нему можно отнести, к примеру, навык работы с определёнными видами документов, навык получения и сортировки информации, общения с коллегами, контрагентами и государственными органами.

В образовательных учреждениях данная проблема частично решается введением в учебный процесс различных тренировочных заданий. Например, во многих бизнес-школах, в том числе на юридических факультетах, широкое распространение получил

метод проблемных ситуаций, чаще всего именуемый *case study*. Метод кейсов – это техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций для решения профессиональных практических задач. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблемы, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Разбор кейса – это метод обучения, основанный на фактическом материале или же приближенный к эмпирической ситуации. В литературе встречаются такие формулировки данного метода, как «проблемное обучение» [1], «проблемно-диалоговое обучение» [2], «проблемная ситуация» [3].

В юридической сфере метод кейсов проявляется в проведении конкурсов, модельных судебных состязаний, или «муктортов» (от англ. *moot court*). Подобные конкурсы проводятся ежегодно по всему миру. Для примера можно взять ежегодный конкурс по инвестиционному арбитражу (*Foreign Direct Investment Arbitration Moot, FDI Moot*), в котором участвуют студенты из разных стран. Каждый год организаторы конкурса публикуют какую-либо проблему (кейс). Проблема основывается на споре между гипотетической компанией и гипотетическим государством, в котором указанная компания произвела инвестиции. В кейсе, опубликованном организаторами конкурса на 2017 г., спор возник между фармацевтической компанией и принимающим государством. Компания заключила с ним долгосрочный договор (контракт). Впоследствии государство в одностороннем порядке расторгло договор и приняло специальный акт, затрудняющий деятельность компании на рынке государства. Компания обратилась в суд с требованием о взыскании 40 000 000 долл. с государства и получила судебное решение в свою пользу. Компания пыталась принудительно исполнить указанное решение на территории государства, однако суд, рассматривавший вопрос принудительного исполнения, создавал всевозможные пре-

пятствия. При разрешении указанной проблемы участникам конкурса рекомендуется занять позицию истца (компании) и ответчика (принимающего государства), обосновать свою позицию в форме меморандума со ссылкой на нормы и судебные решения инвестиционного права. На очном этапе конкурса студенты выступают на модельном суде друг против друга и перед судьями, организаторами конкурса.

Данный метод имеет ряд достоинств. *Во-первых*, служит хорошим подспорьем для студентов в проведении самостоятельного исследования проблемы (в данном случае речь идёт об изучении практики инвестиционного арбитража). Студенты учатся находить и отбирать необходимую, относящуюся к делу информацию. *Во-вторых*, при разрешении отдельного кейса студенты учатся грамотному изложению результатов своего исследования в письменном виде (в форме меморандума истца и ответчика). *В-третьих*, на очном раунде студенты публично выступают против других команд и перед судьями конкурса. Таким образом, участвуя в подобных состязаниях, студенты приобретают исследовательские навыки, навыки письма (аргументации) и публичного выступления. Следует отметить, что за письменные меморандумы и устные выступления студенты получают грамоты и призы. Награда – дополнительный стимул для участия в разрешении модельного спора. Студенты с увлечением выступают на подобного рода мероприятиях – это хороший повод заявить о себе как о будущем специалисте; большинство работодателей в юридической профессии благосклонны к тем студентам, у которых есть опыт участия в подобных судебных состязаниях.

Недостатки существующих методов решения проблемы

На наш взгляд, метод кейсов (применительно к нашему примеру) имеет ряд существенных недостатков. *Во-первых*, вся работа над кейсом строится на предположении,

что конфликт существует. В действительности же большинства конфликтов можно было бы избежать, если бы, к примеру, юристы уже на этапе согласования условий взаимодействия (скажем, в рамках переговоров) помогали сторонам достичь согласия в форме того или иного юридического документа, подготовленного надлежащим образом. Как показывает практика, подобные соστάзания не вырабатывают у студентов положительного настроя, и, как следствие, они тренируют лишь один блок навыков – так называемые «жёсткие навыки». Во-вторых, при работе над меморандумом студенты не тренируют необходимых для специалиста навыков простой и грамотной письменной речи (к примеру, в ходе написания уведомлений, деловой переписки). По окончании университета большинство студентов не умеют вести деловую переписку, используют клише и выражения, которые не несут никакой пользы, являются вычурными, неясными и порождают больше проблем, чем возможных решений. В-третьих, разбор кейсов не даёт студентам понимания психологических нюансов коммуникации. Речь идёт о навыках общения с контрагентами, коллегами, государственными органами и т.п. Не все студенты, по крайней мере на юридических факультетах, осознают и используют экономическую подоплеку и мотивацию контрагентов при заключении сделок. Подойти к проблеме помогает фокус на «жёстких» и «мягких» навыках.

Фокус: «жёсткие» и «мягкие» навыки

Данный подход описан в документе, подготовленном Национальной ассоциацией бизнес-образования (National Business Education Association)¹. «Жёсткие навыки» (*hard skills*) – это техническая компетенция, то есть набор умений и навыков, которые определяют профессионализм отдельного специалиста. К «мягким навыкам» (*soft*

skills) относят: навык построения человеческих отношений (*human relations skills*) – например, положительный настрой студента и готовность к командной работе; навык управления собой (*self-management*) – к примеру, знание того, что нужно сделать для достижения той или иной цели, а также этика; навыки работы по специальности (*workplace enhancement skills*).

Как отмечают исследователи, «мягкие навыки» становятся сегодня всё более востребованными, поскольку формируют своеобразный мост между «школьным», университетским образованием и работой. К стратегиям обучения, которые помогают развить «мягкие навыки», относят, в частности, «ролевые игры» (*role playing*) или «постановки» (*simulations*). Подобные стратегии используются чаще всего в бизнес-школах. На наш взгляд, максимально эффективно приобрести такого рода практические навыки студенты смогут при тщательном и *долгосрочном моделировании проблемных ситуаций*.

Подход к решению проблемы

Моделирование проблемных ситуаций – это метод, позволяющий преподавателю продемонстрировать студентам на реальном, но упрощённом примере возможности применения своих знаний и навыков в «полевых условиях». Ситуации могут быть смоделированы различными способами в зависимости от специализации студента, временных рамок, срочности учебного процесса, пожеланий студентов и т.п. Такой подход может оказаться важным элементом учебного процесса, как минимум, по трём причинам. Во-первых, при помощи данного метода студент может использовать максимально возможное количество необходимых для будущей работы навыков (как «жёстких», так и «мягких»). Во-вторых, студент сможет убедиться в преимуществах командной работы. В-третьих, у студента появляется возможность обучиться коммуникации со студентами другой специализации (в случае, если проблемная

¹ Сайт в Интернете: https://www.nbea.org/newsite/curriculum/policy/no_67.pdf



Рис. 1. Процесс получения навыка

ситуация смоделирована в междисциплинарном формате).

Процесс получения необходимого навыка можно проиллюстрировать следующей схемой: «проблемная ситуация – решение – труд – результат». В этом контексте «Решение» является, по существу, совокупностью «мягких навыков», а «Труд» – «жестких навыков» (Рис. 1).

Одна из особенностей моделирования проблемных ситуаций – поэтапность. У любого практикующего специалиста в процессе работы над каким-либо заданием (проектом) могут возникать непредвиденные обстоятельства, поэтому при моделировании проблемной ситуации факты должны предоставляться студентам поэтапно. Иными словами, моделирование проблемных ситуаций должно производиться от общего к частному: вначале студентам даётся общее описание проблемы, впоследствии оно дополняется деталями.

Следует отметить, что моделирование проблемной ситуации может проводиться в рамках как одного занятия, так и нескольких, в рамках одного факультета (например, юридического) или нескольких. В последнем случае метод будет нацелен на приобретение студентами междисциплинарных навыков общения. Кроме того, моделирование проблемной ситуации может происходить в рамках одного и более семестров (модулей). В таком случае студенты приобретут видение того, что та или иная проблема не всегда имеет одно решение и может воспроизводиться на протяжении длительного периода,

а в некоторых случаях её разрешение займет определенное время. Это позволит студентам учиться планировать своё время и понимать, что решение проблемной ситуации может зависеть также от третьих лиц (контрагента, государственных органов и т.п.).

Главная задача преподавателя при моделировании проблемных ситуаций – сопровождать работу студентов на практических занятиях и указывать на те или иные ошибки при её разборе. К примеру, если студенты ведут друг с другом переписку в рамках решения какой-либо практической ситуации, преподаватель может проводить корректировку писем и указывать на те или иные недостатки коммуникации. Для иллюстрации этапов моделирования проблемной ситуации рассмотрим *пример из юридической практики*. Он содержит специальные юридические термины, однако может использоваться в рамках и других специальностей.

Этап № 1. Первоначальное (заочное) моделирование. Проблемная ситуация моделируется следующим образом. Студентам пересылается договор (контракт) поставки горизонтальных балансировочных станков, используемых в авиапромышленности (на английском и русском языках). Поставщиком станков будет выступать китайская компания, головной офис которой находится в Германии, а покупателем – российская компания. Проект контракта был получен от российской компании.

Юристы немецкого головного офиса компании перенаправили проект договора своим внешним консультантам с просьбой

ответить на следующие вопросы (некоторые из них обозначены непосредственно в договоре): Будет ли действительна обновлённая арбитражная оговорка? Насколько целесообразно включение такой оговорки? Можно ли включить предлагаемую статью об ограничении ответственности продавца? Будет ли она действительна? Каким образом лучше всего определить переход риска? Подходит ли предложенная формулировка? При каких обстоятельствах продавец вправе расторгнуть договор? Какие права в данном случае есть у продавца? Каким образом можно укрепить позицию продавца в случае расторжения? Какой способ оплаты следует использовать для осуществления платежей по контракту? Какой базис поставки наилучшим образом подойдет для контракта?

Студентам даются следующие общие рекомендации по работе над контрактом.

- Для начала изучите структуру контракта. По возможности работайте с обеими (русской и английской) частями договора, поскольку они могут содержать различные и несовпадающие понятия. Если работа с обеими частями договора затруднительна, выберите лишь одну часть и работайте с ней.

- Прочтите весь текст контракта и попытайтесь понять схему (алгоритм) взаимодействия продавца и покупателя, а также предполагаемую структуру поставки и введения оборудования в эксплуатацию.

- Если вы представляете продавца (покупателя), обращайтесь особое внимание на пункты договора, которые необоснованно ущемляют положение продавца (покупателя). Если посчитаете нужным, можете добавить дополнительные позиции в договор, улучшающие правовое положение продавца (покупателя).

- Обращайте внимание на употребление терминов (слов, которые пишутся с заглавной буквы) и следите за тем, чтобы они по всему тексту использовались одинаково.

- Если вы обнаружите положения договора, которые неоднозначны или противо-

речивы, попытайтесь переформулировать эти положения или предложите другую конструкцию.

Этап № 2. Последующее (очное) моделирование. После того как студенты изучили положения договора и сформировали общее понимание проблемы, проводится очный семинар, на котором проблемная ситуация моделируется следующим образом.

Во-первых, студентам предлагают поделиться на две группы: одна группа будет представлять интересы продавца по контракту, другая – покупателя. Во-вторых, студентам раздаётся список дополнительных обстоятельств, которые необходимо будет учесть при согласовании проекта контракта. Подобные обстоятельства могут включать цену контракта, сроки для заключения и исполнения контрактов и т.п.

После предварительных обсуждений одна группа студентов формулирует (подготавливает) повестку для переговоров и отправляет по электронной почте свои предложения для согласования договора другой группе. Последние рассматривают повестку и формулируют свои правки к документу. Далее каждая группа выбирает представителя, который будет выступать от её имени за столом переговоров. В ходе переговоров один из студентов может выступать секретарём и протоколировать достигнутые договорённости, а преподаватель – периодически делать паузы в переговорах для того, чтобы направить переговоры в правильном направлении, а также отметить возможные дефекты коммуникации. По результатам переговоров секретарь рассылает свою стенограмму. Студенты видят, какие договорённости были достигнуты, а по каким ещё требуется уточнение. Данная работа может растянуться на семестр и (или) модуль.

Место моделирования проблемных ситуаций среди других методов

Моделирование проблемных ситуаций занимает особое место среди других мето-

Таблица

Преимущества и недостатки различных методов обучения

№	Наименование метода	Форма	Описание
1.	Объяснительно-наглядный	Лекции	Тренирует память и дает знания. <i>Не обеспечивает радости исследовательской работы и не развивает творческое мышление</i>
2.	Исследовательский	Самостоятельное исследование	Студент получает возможность ознакомиться с определёнными моментами научно-исследовательской работы. Студент познает принципы и этапы научного исследования, изучает литературу по теме исследуемой проблемы, разрабатывает план исследования, проверяет гипотезы и оценивает полученные результаты.
3.	Проблемный (метод моделирования проблемных ситуаций)	Семинары (практические занятия)	Студент приобретает навыки логического, критического мышления, «мягкие» и «жесткие» навыки в ходе самостоятельного исследования, работы в команде, публичных выступлений, ведения работы по разрешению проблемных ситуаций и т.п.

дов обучения [4], поскольку помогает учесть преимущества и недостатки каждого из них (Табл.).

Литература

1. Ситаров В.А. Проблемное обучение как одно из направлений современных технологий обучения // Знание. Понимание. Умение. 2009. № 1. С. 148–157; Скворцов А.В. Роль проблемного обучения в подготовке бакалавров педагогического образования // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 3. № 3. С. 7–15.
2. Вишнякова Т.А. Проблемно-диалоговое обучение как способ формирования иссле-

довательской компетенции школьников // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 1. С. 70–72.

3. Свириденко А.С. Проблемная ситуация, противоречие и проблема педагогического эксперимента // Эксперимент и инновации в школе. 2008. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemnaya-situatsiya-protivorechie-i-problema-pedagogicheskogo-eksperimenta>
4. Куптисевич Ч. Основы общей дидактики. М.: Высшая школа, 1986. С. 176–178.

Статья поступила в редакцию 14.08.17

С доработки 24.10.17

Принята к публикации 25.10.17

METHOD OF CASE MODELING

Petr N. VISHNEVSKIY – Cand. Sci. (Law), Senior Lecturer, Law Faculty. E-mail: pvishnevskiy@hse.ru

National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia

Address: 3, Bolshoy Trekhsvyatitskiy per., 109028, Moscow, Russian Federation

Abstract. The article presents the method of case modeling used in the process of education within the programs of higher humanitarian education. The author dwells on the problems of current learning methods, as well as on the existing methods of their solution. The paper reviews the flaws of the current methods from the standpoint of “soft” and “hard” skills, which are necessary for graduates. Following the analysis the author suggests using the method of case modeling which is applicable within the modern programs of higher humanitarian education. One of the characteristics of case modeling method is staging: details and facts are appended step-by-step to the general description of a problem. In conclusion the author compares the presented method of modeling of problem situations with the other educational methods, such as lecture, self-dependent research.

Keywords: Humanities education, methodology of education, cases, case study, case modeling, hard and soft skills, staging

Cite as: Vishnevskiy, P.N. (2017). [Method of Case Modeling]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* = Higher Education in Russia. No. 12 (218), pp. 71-77. (In Russ., abstract in Eng.)

References

1. Sitarov, V.A. (2009). [Case Teaching as One of the Directions of Modern Technologies of Education]. *Znanie. Ponimanie. Umenie* [Knowledge. Understanding. Skill]. No. 1, pp. 148-157 (In Russ.); Skvortsov, A.V. (2013). [Role of Case Teaching in Preparing Bachelors of Pedagogical Education]. *Vestnik Leningradskogo Gosudarstvennogo Universiteta im. A.S. Pushkina* [Bulletin of Leningrad State University n.a. Pushkin]. Vol. 3, no. 3, pp. 7-15. (In Russ.)
2. Vishnyakova, T.A. (2012). [Case-and-Dialog Teaching as a Tool to Form Research Competence of School Pupils]. *Vestnik Buriatskogo Gosudarstvennogo Universiteta* [Bulletin of Buryat State University]. No. 1, pp. 70-72. (In Russ.)
3. Sviridenko A.S. (2008). [Case Situation, Contradiction and Problem of Pedagogical Experiment]. *Experiment i innovatsia v shkole* [Experiment and Innovation at School]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemnaya-situatsiya-protivorechie-i-problema-pedagogicheskogo-eksperimenta> (In Russ.)
4. Kupisevich, Ch. (1986). *Osnovi obschei didaktiki* [Basics of General Didactics]. Moscow: Vysshaya Shkola Publ., pp. 176-178. (In Russ.)

The paper was submitted 14.08.17

Received after reworking 24.10.17

Accepted for publication 25.10.17

Сведения для авторов

К публикации принимаются статьи с учетом профиля и рубрик журнала объемом до 0,8 а.л. (30 000 знаков), в отдельных случаях по согласованию с редакцией — до 1 а.л. (40 000 знаков).

Оригинал статьи должен быть представлен в формате Document Word 97-2003 (*.doc), шрифт — Times New Roman, размер шрифта — 11, интервал — 1,5). Наименование файла начинается с фамилии и инициалов автора. Таблицы, схемы и графики должны быть представлены в формате MS Word и вставлены в текст статьи.

Рукопись должна содержать следующую информацию на русском и английском языках:

- сведения об авторах (ФИО полностью, ученое звание, ученая степень, должность, название организации с указанием полного адреса и индекса, адрес электронной почты);
- название статьи (не более шести—семи слов);
- аннотация (не менее 100—250 слов, или 10 строк);
- ключевые слова (5—7);
- библиографический список (15—20). Пристатейный список литературы на латинице (References) должен быть оформлен согласно принятым международным библиографическим стандартам. В целях расширения читательской аудитории и выхода в международное научно-образовательное пространство рекомендуется включать в список литературы зарубежные источники.