

Компетентностный подход в образовании

Что такое компетенции и как их использовать?

27 апреля 2012 года

Виктор Каук

Схожесть:

- Способность делать что-либо хорошо или эффективно.
- Соответствие требованиям, предъявляемым при устройстве на работу.
- Способность выполнять особые трудовые функции.

Разница:

понятие «компетенция» ближе к понятию «**знаю, как**», чем к полю «**знаю, что**».

основанный на компетенции подход, прежде всего, **подчеркивает практическую, действенную сторону.** Тогда как подход, основанный на понятии «компетентность», которое включает собственно личностные (мотивация, качественные, мотивационно-волевые и другие) качества, определяется как более широкий, соотносимый и с гуманистическими ценностями образования.

- основанные на параметрах личности
- основанные на выполнении задач и деятельности
- основанные на выполнении производственной деятельности
- основанные на управлении результатами деятельности

Пять ключевых компетенций для европейцев

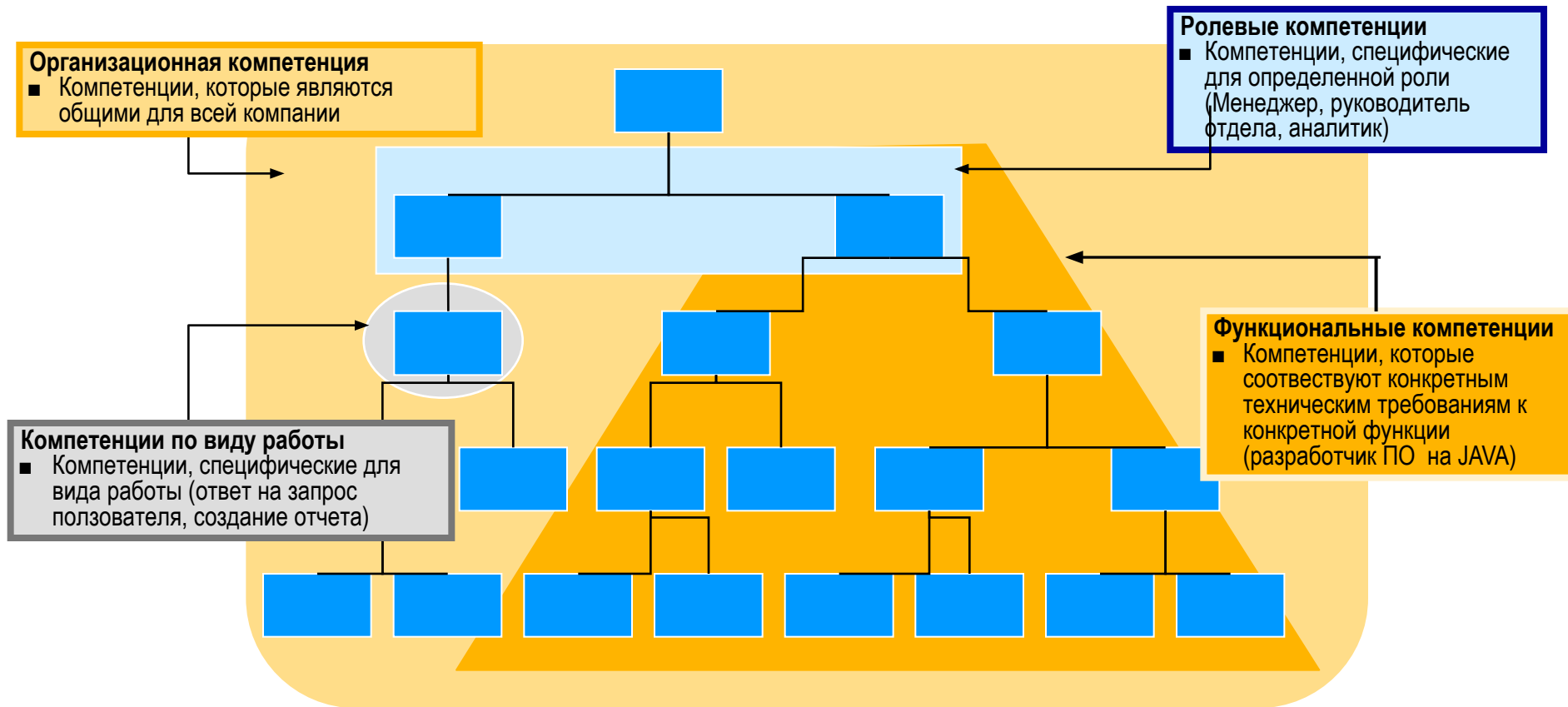
- «... политические и социальные компетенции, такие как способность принимать ответственность, участвовать в принятии групповых решений, разрешать конфликты ненасильственно, участвовать в поддержке и улучшении демократических институтов;
- компетенции, связанные с жизнью в многокультурном обществе. Для того, чтобы контролировать проявление (возрождение — resurgence) расизма и ксенофобии и развития климата нетолерантности, образование должно «оснастить» молодых людей межкультурными компетенциями, такими как принятие различий, уважение других и способность жить с людьми других культур, языков и религий;
- компетенции, относящиеся к владению (mastery) устной и письменной коммуникацией, которые особенно важны для работы и социальной жизни, с акцентом на то, что тем людям, которые не владеют ими, угрожает социальная изоляция. В этом же контексте коммуникации все большую важность приобретает владение более, чем одним языком;
- компетенции, связанные с возрастанием информатизации общества. Владение этими технологиями, понимание их применения, слабых и сильных сторон и способов к критическому суждению в отношении информации, распространяемой массмедийными средствами и рекламой;
- способность учиться на протяжении жизни в качестве основы непрерывного обучения в контексте как личной профессиональной, так и социальной жизни»

- **Ключевые** — это те обобщенно представленные основные компетенции, которые обеспечивают нормальную жизнедеятельность человека в социуме;
- **Профессиональные и учебные** компетенции формируются для и проявляются в этих видах деятельности человека;
- **Социальные** (в узком смысле слова) компетенции, характеризующие взаимодействие человека с обществом, социумом, другими людьми.

- **ГОТОВНОСТЬ** к проявлению компетенции (т.е. мотивационный аспект);
- **владение** знанием содержания компетенции (т.е. когнитивный аспект);
- **ОПЫТ** проявления компетенции в разнообразных стандартных и нестандартных ситуациях (т.е. поведенческий аспект);
- **отношение** к содержанию компетенции и объекту ее приложения (ценностно-смысловой аспект);
- **эмоционально-волевая регуляция** процесса и результата проявления компетенции.

- компетентностный подход усиливает собственно **практико-ориентированность** образования, его прагматический, предметно-профессиональный аспект
- подчеркивает роль **опыта, умений** **практически реализовать знания**, решать задачи на этой основе

Разные виды компетенций внутри компании



Описание модели компетенций

Название компетенции и ее описание			
Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4
<ul style="list-style-type: none">■ Действие■ Действие■ Действие	<ul style="list-style-type: none">■ Действие■ Действие■ Действие	<ul style="list-style-type: none">■ Действие■ Действие■ Действие	<ul style="list-style-type: none">■ Действие■ Действие■ Действие

Пример

Компетенция

Описание

Описание уровня

Навыки ведения переговоров <i>Эффективно убеждать клиентов и коллег для достижения взаимовыгодных соглашений и влияния на результат</i>			
Фундаментальный	Промежуточный	Расширенный	Стратегический
<p>Ведет простые переговоры, краткосрочные по времени, необходима помощь в сложных переговорах</p> <p>Готовит информацию для переговоров с клиентами, задает вопросы, чтобы понять позицию другой стороны</p> <p>Учиться получать комментарии и советы при неудачных результатах</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ведет переговоры при заключении стандартных контрактов, вызывает доверие при переговорах ◆ Находит общий язык, быстро приходит к согласию, сосредотачивается на разногласиях ◆ Осуществляет полный анализ предложений, учитывает все факторы в переговорах 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ведет переговоры при заключении сложных контрактов (многолетних, с большим бюджетом) ◆ Адаптируется к различным стилям переговоров (культурные, поведенческие), решает вопросы без негативного влияния на отношения ◆ Правильно информирует все заинтересованные стороны в переговорах 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ведет переговоры на глобальном уровне, разрабатывает стратегии ведения переговоров на основе глубокого понимания процессов ◆ Меняет ход переговоров для удовлетворения потребностей заинтересованных сторон ◆ Строит прогноз развития компании на будущее, знает ключевых персон в отрасли, готовит перспективные контракты

Действие