

«Образовательные проекты хороши тем, что у них нет другого дедлайна, кроме 1 сентября»

Pro

О БИЗНЕСЕ
ДЛЯ БИЗНЕСА

№ 3 (95)
2018

 БЕЛАРУСБАНК



СОВРЕМЕННОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

«Есть клиенты, которые отдают последнее».

Почему частному детскому саду никуда без сервиса уровня Hilton

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ВАШЕГО БИЗНЕСА

Партнерская
программа «Мост»

 147
belarusbank.by

ВСЕГДА РЯДОМ!

 БЕЛАРУСБАНК





«Выпускники школ, «затюканные» репетиторами, ЦТ, родителями, уверенными, что их ребенок должен непременно получить высшее образование, вообще не понимают, что им нужно».



«Члены нашей команды шмат падарожнічаюць, шмат чаго бачаць, у тым ліку тое, што запіхваць людзей у рамкі бессэнсоўна».



**НОВОСТИ**

стр. 4

**ЦИФРЫ**

стр. 6

ЭКСПЕРТЫ

Степень MBA оказывает влияние на продвижение по карьерной лестнице, но оно не решающее
стр. 8

Как сделать так, чтобы опытные сотрудники делились знаниями
стр. 10



Важно, чтобы первая половина дня была учебной, а дальше ребенок находился в семье

TRENDS**СИЛА УМА**

стр. 12

«Кто-то предпочитает построить дачу, а кто-то инвестирует в будущее детей».
Владелица частного детского сада о клиентах и бизнесе
стр. 14

«Образовательные проекты хороши тем, что у них нет другого дедлайна, кроме 1 сентября»
стр. 20



НОМЕР ПОДГОТОВЛЕН ОТДЕЛОМ КОММУНИКАЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Главный редактор: **Евгения ЖУКОВСКАЯ**
Креативные редакторы: **Оксана Минина, Дмитрий Симонов, Юлия Парчук**
Арт-редактор: **Екатерина Капуста**
Стиль-редактор: **Виктория Кухарева**

Редакционный совет:

Марина Ленчевская (председатель совета),
Дмитрий Бакиновский,
Евгения Жуковская,
Александр Егоров,
Сергей Гирач,
Лариса Гринько,
Владимир Каштелян,
Елена Лагунина,
Игорь Рудый,
Константин Сидорский,
Екатерина Шафранович

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
220089, г. Минск, пр-т Дзержинского, 18
Тел.: (017) 200-55-14,
тел./факс: (017) 200-49-78
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Вся информация действительна на момент сдачи номера в печать.

Свидетельство о государственной регистрации № 969.
Выдано 17 декабря 2013 года Министерством информации Республики Беларусь.
Подписано в печать 10.08.2018 г.
Бумага мелованная.
Формат 60x84 1/8.
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 6,51
Тираж 3000 экз.

Мнение редакции может не совпадать с мнением героев материалов.

Отпечатано в ООО ТМ «АРГО-ГРАФИКС»,
ул. Гало, д. 148а
220131, г. Минск.
ЛП № 02330/110 от 30.04.2004 г.

«Это весело, но непродуктивно».

Павел Данейко о единомышленниках в команде и трендах в бизнес-образовании
стр. 26

ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО

Семь профессий в сфере образования, которые появятся в течение 3–5 лет
стр. 32

Век учись

Зачем студенты создают образовательные проекты
стр. 34

ГЛОБАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

стр. 40

Вырастить Рокфеллера

стр. 42



ГУ «Национальный олимпийский стадион «Динамо» сейчас вмещает 22 тыс. зрителей, и уже в следующем году на нем пройдут соревнования в рамках II Европейских игр

ФОТОРЕПОРТАЖ

На новый уровень.
После реконструкции ГУ «Национальный олимпийский стадион «Динамо» наконец сможет принимать соревнования международного уровня
стр. 44

ПРАКТЫ**«Запихать людей у рамки бессэнсоўна».**

Заснавальніца грамадскай арганізацыі пра «талерантных» беларусаў, стэрэатыпы і знешні наратыў
стр. 50

ЛЮДИ И КОМПАНИИ

стр. 56



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1

**Йоханнес Хан**

Еврокомиссар по европейской политике соседства и переговорам о расширении ЕС

«Вчера я говорил об этом с белорусским президентом, сегодня мы обсуждали это на переговорах. Я уверен, что очень скоро это соглашение (Соглашение о приоритетах партнерства Евросоюза и Беларуси — прим. ред.) будет готово и мы его подпишем в этом году».

2

**Владимир Макей**

Министр иностранных дел Беларуси

«Смотреть на мир в розовых очках не получится. Тепличных условий давно уже нет и не будет ни на Востоке, ни на Западе».

3

**Дидье КАНЕСС**

Посол Франции в Беларуси

«Франция убеждена, что, учитывая географическое положение и историю Беларуси, ее интерес лежит в стремлении развивать сбалансированные отношения с обоими партнерами (Россией и ЕС — прим. ред.)».

ВЛАСТЬ

4

**Павел БОЧАРНИКОВ**

Депутат, бизнесмен

«Большой результат во власти покажет тот, кто для себя что-то смог сделать».

Закон

Институты английского права готовы масштабировать на всю страну

Начались общественные обсуждения проекта нового закона, который предусматривает существенное изменение и дополнение Гражданского кодекса. Планируемые изменения юристы делят на три группы: по следам декрета № 8 о развитии Парка высоких технологий; в целях унификации норм Гражданского кодекса Беларуси и Гражданского кодекса России; изменения, которые назрели в правоприменительной практике. Новый проект предусматривает, что эти институты смогут использовать не только резиденты ПВТ, но и все остальные компании.

Экономика

За семь месяцев население сдало чистыми наличными \$1,2 млрд

Тридцатый месяц население Беларуси остается чистым продавцом наличной валюты, причем интерес к валютным операциям у белорусов в июле вырос. Согласно материалам Нацбанка, за месяц чистая продажа наличной валюты упала на 3,6% до \$167,2 млн. При этом выросла и продажа, и покупка наличной валюты. Граждане сдали на 6,5% больше валюты, чем в июне, — \$687 млн, а купили на 10,3% больше — \$519,8 млн.

Всемирный банк увязал выдачу Беларуси займа с программой МВФ

Всемирный банк может выделить Беларуси заем на цели развития в случае заключения страной кредитной программы с Международным валютным фондом. «Возможность кредитования на цели развития может быть рассмотрена в будущем в увязке с возобновлением программы с МВФ» — говорится в стратегии партнерства Всемирного банка для Беларуси.

Бизнес

Чехи построят в Беларуси фермы на €150 млн

Как рассказал в интервью чешскому изданию Hospodarske Noviny председатель совета Bauer Technics Павел Рампир, компания подписала контракты на строительство на территории Беларуси пяти комплексов по выращиванию свиней и крупного рогатого скота. Стоимость каждого из них оценивается примерно в €30 млн, итого проект обойдется Беларуси в €150 млн. Первую свиноферму чехи возводят под Оршей, и этот проект должен быть реализован до конца лета этого года. Всего сотрудничество Bauer Technics рассчитано до 2022 года.

Рынок труда

В Беларуси сокращается число безработных и растет количество вакансий

В Беларуси рекордно выросло число вакансий и заметно сократилось количество безработных. Так, на начало августа в стране было 16,6 тыс. нетрудоустроенных. Для сравнения: на начало июля в республике было 17,8 тыс. официально безработных, а на начало июня — 19,8 тыс. При этом в Беларуси заметно выросло число вакансий — 77 тыс. на первое августа. Напомним, на начало июля в стране было 75,2 тыс. предложений от нанимателей. Это на 5,3 тыс. больше, чем на начало июня. То есть с начала июня число вакансий выросло больше чем на 7 тыс.

Нанимателей хотят обязать выплачивать работникам компенсацию

Профсоюзы предлагают обязать нанимателей выплачивать компенсацию сотруднику в размере не менее одной среднемесячной зарплаты в случае прекращения действия контракта в связи с истечением его срока. В новом соглашении они предлагают разработать меры и механизмы по защите материальных прав работников в случае экономической несостоятельности (банкротства) организации и сохранить на ближайšie три года существующие объемы медицинской помощи, чтобы не допустить снижения уровня социальной защиты населения.

ЭКСПОРТ

5

**Кирилл РУДЫЙ**

Посол Беларуси в Китае

«Китайцы меняются, становятся богаче, хотят больше покупать. Поэтому нужны условия для белорусского экспорта в Китай. Прежде всего, это снятие карантинных, визовых, финансовых барьеров, снижение пошлин».

БИЗНЕС

6

**Михаил ГУЦЕРИЕВ**

Председатель совета директоров «Славкалия»

«Мы, конечно, обойдем «Уралкалий» и пойдем вперед».

7

**Виктор ПРОКОПЕНЯ**

Основатель VP Capital

«Мы верим в будущее страны, мы и дальше будем продолжать инвестировать сюда, мы верим в то, что сегодня у страны благодаря созданным условиям в IT-секторе есть шанс».

8

**Андрей БАЛАБИН**

Председатель совета директоров ЗАО «Патю» (торговая марка «5 элемент»)

«Легко и тяжело — это не те критерии, которыми нужно мерить бизнес».

ЦИФРЫ

€55 000 000

на столько «Ювентус» продал футболок с именем Роналду за день (это половина трансферной стоимости игрока)

ПОСЛЕДНИЕ 4200

лет геологи назвали мейгалеийским веком

БОЛЕЕ 80%

роста индекса S&P 500 обеспечила в этом году великая пятерка технологичных гигантов FAANG (Facebook, Apple, Amazon, Netflix и Google). Индекс NASDAQ за июнь-июль 7 раз обновлял исторический максимум

ТАРИФЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ И ЕАЭС

цент США/кВтч



64%

выпускников с помощью MBA продвинулись по карьерной лестнице

СУММА, КОТОРУЮ

компания Alibaba заработала за 24 часа на продажах в День одиночек (Singles Day). Этот праздник считается аналогом американской «черной пятницы»

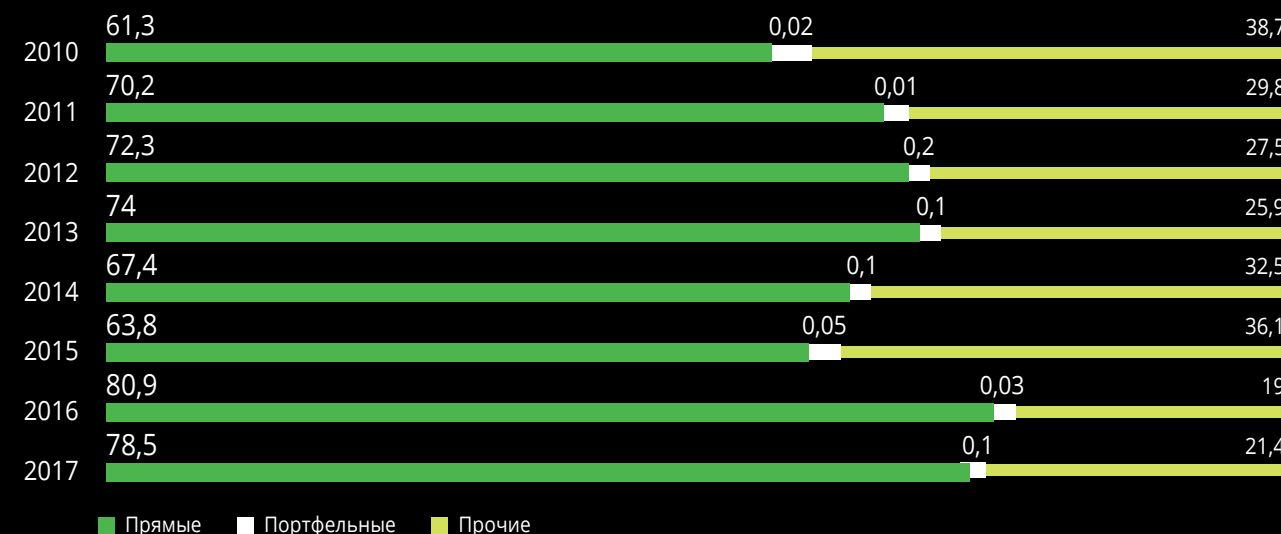
\$25 300 000

ЦИФРЫ

Br3 500 000 000

ДОЛГ БЕЛОРУСОВ ПЕРЕД БАНКАМИ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ, ПОСТУПИВШИХ ОТ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



ТАКУЮ СУММУ

заработал «Беларусбанк» за шесть месяцев 2018 года

Br141 000 000

\$1 000 000 000 000

ПРЕВЫСИЛА РЫНОЧНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОРПОРАЦИИ APPLE, О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ДАННЫЕ ТОРГОВ НА АМЕРИКАНСКОЙ БИРЖЕ NASDAQ



Дмитрий КРАСКОВСКИЙ

Начальник филиала № 400 в г. Гродно,
преподаватель Гродненского государственного
университета им. Янки Купалы

СТЕПЕНЬ MBA ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДВИЖЕНИЕ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ, НО ОНО НЕ РЕШАЮЩЕЕ

Мнение о том, что обучение по программе MBA стало востребованным и популярным только в последнее время и появилось в Беларуси не так давно, не совсем соответствует действительности. Еще в 2001 году я узнал о совместном проекте университета Нью-Йорка в г. Баффало (State University of New York at Buffalo), бизнес-школы Рижского технологического университета и Гродненского государственного университета им. Янки Купалы по обучению по программе MBA.

До поступления для желающих получить степень MBA проводились специальные годовые курсы английского языка, которые заканчивались сдачей теста TOEFL. Как раз-таки его положительный результат и был первым условием и пропуском на программу MBA. Второе условие — наличие диплома о высшем образовании. Вместе со мной поступили десять человек, правда, до получения дипломов дошли семеро. В нашей группе были люди из разных сфер: производство, продажи, образовательные услуги, предпринимательство. Обучение проходило в Гродно на английском языке преподавателями из США и Латвии. Финансировал проект Eurasia Foundation. Участникам программы нужно было заплатить около \$1500. Учитывая реальную стоимость обучения по программе MBA, мы заплатили копейки. Подкупило, конечно, и то, что обучение велось полностью на английском языке.

Процесс обучения состоял из двух этапов: базовая программа (Core Program) из десяти обязательных курсов и пять дополнительных, которые студенты группы выбрали самостоятельно. Нам предложили самим (!) выбрать курсы — это, безусловно, удивило. Да и сама организация учебного процесса удивляла. Преподаватели на занятия приходили с презентациями, постоянно с нами общались и инициировали общение между студентами, у каждого из нас был компьютер, задания рассылались индивидуально на электронную почту. И это все, напомним, в 2001 году. Мы занимались по американским учебникам. Никогда не думал, что учебниками можно зачитываться. Оказывается, можно. Они составлены четко и грамотно, информация «разжевана» настолько, что бухгалтерский учет понял бы даже школьник.

На базовом курсе мы изучали управленческий учет и экономику, маркетинг-статистику, стратегический и операционный менеджмент и т.д. Каждый курс вычитывался последовательно: пока не закончился один — другой не начинался. Занятия проводились практически каждый день по вечерам, кроме выходных. Они не делились на привычные нам лекции и семинары. Как правило, преподаватель проводил презентацию, потом была групповая или индивидуальная работа над кейсами, практическими ситуациями по различным темам предмета. Периодически проходили тесты для проверки знаний. Много внимания уделялось свободному обсуждению темы, дискуссиям и поиску совместного решения.

Не могу сказать, что обучение по программе MBA сейчас напрямую влияет на принятие каких-то управленческих решений, но оно раз-

вило критическое мышление, умение работать в команде, самоорганизацию, навыки разрешения конфликтов и ведения переговоров. При этом мы научились понимать принятые в мире методы ведения бизнеса и культуру других народов. В то время именно в бизнес-школе мы получили первые навыки управленческого учета и маркетинга, общее понятие международных стандартов финансовой отчетности, основы организации и управления проектами.

Когда начал учиться в бизнес-школе, я занимал в банке должность заместителя начальника отдела. Вряд ли мой карьерный рост как-то связан с получением степени MBA. Да, лично для меня такое образование было важно, потому что благодаря ему в некоторых ситуациях я поступал в соответствии с полученными знаниями. Но для работодателя, который принимал решение о моем повышении, все-таки на первом месте был опыт работы и компетенция.

Возможно, в частных компаниях, представительствах зарубежных корпораций степень MBA оказывает влияние на продвижение по карьерной лестнице, но опять-таки это влияние не решающее. Для грамотного работодателя такая степень — показатель, который свидетельствует о том, что сотрудник совершенствуется, получает новые знания и опыт, а не просто ждет, сидя на работе, выходных, отпуска или пенсии. Если бы мне пришлось выбирать из двух кандидатов на высокую должность и у одного из них была бы степень MBA, конечно, я бы к нему присмотрелся. Потому что понимаю, что человек прошел хорошую и сложную школу.

Я не склонен утверждать, что всем топ-менеджерам или руководителям среднего звена обязательно нужно идти учиться в бизнес-школы, тем более за счет работодателя. Обучение не даст моментального эффекта, который порой требует руководство той или иной компании. Если топ-менеджер получит степень Executive MBA и будет делиться знаниями со своей командой, в этом случае траты компании, может быть, себя оправдают, но о просчете некоего финансового эффекта речи быть не может. Что касается остальных видов MBA, считаю, их нужно получать за свои деньги.



Если бы мне пришлось выбирать из двух кандидатов на высокую должность и у одного из них была бы степень MBA, конечно, я бы к нему присмотрелся.



Елена ЛАГУНИНА
Директор Центра обучения
и развития персонала

КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ОПЫТНЫЕ СОТРУДНИКИ ДЕЛИЛИСЬ ЗНАНИЯМИ

Сотрудник в отделе рекламы окончил курсы по PR в Лондоне, съездил на стажировку в BBDO и сейчас пытается заработать бонус в виде продвижения по карьерной лестнице или повышения зарплаты. На предложение провести мастер-класс для коллег он наверняка ответит: «На стажировку я потратил много сил и денег, прошел стрессовое собеседование, поэтому ничего рассказывать не буду». Подобная ситуация может возникнуть, когда сотрудника отправляют за счет компании в зарубежную командировку. Там иностранные партнеры рассказывали о трендах в разработке продуктовой линейки, инновационном менеджменте и работе с big data. Но по приезду работник пишет отчет и готовит презентацию только по теме внедрения новой банковской услуги. Получается ситуация: компания инвестировала в обучение, но знания и опыт не в полной мере масштабировались на других.

МНОГИЕ БОЯТСЯ ПОТЕРЯТЬ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО, ПОТОМУ ЧТО УНИКАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ — ЭТО ОСНОВА АВТОРИТЕТА И СТАТУСА.

Есть несколько причин, по которым сотрудники не готовы делиться знаниями. Многие боятся потерять конкурентное преимущество, потому что уникальные знания — это основа авторитета и статуса. Также к таким работникам часто обращаются за советами, на их мнение полагаются в решении рабочих вопросов. А если начать делиться этим опытом, то пострадает авторитет.

Некоторые компании разрабатывают специальные программы наставничества и выплачивают сотрудникам-преподавателям бонусы.

Работники утаивают знания не только по финансовым причинам, но и банально из-за нежелания делиться опытом или непонимания, что информация может быть полезна кому-то из коллег. В таком случае руководителю стоит избегать ситуаций, когда один работник приобретает монопольные знания. Важно выстроить процесс обмена информацией до того, как ключевой сотрудник либо решит покинуть компанию, либо выйдет на пенсию. Например, введите правило не повышать работника, пока тот не подготовит преемника. Один из крупнейших производителей стали в США — Nucor Cogroation решил премировать работников в зависимости не от личных, а от командных результатов работы. Такой подход способствует обмену опытом в коллективе, а утаивание знаний становится невыгодным.

Сложнее обстоят дела с сотрудниками, которые разочаровались в компании. Эти чувства могут быть обоснованными, ведь бывают ситуации, когда сотрудник ежедневно берет на себя больше ответственности, чем другие, например работая врачом скорой помощи. А руководство каждый месяц премирует международный отдел, который снова перевыполнил план по иностранным пациентам. Такие действия понижают статус врача скорой помощи. Но есть вероятность, что это ощущение будет обманчивым. Тем не менее оно может стать препятствием для обмена опытом.



По мнению ученых, попытки стимулировать креативность через внутреннюю конкуренцию, а не путем сотрудничества, скорее всего, не дадут желаемых результатов.

Грамотному руководителю важно замечать таких работников. От персоны начальника зависит, оценят ли ключевого сотрудника по достоинству. Похвала и взаимовыручка способствуют как передаче важного для компании опыта, так и повышению эффективности сотрудников.

Охотно делятся знаниями работники с позитивным опытом взаимодействия с руководством. Ключевую роль играют внутриличностные установки работника: он имеет внутреннюю потребность способствовать развитию своей организации и ее подразделений. Важна корпоративная культура организации, когда выделяется время для обсуждения задач, создается общая база знаний и для коммуникации используются внутрикорпоративные соцсети или другие каналы. Еще один драйвер развития системы обмена знаниями — личный пример руководителя компании, когда он открыт к общению и делится опытом с подчиненными или менеджерами своего уровня.

Другой вопрос — уходящие на пенсию сотрудники. На Западе компании все чаще приглашают пенсионеров на позиции наставников или менторов, тем самым создавая для них финансовый стимул и сохраняя ценный опыт внутри организации. Конечно, за время работы их знания могут морально устареть, но важными останутся навыки и способности, применяемые для выхода из нестандартных ситуаций.

Согласно опросу, проведенному профессором Гарвардской школы бизнеса Доротой Леонард, 42% респондентов считают, что возвращение пенсионеров на должности преподавателей поможет компаниям сохранить опыт ключевых сотрудников.

Универсального рецепта для построения системы обмена знаниями не существует: она многовариантна и зависит от масштаба, ресурсов компании, целей развития. Кроме того, важно понимать, что это динамичная система. Чтобы быть эффективной, она не должна отставать от темпов развития организации. Поэтому ее создание требует систематического внимания создателей.

СИЛА УМА

ТРАНСФОРМАЦИИ ПОДВЕРГАЕТСЯ ГЛОБАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ. МОЩНОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛУЧАЮТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ. НАРАВНЕ С ОБРАЗОВАНИЕМ ВАЖНУЮ РОЛЬ НАЧИНАЮТ ИГРАТЬ ЭРУДИЦИЯ И КОММУНИКАТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЕ ПОДРАЗУМЕВАЮТ И НАЧИТАННОСТЬ, И ОБЛАДАНИЕ ЗНАНИЯМИ ИЗ САМЫХ РАЗНЫХ ОБЛАСТЕЙ, И ПОСТАВЛЕННУЮ РЕЧЬ, И ГОТОВНОСТЬ К ПОСТОЯННОМУ САМООБРАЗОВАНИЮ. ВРЕМЕНА, КОГДА ЛЮДЯМ ДОСТАТОЧНО БЫЛО ПРОЙТИ СТАНДАРТНЫЙ И ПРИВЫЧНЫЙ ПУТЬ ДЕТСАД — ШКОЛА — ВУЗ И СЧИТАТЬ СЕБЯ СОСТОЯВШИМСЯ ПРОФЕССИОНАЛОМ ДО ПЕНСИИ, КАНУЛИ В ЛЕТУ. ПОЭТОМУ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ИЗМЕНЕНИЯ В НАШЕЙ ЗАКОСТЕНЕЛОЙ И КОНСЕРВАТИВНОЙ ТРАДИЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ БУДУТ ПРОХОДИТЬ БОЛЕЗНЕННО. НО ОНИ КРАЙНЕ НЕОБХОДИМЫ. ГЕРОИ НОМЕРА УЖЕ НАЧАЛИ ЭТУ СФЕРУ МЕНЯТЬ И РАССКАЗЫВАЮТ, КАКОВО ЭТО.

Илона ГЕРАЩЕНКО

Владелица образовательного клуба Global Child

14_

Валентина ЧЕКАН

Совладелица школы STEAM

20_

Павел ДАНЕЙКО

Гендиректор бизнес-школы ИПМ

26_

Игорь ХУДНИЦКИЙ

Соавтор проекта BUSINESS INTELLIGENCE CLUB

35_

Текст:
Дмитрий СИМОНОВ
Фото: личный архив героя

«КТО-ТО ПРЕДПОЧИТАЕТ ПОСТРОИТЬ ДАЧУ, А КТО-ТО ИНВЕСТИРУЕТ В БУДУЩЕЕ ДЕТЕЙ»

ВЛАДЕЛИЦА ЧАСТНОГО ДЕТСКОГО САДА О КЛИЕНТАХ И БИЗНЕСЕ

УПРАВЛЯТЬ ЧАСТНЫМ ДЕТСКИМ САДОМ ТАК ЖЕ НЕПРОСТО, КАК И ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫМ ОТЕЛЕМ. ТАК СЧИТАЕТ ИЛОНА ГЕРАЩЕНКО, ЧЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛУБ GLOBAL CHILD ПЕРЕЖИЛ КРИЗИСЫ 2011 И 2015 ГОДА И В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРИРОС ПЛОЩАДЯМИ. В ИНТЕРВЬЮ PRO БЕЛАРУСБАНК ИЛОНА РАССКАЗАЛА, ПОЧЕМУ ДЕТСКИЙ САД ТРЕБУЕТ СЕРВИСА УРОВНЯ ХОРОШЕЙ ГОСТИНИЦЫ И КАК РАБОТАТЬ С ПЕРСОНАЛОМ, ЧТОБЫ ПЕДАГОГ НЕ ПРОСТО ХОДИЛ НА РАБОТУ, А ВКЛАДЫВАЛ ДУШУ В ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ.



— В интервью Валентина Чекан говорила, что в ее проекте частной школы социальная составляющая на первом месте. Вы же говорите, что «у бизнеса должна быть четкая, измеримая цель, которая считается как в деньгах, так и в учебных результатах детей», а иначе это хобби. Скажите, какая цель у Global Child?



В 2011 году в Беларуси средняя зарплата в долларовом эквиваленте упала в 1,6 раза, с \$500 до \$312.

— Цель Global Child — развивать личностный потенциал детей. В нашем деле важно организовать работу так, чтобы сохранить ощущение детства и получить образовательный результат, за который платят родители. При этом развитие клуба требует инвестиций. Так, год назад мы переехали в

большее помещение и теперь объединяем два клуба в единый образовательный проект. Еще предстоит вложиться в ремонт, инвентарь, перестройку процессов. Новый Global Child стал больше, поэтому финансовая цель этого года — освоить инвестиции и выйти на самоокупаемость на новом этапе жизненного цикла.

— Вы говорите, что проект вырос. Какие направления приносили больше дохода, что вы решили их развивать?

— Доходность не ключевой критерий в формировании продуктовой линейки. В Global Child развилось два направления: дополнительные курсы и альтернатива детскому саду. Объединение помогает оптимизировать логистику для клиентов, у которых по 2–3 ребенка, а также решает вопрос взаимозаменяемости персонала.

Новое пространство позволило открыть третье направление. Мы зарегистрировали начальную школу и начали набор в первый класс. Родители давно просили создать такой комплекс, чтобы детям не приходилось адаптироваться к новым условиям после Global Child.

— Проект стартовал в 2010 году. В 2011-м в Беларуси начался кризис и даже те, у кого были деньги, начали экономить. Почему решили пойти на такой риск?

— Риски есть в любом проекте.

— Но в кризис вероятность прогореть выше.



GСС.BY

— На момент старта проекта, в 2010 году, кризиса в Беларуси не было. А вот потребность в развитии образования уже была.

Когда открывался Global Child, в Минске было 63 частных центра детского развития, а два года назад мы насчитали уже 400. Рынок изменился за эти годы: с одной стороны, игроков стало больше, с другой — сильные профессиональные игроки продолжают занимать нишу и укрупняться.

Сфера детского образования требует недетского управления. Она похожа на гостиничный бизнес: можно аккуратно застелить постель, встретить в аэропорту, но невкусно накормить в ресторане и в итоге полу-

КОГДА ОТКРЫВАЛСЯ GLOBAL CHILD, В МИНСКЕ БЫЛО 63 ЧАСТНЫХ ЦЕНТРА ДЕТСКОГО РАЗВИТИЯ, А ДВА ГОДА НАЗАД МЫ НАСЧИТАЛИ УЖЕ 400. РЫНОК ИЗМЕНИЛСЯ ЗА ЭТИ ГОДЫ: С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ИГРОКОВ СТАЛО БОЛЬШЕ, С ДРУГОЙ — СИЛЬНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИГРОКИ ПРОДОЛЖАЮТ ЗАНИМАТЬ НИШУ И УКРУПНЯТЬСЯ.

чить негативный отзыв, потерять клиента. В образовании как в сфере услуг ситуация похожая: каждую минуту у клиента заново складывается впечатление о нас, а мы каждую минуту формируем это впечатление. И при этом работаем не только для ребенка, но и для родителей, каждый из них должен остаться доволен, к каждому важно найти подход. За восемь лет

мы очень многому научились и продолжаем учиться.

— **Все-таки в 2011 году Global Child еще мало кто знал. Люди с деньгами настороженно относятся к новому, тем более если это касается воспитания детей. Как в кризис собирали первых клиентов?**

— Не соглашусь, люди как раз любят новое. Я начала создавать Global Child,

когда мы с дочерью вернулись из Дубая, где Милаша посещала детский сад современного формата. В создании концепции Global Child использовали зарубежный опыт. А так как подобных проектов в нашей стране тогда не было, детский клуб сразу привлек внимание.

Первое время я все это делала сама: складывала папки для документов и объясняла сотрудникам, что загнутые папки клиенту не подаем. Такое же отношение к детям. На прогулках воспитатели общаются с ребятами на английском языке, во время приема пищи играет классическая музыка, в отношении друг к другу мы вежливы, в обсуждении проекта слышим мнение каждого. Это среда, в которой формируется юная личность.

— **В Беларуси в сравнении с западными странами, да и с Россией, бизнес-среда только развивается. Соответственно, прослойка людей, которые могут себе позволить частный детский сад, небольшая. Согласны ли вы с тем, что эта аудитория быстро исчерпаема?**

— Очевидно, что семей с доходом выше среднего меньше. И так же очевидно, что эти семьи привыкли к определенному уровню жизни и имеют высокие требования к тому, что покупают и чем пользуются. Наши родители — это в основном топ-менеджеры компаний и владельцы бизнесов, то есть люди, которые понимают, что образование детей — это инвестиции в будущее.

При этом мы всегда слышим клиента и стараемся идти навстречу. Напри-

ПЕРВОЕ ВРЕМЯ Я ВСЕ ЭТО ДЕЛАЛА САМА: СКЛАДЫВАЛА ПАПочки ДЛя ДОКУМЕНТОВ И ОБЪЯСНЯЛА СОТРУДНИКАМ, ЧТО ЗАГНУТЫЕ ПАПКИ КЛИЕНТУ НЕ ПОДАЕМ.

Был случай, когда одаренный ребенок учился в нашем клубе бесплатно.

мер, в кризис 2011 года была ситуация, когда семье приходилось переводить ребенка на сокращенную программу. Но это потеря темпа, поэтому мы предложили закончить учебный год по той же программе, но по цене сокращенной. Приходят и семьи, где четверо детей. Очевидно, что дать образование всем детям — серьезная финансовая нагрузка. В таких случаях работает система скидок и специальных условий. Был случай, когда одаренный ребенок учился в нашем клубе бесплатно.

— **Вы согласны с тем, что государственные сады уступают частным в вопросах сервиса? Если так, значит ли это, что там не умеют работать с требовательными клиентами?**

— Государственная система — это большая машина с четко установленными правилами, и в этом ее сила. Те, кто хотят развивать ребенка по такому стандарту, выбирают ее.

Частное образование более гибкое, более индивидуальное. Родители, которые хотят влиять на воспитание ребенка, быть ближе к происходящему в детском саду или центре, предпочитают частное учреждение.

Частный детский сад должен не только соответствовать законным требованиям, но еще иметь и вишенку на торте в виде высокого качества образования, большего вни-

мания к особенностям детей, быть инновационным. И быть готовым к высоким требованиям родителей.

— **В государственном детском саду предлагают зарплаты ниже, чем в частном. Наверняка профессионалы там не будут задерживаться.**

— Разбежка в зарплатах государственных и частных образовательных учреждений существует. Образование — сфера услуг, и ее финансовая модель основана на работе персонала. Если у вас учатся 100 детей и пришли еще 100, то вы не сможете с тем же персоналом обучать двести детей. Придется удвоить штат. Более того, ценность частного образования в том числе в малом составе групп.

Но ценность работы в частном заведении для сотрудников не только и не столько в увеличении дохода — хотя и этот фактор все-таки присутствует, — сколько в возможности реализовать себя. Здесь небольшие группы, поэтому больше шансов добиться высоких результатов в учебе, чем в группах по 20—30 человек.

Например, один педагог рассказывала, как на прошлом месте работы заведующий отчитывала ее за то, что дети не работают за столами. И это малыши, для которых движение — жизнь в прямом смысле слова. Педагог не имела возможности использовать ничего



В Индии в 2011 году более четверти от общего числа учащихся в возрасте от 6 до 14 лет посещали частные школы.

нового на занятиях. Ее задача была лишь в том, чтобы исполнять программу. Хотя активность ребенка и максимальное использование пространства аудиторий — обязательное правило. И вот это уже про суть: кого мы воспитываем? Исполнителя, который с детства привыкает слушаться других и не слышать себя?

Настоящий педагог — человек творческий, креативный. Для реализации своего педагогического таланта ему нужно пространство, среда и положительное эмоциональное состояние, ведь оно напрямую влияет на ребенка.

В нашем клубе разработаны корпоративные стандарты, проводится обучение и ежегодная аттестация персонала. При этом мы внимательны к пожеланиям сотрудников по графике работы и программам, на которых они предпочитают работать. Офисные сотрудники могут брать «удаленку» либо выходной в случае свадьбы брата или болезни бабушки. В ответ мы получаем такое же отношение: решение срочных вопросов в любое время суток, готовность выйти в нерабочее время.

— **Поговорим о привлечении клиентов. Главный канал — рекомендации знакомых или используете дополнительные ресурсы?**

— Рекомендации важны, многие клиенты приводят вторых и третьих детей, советуют нас друзьям, коллегам. Конечно, это не единственный канал, наш масштаб требует привлечения маркетинговых инструментов. Выбор целевой аудитории, позиционирование, от-

Если владельца устраивает детский сад на дому с 12 детьми, то PR не нужен.



Изобретатели создают продукт, а рынок не знает, что хочет.

стройка от конкурентов, каналы продвижения — маркетинговый блок является важным дополнением к потоку рекомендаций.

— **Владелица телеканала «Дождь» Наталья Синдеева не раз говорила, что хороший продукт сам себя продает, без маркетинговых. Но в ситуации, когда на рынке 400 игроков, клиенту легко запутаться, поэтому грамотная кампания может помочь его заполучить. Вам какой из этих тезисов ближе?**

— Верна и та и другая мысль. В эпоху информационного шума затеряться легко. Хотя здесь многое зависит от объемов. Если владельца устраивает детский сад на дому с 12 детьми, то PR не нужен, потому что и без него будет очередь на три года вперед. А вот если мы обучаем 300—500 человек, то без грамотной маркетинговой стратегии не обойтись.

Образовательные продукты требуют не просто информирования, а просвещения родителей. Если выложить в Instagram фото красивого маникюра, то можно сразу получить клиента в салон красоты. В этом бизнесе работа сама себя продает. А как это сделать в образовании?

В начале прошлого века Генри Форд говорил: «Если бы я спросил людей, чего они хотят, они бы попросили более быструю лошадь». Изобретатели создают продукт, а рынок не знает, что хочет. Образование продает результат, который будет виден не через день или два, а через годы. Поэтому грамотный диалог с родителями сегодня крити-

чески важен, в это и вкладываем ресурсы и силы.

— **А знают ли родители, чего они хотят? Спроси человека в 2010 году, чего ему не хватает в iPhone, вряд ли бы кто-то сказал, что сканера отпечатка пальца.**

— Согласна. Однако в отличие от iPhone каждый родитель хочет сделать своего ребенка счастливым и успешным. В обществе есть коллективное представление об успехе, а вот счастье ребенка каждый представляет сам. Наша задача предугадать эту потребность и изобрести свой «сканер» каждый день для каждого ребенка.

— **У вас есть планы открыть частную начальную школу. Не станет ли помехой обязательная стандартная программа Минобра? Почему не планируете работать со старшими классами?**

— В свое время мы пробовали работать с детьми постарше, но поняли, что это не наш сегмент. А начальная школа — это то направление, с которым мы умеем работать.

Государственная программа начальной школы учитывает возрастные особенности: у детей один учитель, несколько уроков в день и небольшие домашние задания. В отличие от старшей школы есть возможность обогатить программу дополнительными курсами, не перегружая ребенка. В нашем случае это погружение в англоязычную среду. Мы сторонники интегративного подхода, когда ребенок изучает тему, а не предмет по

45 минут. Так, например, на английском дети учатся писать слово Лондон, узнавая при этом о местоположении и истории города. Дети могут нарисовать Лондон, посчитать расстояние от Минска и так далее. Урок для ребенка превращается не в вырванный из реальности предмет, а в логичную, интересную, законченную тему. Что не отменяет требований программы Минобра.

— **В интервью вы говорили, что «миссия Global Child Group — формирование современной культуры управления образовательным бизнесом». Вы консультируете другие компании или продаете франшизу?**



В 1828 году урок длился 90 минут, а в 1865 году — 60 минут.

— Мы сотрудничаем с российскими заказчиками как консультанты и продаем франшизу.

— **Сегодня к образованию другое отношение: если раньше важным считали только его наличие, то теперь на первый план выходит качество.**

— За последний год альтернативное образование в Беларуси шагнуло вперед. Мы включаемся в международный контекст: приезжают учителя-новаторы, директора зарубежных школ, зарубежные педагоги.

Экономисты рассчитали эффективность инвестиций в дошкольное, школьное и университетское образование. Цифры говорят, что вложенные в детство сред-

ства окупаются в разы быстрее. Раннее развитие стало бумом, но родителям все тяжелее сделать грамотный выбор, приходится либо детально изучать тему, либо руководствоваться интуицией и детским «нравится — не нравится». Привлечь ребенка, развлечь его очень просто, а вот развивать его личность, не лишая детства и при этом давая ему серьезный образовательный фундамент для будущей жизни, — это задача профессионалов.

Я уверена, что в достойное образование детей может вложиться каждый. Это всегда вопрос приоритетов: кто-то предпочитает построить дачу, а кто-то инвестирует в будущее детей.



Текст:
Дмитрий СИМОНОВ
Фото: личный архив героя

«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ХОРОШИ ТЕМ, ЧТО У НИХ НЕТ ДРУГОГО ДЕДЛАЙНА, КРОМЕ 1 СЕНТЯБРЯ»

ГОД ОБУЧЕНИЯ В ЧАСТНОЙ ШКОЛЕ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ
СТОИТ ОТ \$13 ДО 32 ТЫС. ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 600 ТЫС.
УЧЕНИКОВ 23,3 ТЫС. — ДЕТИ ИНОСТРАНЦЕВ.
ВАЛЕНТИНА ЧЕКАН СОВМЕСТНО С БИЗНЕС-ПАРТНЕРОМ
РЕШИЛА ОТКРЫТЬ В МИНСКЕ ПЕРВУЮ
STEAM-ШКОЛУ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ В СТРАНЕ
АЛЬТЕРНАТИВУ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ГИМНАЗИЯМ.

— С чего пришла идея создания частной школы? Как вы считаете, достаточно ли в Беларуси людей, которые могут платить \$400 в месяц за обучение?

— Это разные вопросы. Со стороны организаторов обучения это одна история, а со стороны родителей — другая. До определенного времени образование всегда было условно частным. Государственные школы и гимназии в истории человечества не самая распространенная вещь. Школу всегда кто-то создавал, и образование было делом частного лица. Государственные школы появились в конце XVIII — начале XIX века. Даже сейчас за каждой государственной школой стоит конкретное лицо. Во-первых, мы нередко слышим, мол, сменился директор и все посыпалось. Во-вторых, когда ведем

ребенка в первый класс, выбираем не столько школу, сколько конкретного наставника.

Создание частных школ — это вопрос альтернативы. В Беларуси не много частных учреждений образования. На мой взгляд, их должно становиться больше, потому что мир стал шире, люди видят больше, цели, жизненные планы стали разнообразнее. А любое разнообразие улучшает ситуацию. Как и любая конкуренция делает конечный продукт лучше.

Понятно, что идея лежала на поверхности, а не снизошла. У команды уже был опыт в дополнительном STEAM-образовании (Валентина Чекан совместно с Сергеем Дивинским запустила IT-академию для девочек — прим. ред.). Базовое STEAM-

образование есть в Западной Европе, США, но не в Беларуси. Наши частные школы не имеют профиля, а значит, занимаются примерно тем же, чем и государственные. А ребенку нужны естественнонаучные, математические, инженерные знания. К сожалению, в обычной общеобразовательной школе или гимназии получить эти знания сложно.

По поводу стоимости обучения: свою задачу мы видели в том, чтобы максимально уменьшить цену. И если сравнивать нашу стоимость с аналогичными проектами в Минске, то мы видим, что нам это удалось. 792 рубля в месяц пока никто не смог предложить. Мы не делаем нашу школу массовой, поэтому рассчитыва-

ем, что найдем родителей, имеющих возможность платить такую цену.

— Наверняка Минобр четко прописывает программы, которым частные школы должны следовать, поэтому и не получается открыть профильное заведение. Интересно, а как вы планируете обойти это препятствие?

— Это процесс не одного года. Пока работаем по совмещению тематического плана Министерства образования. Он неплохой. Поэтому если берем хорошую методику и приемы обучения, то этот план мы не сокращаем по темам, а излагаем за 40–60% учебного времени. Нам важно больше времени посвятить интегрированному обучению, исследовательским проектам, математике и английскому.



— **Ядром останутся темы Минобра, которые ученики изучат быстрее. А за счет высвободившегося времени дополните программу?**

— Да, мы дополним ее занятиями по навыкам для жизни, будет больше занятий по английскому и STEAM-предметам.

И это нам дает возможность не оставлять ребенка на вторую половину дня. Мне как маме не очень нравится, когда дети находятся в школе до семи вечера. Важно, чтобы первая половина дня была учебной, а дальше ребенок находился в семье, поэтому мы организуем занятия до двух часов.

— **Вы, наверное, общаетесь с работниками Министерства. На ваш взгляд, чиновники знают о проблемах в школьном образовании?**

— Понимают ли, что происходит с государственным образованием? Думаю, да. Могут ли с этим что-то сделать? В какой-то степени могут. Хотят ли? Наверное, тоже в какой-то степени. Я очень надеюсь, что так, как было с декретом про предпринимательство, ПВТ, будет и с декретом про новое образование. Потому что нельзя принимать декрет о развитии ИТ и не закладывать образовательный фундамент для него. Я уверена, что вопрос кадрового обеспечения экономических желаний стоит очень остро на самом высоком уровне. Если мы ничего не делаем со школьным образованием, то упираемся в ряд проблем: кто будет работать на прекрасных высокотехнологичных предприятиях, кто будет заниматься экономикой и предпринимательством?

Меня может не устраивать скорость принятия решений, количество проходных баллов в педуниверситете. Но все, что я могу сделать, это школа, которую понимаю. Это мой вклад в развитие страны.

— **Министерство дает вам возможность реализовать планы?**

— Теоретически любая организация может пройти аккредитацию, но мы не можем аккредитовать собственную программу. Я могу организовать учебный процесс по планам государственного образца. Но тогда в чем будет преимущество школы? Ради бизнеса? Получится, что я даю государственную программу и бе-



В Латвии частные общеобразовательные школы составляют 4,2% от общего числа, а профессиональные — 16,5%.



табель с оценками, который по установленным процедурам может быть верифицирован в государственной системе образования, и учащийся при желании сможет продолжать обучение в государственной школе. К тому времени, как будем набирать девятый класс, решим вопрос с аккредитацией.

— **Можете назвать три пункта, с которыми вы не согласны в работе государственных школ? И как вы эти вопросы планируете решать?**

— Первый момент — отсутствие практикоориентированного обучения. Дети не понимают, как применять знания в жизни. Когда старшеклассникам задаешь вопрос: «Почему ветер охлаждает предметы?» — они не могут ответить.

Дети на химии, физике, биологии ничего не делают руками, не проводят опыты, не понимают важности эмпирических исследований. Очень важно в средней школе показать связь знаний с реальной жизнью. Можно считать абстрактные проценты, а можно учить ребенка финансовой грамотности.

Второе — отсутствие коллаборации педагогов. Если наставники делают все вместе, школа начинает жить как единый организм. Ребенок, попадая туда, понимает, что всем

Очень важно в средней школе показать связь знаний с реальной жизнью.

не все равно. Нужно убирать нездоровую конкуренцию, противопоставление важных и неважных предметов. Нужно искать интеграцию между предметами, но прежде всего — интеграцию между учителями. Наставники должны работать плечо к плечу, потому что подготовка детей — это общее занятие и общий результат.

ДЕТИ НЕ ПОНИМАЮТ, КАК ПРИМЕНЯТЬ ЗНАНИЯ В ЖИЗНИ. КОГДА СТАРШЕКЛАССНИКАМ ЗАДАЕШЬ ВОПРОС: «ПОЧЕМУ ВЕТЕР ОХЛАЖДАЕТ ПРЕДМЕТЫ?» — ОНИ НЕ МОГУТ ОТВЕТИТЬ.



Третье — это возможность делать по-другому. Возможность проводить уроки лежа, на улице, с пробирками, рулетками. У таких занятий есть одна цель — не убить любознательность. Чтобы ребенок не боялся давать неправильные ответы, чтобы поисковая деятельность не замирала. Чтобы ему было вкусно узнавать. Для этого нужно разнообразие средств и методов. Нельзя все время сидеть по шесть часов в день и потом хотеть что-то знать.

— **Российский миллиардер Вадим Мошкович к концу этого года планирует открыть частную школу. В интервью Forbes он рассказывал, что самым сложным в запуске проекта было обучение учителей. Как вы собирае-**

те команду наставников и готовите ли их для работы в частной школе?

— Я думала, что с поиском будет сложнее, но оказалось, что есть немало исследователей с педагогическим образованием, которые хотят работать в проекте. Они соскучились по хорошему коллективу и по возможности делать что-то другое в образовании, реализовывать классные образовательные программы.

— **Это бывшие коллеги, знакомые?**
— Мы собирали рекомендации через знакомых и соцсети. Я даже опросила

Нельзя все время сидеть по шесть часов в день и потом хотеть что-то знать.

девочек, которые ходят в ИТ-академию. Этот способ был наименее продуктивным, потому что детям редко везет на хороших учителей.

По рекомендациям коллег мы пригласили преподавателя из БГУ, кандидата наук по химии и биологии, исследователя по общей физике и математике. Все эти люди с научной практикой и педагогическим опытом. Дети очень ценят мастеров своего дела. Они гораздо лучше учаются у тех, кто зажат своим делом.

— Для вас школа — это скорее социальный проект, чем бизнес?

— Для меня социальная составляющая важнее. Мы делаем цену на 30–40% ниже в сравнении с другими и хотим, чтобы частное образование стало доступнее.

Недавно Виктор Прокопеня на форуме говорил про immortal project — бессмертные проекты. Это проекты, которые делают тебя значимым и будут с тобой ассоциироваться. Для нас это школа. Мы точно не делаем это ради денег, ведь каждый участник команды — успешный человек.

Мы очень хотим получить международную аккредитацию, чтобы в Беларуси была международная школа. Такая, после которой для детей открывался бы мир.

— Вы готовите абитуриентов для зарубежных университетов?

— По итогам обучения в нашей школе уровень подготовки учеников будет позволять им поступить и в зарубежный, и в белорусский университет.

У детей должна быть возможность получать разное образование. Если ребенок посчитает, что для него хорош белорусский вуз — это его выбор. Сейчас важнее не проложить образовательную траекторию за него, а дать технологию критического мышления, разумного понимания своих целей и задач, заложить в нем основы социальной ответственности.

— На сайте школы указано, что «в программу будут включены занятия по дизайну, программированию. Особое внимание — углубленному изучению математики». Связано ли это с IT-бумом, который переживает наша страна и с высокими зарплатами программистов?

— Фокус сделан не только на математику, а на STEAM — это комплекс из науки, технологий, инженерных навыков, искусства и понимания того, как оно встроено во все вышесказанное. Математика здесь скорее связующая фундаментальная дисциплина.

Есть прогноз, что в 2021 году 40% IT-кадров будут нетехнические специалисты. Уже сегодня успешные стартапы набирают в команды физиков, медиков, биологов, химиков. С другой стороны, любой продукт нужно визуализировать. Здесь подключаются дизайнеры, художники, музыканты, для



В Германии запрещено отбирать учеников по финансовому критерию, поэтому в школах выплачивают стипендии.

Есть прогноз, что в 2021 году 40% IT-кадров будут нетехнические специалисты.

которых IT — это инструментарий. Для нас важны навыки 4C, потому что без этих soft skills мы растим человека, который не знает, почему он человек, который не понимает, в чем противопоставление технологий и человечества.

— А что такое 4C?

— Это важнейшие навыки: Communication (коммуникация), Collaboration (командная работа), Critical thinking (критическое мышление), Creativity (креативность). Эти навыки делают человека человеком, их нельзя автоматизировать. Они позволяют чувствовать взаимосвязь с другими людьми, понимать социальную ответственность, думать не по заданному алгоритму. Техническая грамотность не делает нас людьми. Людями нас делает страсть к познанию и умение взаимодействовать с другими.

— Человек, обладая всем этим, найдет применение в нашей жизни?

— Я вижу, как изменились мы, родители, и поэтому предлагаем детям новое. Мы ходим с ними в кафе, возим за границу, хотя нас так не воспитывали. Мы делаем для них что-то другое и, пока они учатся, будем продолжать менять для них мир. Мы учимся сортировать мусор, сажаем деревья, разрабатываем беспилотные автомобили. Поэтому я не боюсь, что они не встроются в наш мир.

— Допустим, родители решают перевести ребенка из обычной школы в частную. С одной стороны, ребенок может почувствовать на себе дополнительную ответственность за те же оценки. С другой, он понимает, что обладает каким-то привилегированным статусом. Видите ли вы в этом проблему и если да, то как планируете ее решать?

— Если взрослые это не транслируют, ребенку все равно. У него есть детство и друзья. Материальные сравнения появляются, когда взрослый показывает, что это важно. Этот момент нужно изъять из коммуникации с ребенком и точно не навешивать чувство вины, мол, мы же за тебя столько платим, а ты двойку принес. Учить ребенка в частной школе было вашим взрослым решением.

Если вы зайдете в любую европейскую или американскую частную школу, вы не услышите разговоров про

УЖЕ СЕГОДНЯ УСПЕШНЫЕ СТАРТАПЫ НАБИРАЮТ В КОМАНДЫ ФИЗИКОВ, МЕДИКОВ, БИОЛОГОВ, ХИМИКОВ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЛЮБОЙ ПРОДУКТ НУЖНО ВИЗУАЛИЗИРОВАТЬ. ЗДЕСЬ ПОДКЛЮЧАЮТСЯ ДИЗАЙНЕРЫ, ХУДОЖНИКИ, МУЗЫКАНТЫ.

деньги. Есть контракт родителей с заведением. Задача наставника — показывать лучшие стороны человечества и воспитывать в лучших традициях, принимая других, обладая способностью посмотреть на человека с разных сторон, не навешивая ярлыков и стереотипов; не кичиться чужими достижениями, а думать про свои.

— Но ведь по ТВ ребенок видит, что в частных школах учатся дети обеспеченных родителей. Да и родители могут давить, что столько денег платят, а результата нет.

— Здесь важна прогрессивная оценка. Если ребенок в начале года делал 70 ошибок в диктанте, а в конце года 10, то по официальной шкале это все равно двойка. Будет ли она мотивировать ученика? Нет. Родители, кроме фиксированной оценки, должны получать развернутый отчет. Например, Слава стал делать на 30% меньше ошибок, степень его произвольного внимания выросла и т.д. В системе международного бакалавриата каждый родитель получает про ребенка отчет на десяток страниц о развитии навыков. В таком случае родители понимают, куда движет-

МАТЕРИАЛЬНЫЕ СРАВНЕНИЯ ПОЯВЛЯЮТСЯ, КОГДА ВЗРОСЛЫЙ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ЭТО ВАЖНО. ЭТОТ МОМЕНТ НУЖНО ИЗЪЯТЬ ИЗ КОММУНИКАЦИИ С РЕБЕНКОМ.

ся ребенок, а числовая оценка не имеет такого значения, как прогресс. Чем подробнее родители получают информацию, тем меньше у них тревоги.

Если говорить про финансовую составляющую, то она есть и в государственной школе. Только в частной родители понимают, на что идет их оплата: за труд учителя, помещение, материалы, пробырки и т.д.

— Имеете в виду сборы на ремонт, подарки в государственных школах?

— В том числе и налоги. Мы почему-то забываем, что у нас нет бесплатного образования. Мы с вами делаем различного рода отчислений более чем 35%.

Можно сделать прозрачной систему в государственных школах, как в Австралии: в конце года гражданам приходит счет, где написано, сколько из налогов потрачено на асфальт возле дома, на медицинский кабинет, на содержание муниципальной школы. Правительство отчитывается перед налогоплательщиками, куда потрачены деньги.

— Сколько человек уже записались в пятый класс?

— Мы уже собрали один класс из двух — подано более 15 заявок. Есть несколько запросов из других городов. То есть вся семья переезжает в Минск ради школы. Одновременно растет степень ответственности перед родителями. За набор у меня опасений нет. Июнь не за горами — родители получают аттестат за четвертый класс и решения будут приниматься быстрее (интервью проходило в мае — прим. ред.).

— Для вас это скорее социальный проект, но не могу не поговорить про деньги. Сколько времени и средств понадобилось на запуск?

— С большего на подготовку ушел год. Сейчас с апреля по август мы должны сформировать окончательный список преподавателей, расписать учебные планы, наполнение аудиторий. Образовательные проекты хороши тем, что у них нет другого дедлайна, кроме 1 сентября. Этот срок нельзя перенести. Зато удобно, потому что всегда знаешь день, когда он стартует, а вся остальная жизнь расписывается под эти сроки.

Проект требует инвестиций на оборудование, ремонт помещений. Нужно еще определиться с питанием, но

больше всего работы с педагогическим составом и учебными программами.

— Я так понимаю, что о финансовой части вы не хотите говорить?

— Я отвечаю за организацию учебного процесса и только в самых общих чертах могу сказать, на что будут тратиться деньги: на аренду помещения, на ремонт и оборудование. Могу лишь сказать, что в зависимости от выбранного помещения наш бизнес план включал затраты от \$50 тыс. до \$90 тыс. Расходы понятны, но не определены до конца, потому что смета зависит от характеристик тех же компьютеров или, например, количества интерактивных досок.

Но финансы не определяют хорошую школу. Ее определяет качество учебных программ и люди, которые работают.

Сократ наверняка был хорошим учителем, но у него не было ничего. Он бродил по лугам и рассказывал ученикам, как устроен мир. Когда-то этого было достаточно, и это еще раз подтверждает важнейшую роль учителя.

— Насколько сейчас укомплектована команда?

— Всего нужно 9–12 человек. Из них восемь уже есть. Но я смотрю больше, чем беру на работу, поэтому мы продолжаем собирать рекомендации, чтобы был определенный конкурс.

Недавно мы беседовали с Никитой Моничем, искусствоведом, научным сотрудником Национального художественного музея. Он делает восхитительные лекции по истории искусства, театральные проекты и фестивали. Одно дело, если он за 1 час 20 минут расскажет про искусство, а другое — соберет школьный театр или организует поход в живой музей. Под таких людей можно подобрать особый вид работы.

Очень важно собрать коллектив вокруг школы. Возможно, этот человек не будет преподавать постоянно, но зато с ним можно будет ходить в лабораторию, где он работает, и посмотреть на профессию изнутри. Нужно подключать к школьной жизни родителей, которые также могут рассказать про профессию. Мы хотим сохранить детско-родительское сообщество, поэтому взрослые должны максимально присутствовать в жизни ребенка, пока он не вырастет.



Во Франции частные школы делаются на контрактные и внеконтрактные. Разница в том, что контрактные следуют утвержденной государством программе в обмен на зарплату учителям.

Текст:
Дмитрий СИМОНОВ

«ЭТО ВЕСЕЛО, НО НЕПРОДУКТИВНО»

ПАВЕЛ ДАНЕЙКО
О ЕДИНОМЫШЛЕННИКАХ
В КОМАНДЕ И ТРЕНДАХ
В БИЗНЕС-
ОБРАЗОВАНИИ

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ HONDA — ПРИМЕР ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ, КОГДА СОИТИРО ХОНДА ПОСВЯТИЛ СЕБЯ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЭО ФУДЗИСАВА — КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ. ПАВЕЛ ДАНЕЙКО, ГЕНДИРЕКТОР БИЗНЕС-ШКОЛЫ ИПМ, СЧИТАЕТ, ЧТО С ЕДИНОМЫШЛЕННИКАМИ РАБОТАТЬ ВЕСЕЛО, НО НЕПРОДУКТИВНО. В МАТЕРИАЛЕ ДЛЯ PRO БЕЛАРУСБАНК ОН РАССКАЗАЛ, ЧЕМУ СТОИТ УЧИТЬСЯ СОВРЕМЕННОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ И ПОЧЕМУ МАССОВАЯ ПРОДУКЦИЯ БУДЕТ ТЕРЯТЬ НАЛЕТ БРЕНДА И СОХРАНЯТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ.



Павел Данейко, генеральный директор бизнес-школы ИПМ.

Фото:
личный архив героя

В Беларуси можно выделить два поколения предпринимателей: поколение 90-х и нулевых. Среди первой волны оказалось много младших научных сотрудников, офицеров, вышедших в отставку, врачей. Это люди с высшим образованием и хорошими профессиями, но которые оказались на нищенских зарплатах либо вообще без них.

Формирование белорусского предпринимателя происходило в условиях, когда политическая и экономическая система не приветствовала эту деятельность. Наши бизнесмены выросли в условиях с «низ-

кими стеклянными потолками», когда возможности для развития были ограничены. В 2002 году оборот компании в \$3 млн гарантировал постоянное присутствие проверяющих органов. Но инфляция и отсутствие приватизации сыграли позитивную роль, потому что в отличие от России и Украины наши предприниматели не увлеклись реструктуризацией госкомпаний, а занялись созданием новых бизнесов.

С 1995 по 2005 год инфляция в стране составляла 40% ежегодно. Наличие мягкой денежной политики выступало как дотация экспортноориентированным компаниям со стороны государства. То есть наша продукция имела преимущества на российско-украинском рынке за счет того, что из-за инфляций и девальваций цена была ниже. Так появилась модель «почти европейское качество по почти китайской цене», которая

обеспечила успех белорусской продукции на внешних рынках. Экспортноориентированные компании заложили стандарты развития белорусского бизнеса. А вот тем, кто работал на внутреннем рынке, не было так хорошо, потому что давление на них было еще больше.

Мы возникали как организация, которая должна была помочь государству проводить приватизацию, поэтому первыми клиентами были топ-менеджеры госкомпаний. Поскольку приватизации не предполагалось, мы переключились на частный сектор.

В какое-то время формировали смешанные группы, но это решение было непродуктивным: у студентов

ИНФЛЯЦИЯ И ОТСУТСТВИЕ ПРИВАТИЗАЦИИ СЫГРАЛИ ПОЗИТИВНУЮ РОЛЬ, ПОТОМУ ЧТО В ОТЛИЧИЕ ОТ РОССИИ И УКРАИНЫ НАШИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ УВЛЕКЛИСЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ ГОСКОМПАНИЙ, А ЗАНЯЛИСЬ СОЗДАНИЕМ НОВЫХ БИЗНЕСОВ.



В отличие от традиционного, в бизнес-школе преподаватель играет роль помощника, организующего процесс так, чтобы учащиеся становились соавторами обучения.

из государственных и частных компаний был разный опыт и понимание. Это провоцировало конфликтное и бессмысленное обсуждение.

Сейчас ситуация изменилась: пришла новая волна топ-менеджеров, а «красные директора» уходят в прошлое. Они были частью эпохи и выполняли исключительно требования государства. Новое поколение вписывается в требования не только властей, но и современного мира. Оно в состоянии вести диалог как с советским, так и нынешним поколением. Поэтому сегодня у нас учится немало топ-менеджеров госкомпаний. Это люди возраста 35+, динамичные, интересные, которые привносят в дискуссии любопытный вклад. Они с другой ценностной ориентацией, с другой конфигурацией жизни.

Многие, кто в 90-е шел в предпринимательство, потому что не-

чего было есть, заработав денег, ушли из научной или медицинской работы или ностальгируют по ней. С 20—30-летними ситуация другая: они идут в бизнес осознанно и знают, как будут развиваться дальше. Конечно, деньги также являются мотивом, как у художника или артиста, но главное — самореализация.

Иногда люди набирают в команду таких же, как они: это весело, но непродуктивно

Мы как бизнес-школа с конца 90-х ориентированы именно на предпринимателей, работающих на внешние рынки. В их обучении важно сформировать картину мира, которая позволит делать прогнозы развития ситуации. Для этого разработана квалификационная программа Executive MBA. Она предназначена для топ-менеджеров и владельцев компаний и раскрывает все стандарты ведения бизнеса, которые затем можно применить на практике.

Также существует программа только для владельцев бизнеса. Там очень мало теоретической части и много практической работы над развитием собственной модели. Современные программы для предпринимателей далеки от университетского стандар-



Чтобы оценить кандидата на программу MBA, в бизнес-школах используют GMAT-тест. В нем оценивают «аналитическое письмо», интегрированное мышление и др.

свое решение не всегда до конца понятно самому. Задача бизнес-образования — научить людей принимать решения и создавать новые знания. В дистанционном формате это невозможно: нужна групповая динамика, поэтому данный формат в бизнес-обучении не прижился, а Blend-обучение вышло на первый план.

Второй тренд — использование бизнес-симуляции, когда моделируется среда, в которой бизнесмен учится генерировать и принимать личностные решения. Без долгого обучения дефинициям, определениям через практику вырабатывается понимание процессов, которым посвящена симуляция. Это позволяет сократить время усвоения материала и разрыв между знанием и пониманием.

Третий метод — это обучение действием. Он нацелен на то, чтобы новая информация моментально становилась основой для деятельности. В таком случае материал усваивается до 95%, тогда как эффективность лекции всего 5%. В отличие от симуляции, где используется абстрактная длинная история, а результат от принятия решения виден спустя время, в обучении действием итог получается сразу. В симуляции можно безопасно экспериментировать — в обучении действием от неправильно принятого решения будут реальные потери. Симуляция позволяет попробовать сумасшедшие решения, тогда как у action learning маневр ограничен.

В Бэбсон-колледже широко применяют данную методику: группе из восьми студентов выдают \$4 тыс., и они должны заработать деньги. Если группа зарабатывает, то \$4 тыс. возвращают заведению, а остальное делят между собой.

Ключевая задача для предпринимателя — понять, кто ты такой: либо генератор идей, либо целеустремленный, либо обладаешь коммуникационными качествами. Очень редко встречаются люди, которые умеют делать классно все. Нужно понять, что ты де-

КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — ПОНЯТЬ, КТО ТЫ ТАКОЙ: ЛИБО ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ, ЛИБО ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ, ЛИБО ОБЛАДАЕШЬ КОММУНИКАЦИОННЫМИ КАЧЕСТВАМИ.

та с лекциями и домашними заданиями. Сегодня доступ к контенту не является проблемой. Это в 80-е годы нужно было идти в библиотеку, сидеть и читать книжки, создавать слайды. Сейчас в интернете найдешь все: Гарвард и Стэнфорд каждый год выкладывают все материалы по бизнес-дисциплинам. Поэтому на первый план выходит не наличие контента, а умение преподавателей и тех, кто создает программу, помочь усвоить материал и преобразовать знания в понимание. Нам недостаточно знать, где написано и кто автор. Мы должны это применить, а для этого нужно понимать, как это работает. Это первичная задача, поэтому в современном бизнес-образовании на первый план выходят три ключевые методики.

Первая — Blend-обучение, когда одновременно используются онлайн- и офлайн-занятия. Знания условно делятся на два вида: объективные, как, например, закон Ньютона, и личностные. Объективные знания верны всегда, в любое время суток и в любой стране. Есть личностное знание, когда вы для себя делаете открытие, и оно верно для вас здесь и сейчас. Если объективное знание легко транслировать, то

Бэбсон-колледж получил международное признание за программы в области предпринимательства в изменяющейся глобальной среде.



лаешь хорошо, а что плохо. Вторая задача — перестать мучиться по поводу недостатков и пытаться научиться делать то, что ты не любишь. Только зная себя, управленец может сформировать продуктивную команду. Например, я не люблю и не умею заниматься административной работой, поэтому мне рядом нужен жесткий администратор, который ставит рамки. Для предпринимателя важно понимать, как строить команды, которые позволяют ему стать эффективней. Иногда люди набирают в команду таких же, как они: это весело, но непродуктивно.

базовым вещам. Через обучение, даже не имея таланта, можно получить навыки. Но если ты родился Леонардо да Винчи и тебя поучат рисовать, то можно создавать шедевры. В такой концепции в Америке относятся к образованию на предпринимательских курсах.

Преподавание предпринимательства — это умение актуализировать мышление и стимулировать фор-

тельство — это формирование будущего, когда каждый день нужно генерировать новые решения.

Преподаватель — это человек, который умеет донести знания. В Голландии работал тренер, который готовил чемпионов, но сам плохо плавал. В футболе далеко не все тренеры были суперзвездами, но их команды добивались успеха. В бизнес-образовании есть два источника преподавателей: PhD-программы и бывшие топ-менеджеры. В Беларуси аспирантура отвлечена от реальности, поэтому 80% преподавателей — предприниматели и управленцы.

Массовая продукция будет терять налет бренда и сохранять функциональность

Размер компании зависит от уровня транзакционных издержек в обществе: чем они выше, тем проще нанимать людей на работу на 8 часов, нежели заключать контракт. Поскольку у нас транзакционные издержки летят к нулю, то значительная часть людей работает на контрактах.

В прошлом году 35% занятых в США — это фрилансеры. Проектная занятость и развитие технологий позволяют создавать локальные производства. Чем дальше, тем больше люди будут индивидуализироваться. Это и сейчас видно: когда вы приходите на серьезную конференцию, людей в костюмах немного в сравнении с советскими и даже постсоветскими временами. Сейчас эта толпа яркая. Тренд на индивидуализацию жизни пойдет дальше. Когда-то Курцвейл писал, что в будущем люди отрастят себе крылья или рога. В то время это казалось шуткой, но в прошлом году в Европе встретил девушку с вживленными рогами.

В бизнесе есть понятие «длинный хвост». До возникновения интернета, который стал основой для снижения транзакционных издержек, успех продукта предполагал равномерное распределение. Сейчас ситуация изменилась. В Швеции есть интернет-журнал, посвященный женским ногам, с 10 тыс. платных подписчиков. Причем это не столько жители Швеции, сколько читатели со всего мира. Пример журнала описывает эффект, когда небольшие проекты охватывают целевую аудиторию по всему миру. Начинается процесс индивидуализации, поэтому это издание не станет массовым. Оно останется нишевым, но за счет возможности коммуницировать с целевыми группами во всем мире сможет зарабатывать.

В отчетности H&M за прошлый год зарегистрировано падение продаж в розничной торговле на 15% и рост продаж через интернет на 30%. У Zara такого падения нет. Если в H&M модели сменяются 4 раза в год, то у Zara — 17 раз. Как раз-таки Zara — это путь к индивидуализации за счет маленьких партий и частой смены ассортимента. Туда идут «тусануться», посмотреть на других и выделиться.

Массовая продукция будет терять налет бренда и сохранять функциональность. Белорусский разработчик

в Милане уже сегодня создает программное обеспечение для модных брендов, которое помогает создавать одежду индивидуального покроя. С одной стороны, это удорожает производство, но стоят такие вещи в два раза дешевле в сравнении с ценой в магазине. Доля стоимости производства в дорогой одежде ничтожна. Основные затраты — это продвижение. Поэтому они создают прямые коммуникации. Наверняка в ближайшие десять лет нас ожидает революция в производстве одежды с использованием 3D-принтеров. Трудно сказать, как это будет выглядеть, но мы получим возможность конструировать собственную одежду.

Когда в Беларуси нашли сланцевую нефть, в России к этому отнеслись со скепсисом, потому что добыча барреля обходилась в \$80–90 (в Саудовской Аравии добыча барреля обычной нефти стоит \$0,9). Но за счет развития технологий стоимость добычи сланцевой нефти подешевела до \$25–30.

Любая технология развивается по экспоненте. Расшифровка ДНК человека заняла 20 лет, а затем был рынок и дальнейшие изменения происходили быстрее. Так и с развитием технологий: накапливается опыт, и потом начинается ускоренное внедрение и формирование технологии.

Рэймонд Курцвейл — известный американский изобретатель и футуролог. Он создал многочисленные системы для распознавания речи.



[HTTPS://12.WP.COM/WWW.ELIBERICO.COM](https://12.wp.com/www.eliberico.com)

Предпринимательство — это формирование будущего, когда каждый день нужно генерировать новые решения

Университет дает инструменты, которые позволяют создать картину мира и находить возможности развития бизнеса. Дальше возникает вопрос: что такое обучение предпринимательству и достаточно ли высшего образования, чтобы стать успешным? Приведу пример: у меня нет таланта к рисованию, но был хороший учитель, который научил



В бизнес-школе учащиеся становятся соавторами обучения.

мирование личностного знания и понимание возможностей, поэтому подготовить преподавателей непросто. Они должны замолчать и помогать говорить другому, а у нас преподаватели, начитавшись книжек, думают, что знают рецепт успеха. Если бы это было так, то профессора менеджмента были бы миллиардерами. Они знают прошлое, а предпринима-



ПРОГРАММА «МОСТ» ПОМОЖЕТ
В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОДАЖ
ПАРТНЕРОВ «БЕЛАРУСБАНКА».
ПРИ ПОКУПКЕ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ
КЛИЕНТУ БАНКА ПО ПРОГРАММЕ
«МОСТ» ВЫДАЕТСЯ КРЕДИТ
ПОД 0,00001% ГОДОВЫХ.



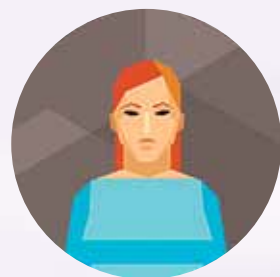
СЕМЬ ПРОФЕССИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЯВЯТСЯ В ТЕЧЕНИЕ 3–5 ЛЕТ

На одном из заседаний первый вице-премьер Беларуси Василий Матюшевский говорил об окончательной автоматизации ручного труда, связанной с развитием цифровых технологий. Заводы без рабочих и поля без крестьян уже сегодня становятся реальностью, и следующий этап — исчезновение наиболее массовых профессий. Одна из них в Беларуси — профессия учителя. Что будет с ними, когда дистанционные школы станут равноправной альтернативой традиционному образованию, а «электронные наставники» смогут курировать учебный процесс и помогать осваивать программу? PRO Беларусбанк публикует список новых профессий в образовании, которые появятся в течение ближайших трех-пяти лет.



РАЗРАБОТЧИК ИНСТРУМЕНТОВ ОБУЧЕНИЯ СОСТОЯНИЯМ СОЗНАНИЯ

Будет создавать программы и оборудование для обучения пользователей продуктивным состоянием сознания (высокая концентрация, расслабление, повышенные творческие способности). Например, компания Wild Divine продает устройства и программы по обучению пользователей концентрации, релаксации и осознанности.



ИГРОПЕДАГОГ

Специалист, который будет создавать образовательные программы на основе игровых методик, выступать игровым персонажем. В школах будет замещать традиционного учителя. Проникновение игр в школы сейчас в основном ограничено нормативно-правовой базой.



ЭКОПРОПОВЕДНИК

Специалист, который будет разрабатывать и проводить образовательные и просветительские программы для детей и взрослых по образу жизни, связанному со снижением нагрузки на окружающую среду (отказ от избыточного потребления, раздельный сбор мусора, экологически-осознанный образ жизни и др.), а также программы для производственных предприятий по более экологичным практикам производства.



ТЬЮТОР

Педагог, сопровождающий индивидуальное развитие учащихся в рамках дисциплин, формирующих образовательную программу, прорабатывающий индивидуальные задания, рекомендуя траекторию карьерного развития.



МЕНТОР СТАРТАПОВ

Профессионал с опытом реализации собственных стартап-проектов, курирующий команды новых стартапов, обучающий их на практике собственных проектов ведению предпринимательской деятельности. На Западе ментор — уже сложившаяся профессия.



КООРДИНАТОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ

Специалист внутри образовательного учреждения или в независимом образовательном проекте, который имеет компетенции в онлайн-педагогике и сопровождает подготовку онлайн-курсов по конкретным предметам/дисциплинам, организует и продвигает конкретные курсы или типовые образовательные траектории, модерировать общение преподавателей и студентов в рамках курсов или платформ, задает требования к доработке функционала платформы.



ОРГАНИЗАТОР ПРОЕКТНОГО ОБУЧЕНИЯ

Будет формировать и организовывать образовательные программы, в центре которых стоит подготовка и реализация проектов из реального сектора экономики или социальной сферы, а изучение теоретического материала является необходимой поддерживающей деятельностью.

ВЕК УЧИТЬСЯ

ЗАЧЕМ СТУДЕНТЫ СОЗДАЮТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

БЕЛОРУССКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ СЛАВИТСЯ СВОЕЙ ФУНДАМЕНТАЛЬНОСТЬЮ, ПРАВДА, ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ ОНО ПОЧТИ НЕ ДАЕТ, ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ БИЗНЕСА. В ВУЗАХ СЕГОДНЯ ЕСТЬ ТОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПОЯВЛЕНИЮ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, О СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЯХ РЕЧИ ПОКА БЫТЬ НЕ МОЖЕТ. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИЗ ВУЗОВ ВЫХОДИЛИ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ ПОДГОТОВЛЕННЫЕ К РАБОТЕ БИЗНЕСМЕНЫ, РУКОВОДСТВУ ПРИХОДИТСЯ ПОЗВОЛЯТЬ СТУДЕНТАМ ВОПЛОЩАТЬ В ЖИЗНЬ СВОИ ИДЕИ. ТАК БЫЛО И С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ BUSINESS INTELLIGENCE CLUB, КОТОРЫЙ С 2014 ГОДА УСТРАИВАЕТ ВСТРЕЧИ НЕ ТОЛЬКО СТУДЕНТОВ, НО И ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ С ТОПОВЫМИ БЕЛОРУССКИМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ. О ТОМ, МОЖЕТ ЛИ НЕКОММЕРЧЕСКИЙ ПРОЕКТ ПЕРЕРАСТИ В КОММЕРЧЕСКИЙ, КАКИЕ СПИКЕРЫ ИНТЕРЕСНЫ АУДИТОРИИ, ПОЧЕМУ СТУДЕНТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ НЕТ ПОЛЬЗЫ, НО ВСЕ РАВНО ЕГО ПОЛУЧАЮТ, МЫ ПОГОВОРИЛИ С ОДНИМ ИЗ ОРГАНИЗАТОРОВ ПРОЕКТА ИГОРЕМ ХУДНИЦКИМ.

Текст и фото:
Оксана МИНИНА

Голод до бизнес-образования

Оксана Минина: Проект Business Intelligence Club вы запустили в 2014 году, будучи еще студентами. Где подсмотрели идею и зачем это было вообще нужно?

Игорь Худницкий: История такая. Когда учился в Институте бизнеса БГУ, у меня была возможность поехать по обмену в бизнес-школу Литвы. В общей сложности учеба длилась четыре месяца, и вот там я почувствовал огромную разницу в организации процесса обучения.

В этой бизнес-школе не было обязательных предметов, которые ты хочешь или не хочешь, но обязан учить и сдавать, их можно было выбирать из списка. Я сам, можно сказать, составил расписание занятий и почти жил в университете. Сразу стало понятно, как круто учиться без «обязаловки» и когда сами студенты организуют какие-то «движи», дебат-клубы, политические, ораторские клубы — они сами заинтересованы в том, чтобы прокачать свои скиллы и развиваться.

О.М.: Ты хочешь сказать, что в белорусском университете тебе этого не хватало?

И.Х.: Да. Я вернулся в Беларусь и сразу стал предлагать некоторым преподавателям около 20–30 минут выделять на парах для студенческих выступлений и дополнительных инициатив. Все сказали, что идея хорошая, но, когда дело дошло до согласования, сослались на обязательную программу и невозможность отступления от нее. Мы с одноклассником Александром Чернухой решили, что если нельзя на парах, то будем все организовывать в свободное время.

Начинали с того, что «прокачивались» в ораторском искусстве. Собирали людей, которым это интересно, записывали выступления на камеру, выкладывали видео в сеть и давали обратную связь друг другу. Был эдакий кружок по интересам. Это продлилось полгода.

На нашем факультете училось много детей предпринимателей, мы решили воспользоваться этим и через знакомых стали приглашать спикеров-бизнесменов. Первым был Денис Кондратович, он тогда развивал проект «MaeSens», потом пришел Александр Кнырович, его дочь училась на курс младше нас. Так, помимо организации основных вечеров, где учились сами, мы стали приглашать спикеров. Сейчас делаем программу в соответствии с пожеланиями слушателей и приглашаем лучших представителей белорусского рынка.

О.М.: Насколько я понимаю, БГУ вам разрешает организовывать встречи на своей территории и за аренду помещения денег не требует. А препоны по поводу отдельных кандидатур спикеров были?

И.Х.: В БГУ поддерживают проект и понимают его ценность. Да, иногда приходят люди из университета и проверяют, чем мы там занимаемся, не распространяем ли какую-либо пропаганду. Самое интересное, что некоторые из этих проверяющих становятся нашими постоянными слушателями. Но звонка из деканата со словами «Заменить спикера» никогда не поступало.

О.М.: Университет ты окончил, сейчас работаешь, но проект продолжает жить...

И.Х.: Понимаешь, для меня этот проект как некая отдушина при огромном желании привнести что-то новое и полезное в наше общество. И бросить, по крайней мере сейчас, его я не готов, да и не хочу. Почему?

Я прошел обучение в вузе и прекрасно понимаю, чего в этом обучении не хватает. Это раз. Во-вторых, есть большое желание делиться своими знаниями и помогать развиваться другим людям.

У меня спрашивали как-то: альтруистический ли это проект? Посмотрел этимологию слова: альтруизм — это делать что-то безвозмездно. Но это слово не вяжется с нашим проектом. Благодаря ему мы не только помогаем развиваться другим, но и сами развиваемся и знакомимся с интересными людьми.

Люди хотят уметь хорошо говорить

О.М.: Ты сказал, что вы формируете программу для слушателей в соответствии с их пожеланиями. Какие у них пожелания и чего им не хватает?

И.Х.: Обычно на встрече у нас собираются от 30 до 80 человек, но, когда мы анонсировали встречу с Дмитрием Кохно, регистрацию пришлось закрывать за четыре дня. Тогда к нам пришли 180 человек. Люди хотят уметь хорошо говорить, чувствовать себя уверенно на публике.

О.М.: Какие еще спикеры собрали большую аудиторию?

И.Х.: Сергей Шеин (эксперт в бизнес-образовании), Сергей Капустин (гендиректор «СТА Логистик»), Андрей Цыган (глава «Изи Штандарт»), Александр Мудрик (директор бизнес-школы «Здесь и Сейчас»), Александр Сорокоумов (консультант по управлению), Евгений Селевич

(СЕО и co-founder Кнопмару), Юрий Анушкин (бизнес-тренер), Вероника Коппек (бизнес-тренер консалтинговой группы «Здесь и Сейчас»), Виталий Денисенков (СЕО «Студии Борового») — и это лишь малая часть тех, кто сразу приходит на ум по обратной связи участников.

О.М.: Сколько раз и по каким причинам вам отказывали?

И.Х.: На удивление, очень мало. У нас было около 150 встреч, и всего раз пять мы получили отказ. Чаще всего по причине занятости.

О.М.: На белорусском рынке не так много людей, готовых абсолютно бесплатно пообщаться с вашими слушателями, и учитывая, что проекту уже четыре года, скорее всего, список предполагаемых спикеров все меньше и меньше.

И.Х.: За все время работы проекта мы не испытывали сложностей в поиске спикеров. Правда, в этом году мы, возможно, с ними столкнемся. Конечно, есть еще спикеры, которые были бы интересны аудитории и до которых мы еще не добрались. Их осталось порядка 20 человек. Поэтому планирование мероприятий в долгосрочной перспективе я пока не особо понимаю, поскольку важно учесть как желания наших участников, так и возможности спикеров, чтобы их пригласить.

Критической массы людей, стремящихся к самообразованию, нет

О.М.: Неужели вы никогда не задумывались о том, что проекту пора из некоммерческого перерасти в коммерческий?

И.Х.: Здесь достаточно сложная схема монетизации. Студенты — неплатежеспособная категория населения. Собрать с них 5–10 рублей какой смысл? И если брать какое-то количество денег на входе, то отсеется большая часть людей.

У нас была интересная дискуссия с собственником одной компании. Мы его приглашали в качестве спикера, но он попросил, чтобы мы брали с людей деньги за его лекцию. Мы объясняли, что это некоммерческий проект и денег брать мы не можем. Он отказался со словами: «Не готов выступать перед людьми, которые не готовы заплатить за знания».

В какой-то степени я его понимаю: если человек стремится к развитию, он должен понимать ценность зна-

ОБРАЗОВАНИЮ НУЖНА МОЛОДАЯ КРОВЬ. ДА, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ С 25-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ МОЖЕТ ДАТЬ ЗНАНИЯ СТУДЕНТУ, НО О ЧЕМ ГОВОРИТЬ, ЕСЛИ ОН ВЕДЕТ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРЕДМЕТ ПО СТАРЫМ УЧЕБНИКАМ И НЕ ИМЕЛ НИ ГОДА ОПЫТА РАБОТЫ?



Выпускники школ, «затюканные» репетиторами, ЦТ, родителями, вообще не понимают, что им нужно.

ний. С другой стороны, поскольку сегодня у нас в стране нет критической массы людей, которые стремились бы к самообразованию и показывали пример другим, наша задача — предоставить как можно больше возможностей, чтобы люди этим «пропитались».

О.М.: Миссия проекта состоит в помощи студентам и молодым специалистам стать успешными посредством развития личностных и профессиональных навыков. Какие навыки сегодня могут привести к успеху?

И.Х.: Моим первым местом работы (его я нашел благодаря проекту) была консалтинговая компания. Мы продавали большое количество обучающих мероприятий, на которых я мог присутствовать. И сам я прекрасно понимал, что нужно вкладывать средства в развитие, поэтому почти все деньги тратил на обучение. За три года прошел около 30 тренингов у самых лучших экспертов. И, пропустив это все через себя, вывел три способности, которые сегодня просто маст-хэв. На мой взгляд, это осознанность, ответственность и умение брать обязательства. Эти навыки очень трудно тренировать и развивать. На вопрос «Как похудеть?» ответить легко. Меньше есть, пить много воды, заниматься физкультурой — и успех обеспечен. А как развить осознанность? Тут все сложнее. Если у нас с помощью проекта получится хоть немного прокачать в слушателях эти навыки, я буду счастлив.

Практика нужна и студентам, и преподавателям

О.М.: Ты говорил, что вы запустили Business Intelligence Club, потому что не хватало встреч подоб-

В Европе для преподавателей, которые готовят будущих предпринимателей, есть требование: минимум пять лет практического опыта в бизнесе.

ного формата в университете. Чего не хватает в целом белорусскому высшему образованию?

И.Х.: Я точно знаю, что мне дало высшее образование. Первое — социализацию, умение гибко решать сложные вопросы. После возвращения с обучения по обмену мне пришлось сдавать сразу две сессии, но эта мультитазачность определенно тебя чему-то научит и пригодится в жизни. Второе — минимальный фундаментальный базис, на основе которого я смог в дальнейшем развиваться. Третье — друзей и полезные знакомства.

Но проблема в том, что университет мог дать больше. Образованию нужна



У нас было около 150 встреч, и всего раз пять мы получили отказ.

молодая кровь. Да, преподаватель с 25-летним стажем может дать знания студенту, но о чем говорить, если он ведет инновационный предмет по старым учебникам и не имел ни года опыта работы? В Европе для преподавателей, которые готовят будущих предпринимателей, есть требование: минимум пять лет практического опыта в бизнесе. Преподаватели там достаточно молодые. И формат обучения достаточно гибкий. Этого у нас, конечно, не хватает.

В литовской бизнес-школе у нас были интересные занятия по стратегическому менеджменту. Всю группу разделили на подгруппы по пять человек, раздали роли (маркетолог, производственный, продажник и т.д.), и мы в режиме онлайн моделировали игру, будто мы реальные бизнесмены, и соревновались с другими игроками. Мы принимали управленческие решения на основании той теоретической базы, которая

была дана на предыдущих лекциях. Когда на занятиях ты совмещаешь теорию, практику, взаимодействие в команде, подготовку инвестплана, публичное выступление перед аудиторией в 150 человек на английском языке, ты прокачиваешь абсолютно все скиллы. Там 25% знаний — лекционные, остальные ты получаешь самостоятельно. Это очень круто.

О.М.: Думаешь, наши студенты готовы к такой самостоятельности?

И.Х.: В том-то и дело, что нет. Выпускники школ, «затюканные» репетиторами, ЦТ, родителями, уверенными, что их ребенок должен непременно получить высшее образование, вообще не понимают, что им нужно. В Европе после выпуска из школы люди не всегда сразу поступают в колледжи или университеты. Они путешествуют, волонтерят, ищут себя, потом осознан-



Обычно на встрече у нас собираются от 30 до 80 человек.

но выбирают, куда идти. У нас как? Парни либо в армию отправляются, либо идут в колледжи или университеты. Девушки тоже поступают в вузы, в основном на платную форму обучения. Откуда деньги? От родителей. Почему родители платят за обучение? Потому что так надо. Корочка — это важно.

Получается, что родители платят немалые деньги за обучение, но студенты такой вклад не ценят и считают, что от этого нет никакой пользы, они не ходят на пары, им неинтересно. Выходят из вуза и говорят, что высшее образование ничего не дает. Эта цепочка нелогичная, и ее нужно менять. Причем чем быстрее, тем лучше.



Б Л И Ц

— Если бы у тебя была волшебная палочка и возможность изменить три вещи: в мире, в Беларуси и в себе, что бы это было?

— Я бы хотел избавиться от качества, которым болеют все «игреки», это стремление получить все здесь и сейчас. Я пока «спринтер», а сейчас развиваюсь в качестве «марафонца».

В Беларуси я бы изменил систему образования. Понимаю, что от этой сферы зависит будущее страны. Я не собираюсь уезжать из Беларуси и хочу, чтобы это будущее было радужным и успешным.

Без качественной системы образования тут никак.

В мире уделил бы внимание вопросу автоматизации процессов и рабочих мест. На мой взгляд, важно при развитии современных технологий сохранить баланс так, чтобы прогресс не шел во вред людям и каждый смог найти свое место в мире. К сожалению, вариант с безусловным доходом решит лишь финансовую составляющую и обеспечит выживание, но не решит вопрос с развитием/деградацией человека. Эта тема требует пристального внимания.

— Если бы у тебя была возможность встретиться с известным человеком прошлого или ныне живущим и поговорить за чашкой кофе, кто бы это был?

— Недавно я составлял список людей, которые мне близки, и думал над тем, почему. Их в списке было достаточно много, но одним из первых был Никколо Макиавелли. Я пришел к выводу, что знание едино и где-то есть первоисточник. Сегодня мы имеем очень много искажений этого знания. Макиавелли все-таки был его первоисточником, и с ним было бы безумно интересно поговорить за чашкой кофе.

— Что тебя вдохновляет и мотивирует?

— Интересные проекты, люди и музыка.

TRENDS

Мировая карта по категориям ИЧР, 2017 год

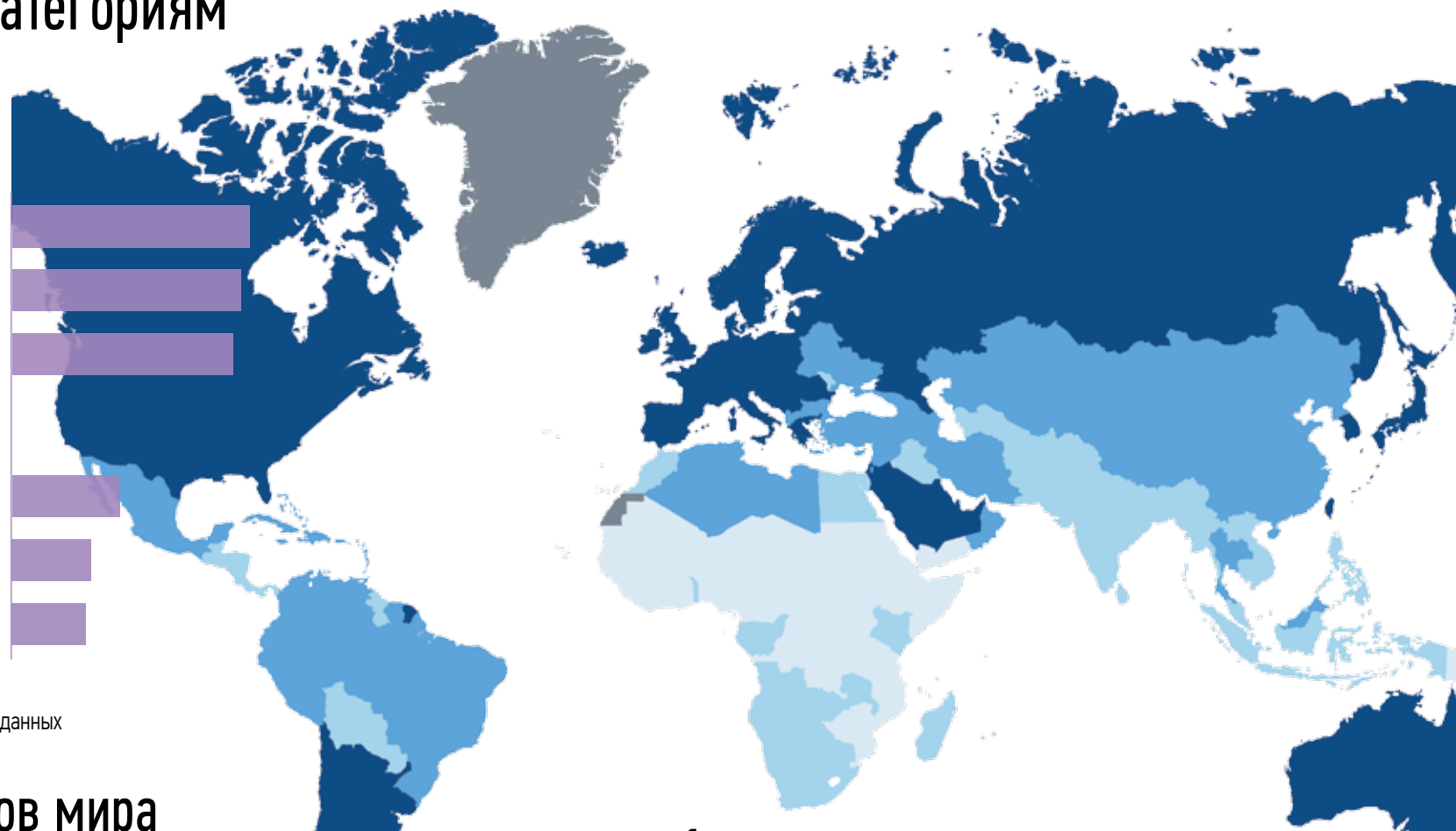
ТОП-3 ПО ИЧР:

1		НОРВЕГИЯ	0,944
2		АВСТРАЛИЯ	0,935
3		ШВЕЙЦАРИЯ	0,93

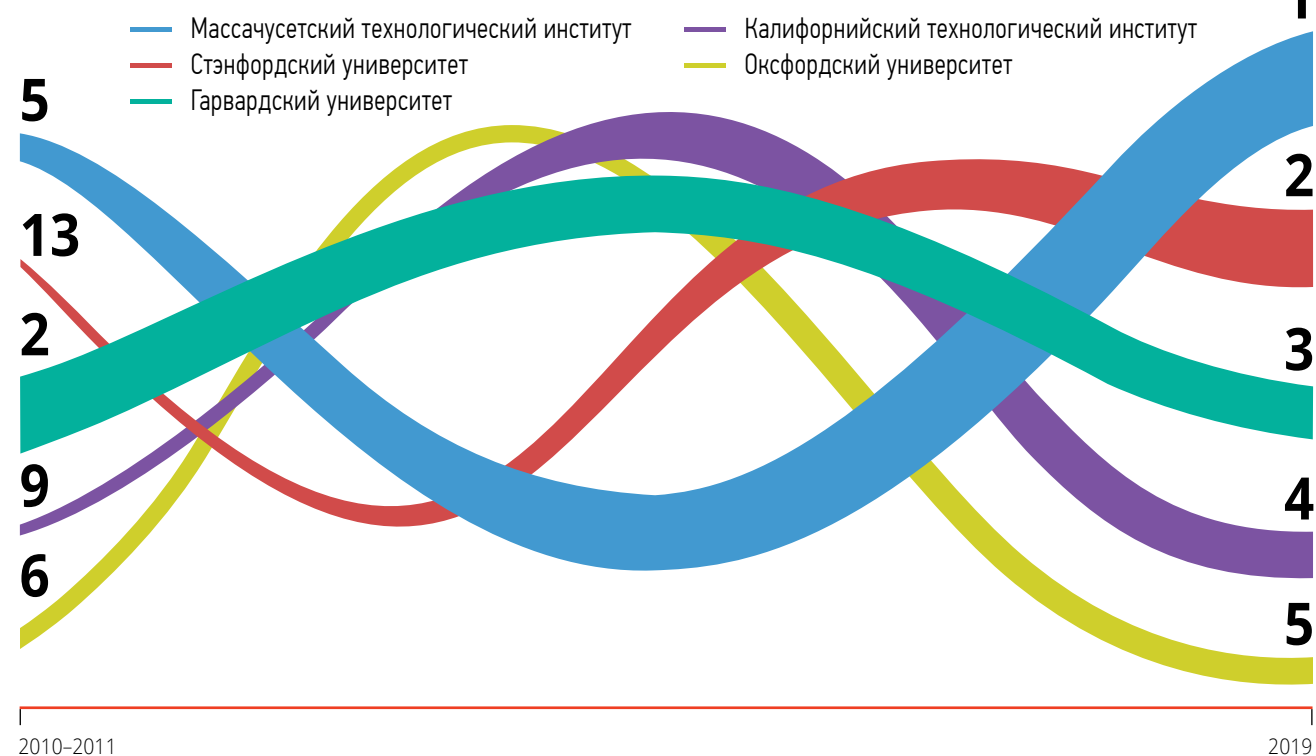
АУТСАЙДЕРЫ:

1		ЭРИТРЕЯ	0,391
2		АФРИКА	0,35
3		НИГЕР	0,348

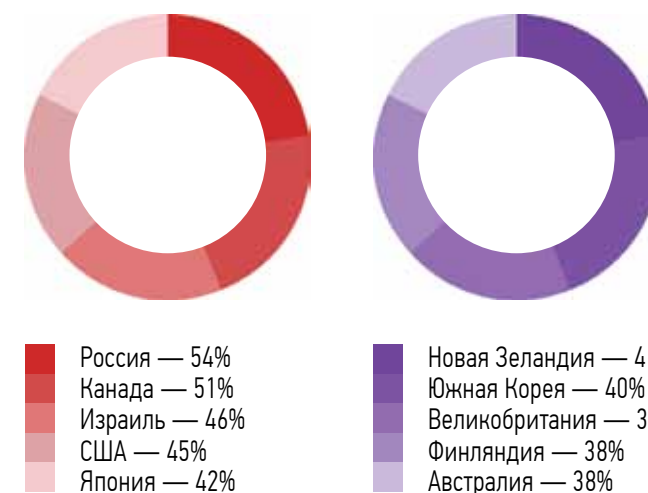
■ Очень высокий ■ Высокий
■ Средний ■ Низкий ■ Нет данных



Рейтинг университетов мира



Компания Wall St. определила страны с наибольшей долей лиц с высшим образованием во взрослом населении



20%

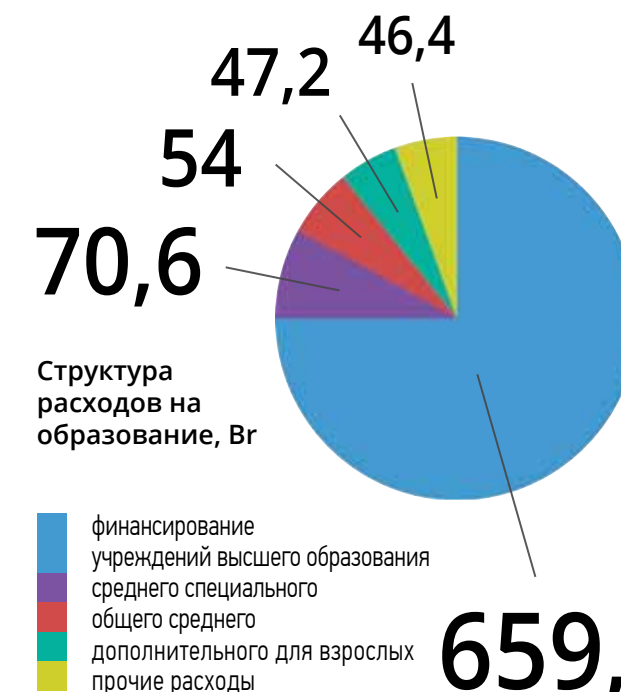
на такое количество эффективных лидеров британских компаний влияет выгорание на работе

44%

сотрудников уволили из-за плохого начальника

Расходы госбюджета на образование

877,4 млн рублей, или 4,44% от всего бюджета



TRENDS

Текст:
Оксана МИНИНА



о о о

ВЫРАСТИТЬ РОКФЕЛЛЕРА

Еще будучи малышом, мультимиллионер Джон Рокфеллер не ел подаренные мамой конфеты, продавал их своим братьям и сестрам и копил деньги, которые одалживал соседу под 7% годовых. Как вырастить финансово грамотного человека? Сколько и когда давать денег ребенку? Стоит ли платить за хорошее поведение и оценки? На эти вопросы отвечает начальник отдела психологического сопровождения «Беларусбанка» Татьяна Коноплицкая.

1

о о о

Когда начинать финансовое воспитание?

Автор книги «Воспитывая финансово уверенных детей» Мэри Хант говорит, что начинать нужно, как только принесли ребенка из роддома. И это на самом деле так. Ведь до 6 месяцев у него формируется доверие, с 6 месяцев до 1,5 года — инициатива и потребность изучать, а с 1,5 до 3 лет он уже учится решать проблемы и определять границы своей личности. Если за это время не сформируются такие качества, как ответственность, прилежность, адекватная самооценка, тогда человеку лучше осознанно развивать их уже во взрослой жизни.

Кстати, не стоит наказывать ребенка за то, что он ломает игрушки. Это основа формирования операции мышления «анализ», а при сборе конструктора формируется операция мышления «синтез». Эти операции играют важную роль в формировании способности анализировать ситуацию и находить решение проблемы.

2

о о о

Когда давать деньги на карманные расходы и сколько?

Когда ребенок идет в школу, он начинает изучать языки, математику. Карманные расходы тоже призваны учить, а не просто удовлетворять потребности или прихоти. Учить самостоятельно управляться с финансами, планировать траты и брать ответственность за ненужные покупки на себя. Если ребенок тратит карманные деньги, выданные на месяц, за первую неделю, то ему нужно объяснить, что в последующем на некоторое время придется отказаться даже от привычных покупок. Не стоит в таком случае давать ему займы.

Что касается суммы, то, считаю, она должна расти по мере взросления ребенка. 6-летнему первокласснику ни к чему большие деньги для покупки булочки или сока в школьном буфете.

3

о о о

Нужно ли платить за помытую посуду и хорошие оценки?

Если платить за каждую девятку-десятку и один раз вымытый пол, можно вырастить человека, у которого станет развиваться эгоизм вместо волевых качеств, необходимых во взрослой жизни. Я сторонник того, чтобы платить за выполненную работу, но не регулярно. Вообще, лучше найти задачу, которая не входит в круг обязанностей ребенка, и назвать премию за ее выполнение. Сложные задачи должны стоить дороже, чем простые. Так ребенок поймет связь трудозатрат и денег. Покупать отличные оценки, порядок в квартире и хорошее поведение ни в коем случае нельзя.

5

о о о

Как учить откладывать?

Этому вряд ли можно научить, используя какие-то методики. Здесь очень важен пример родителей. Если вы откладываете деньги на черный день и постоянно отказываете чаду в покупках, обосновывая это необходимостью копить, у него вырабатывается негативное отношение к деньгам.

Если ребенок мечтает об игрушке или гаджете, лучше ему объяснить, что, откладывая часть своих карманных денег, он сможет накопить на покупку в течение нескольких месяцев. Если сомневаетесь, что дорогостоящая вещь нужна вашей семье, — поступите как меценат. Мудрые меценаты никогда не дают всю сумму денег сразу. Они просят заработать половину и добавляют оставшееся. Пусть ребенок знает, что вы можете купить гаджет. Но и его вклад нужен.

4

о о о

Стоит ли посвящать ребенка в свои финансовые дела?

Держать стопроцентный финансовый отчет перед ребенком, конечно, не стоит, но рассказывать ему о том, на что вы копите, как вы это делаете, нужно. Отличный вариант — совместное посещение банка. Нужно показывать ребенку, как вы открываете депозит, общаетесь с банковским работником, ребенок может задавать ему вопросы. Кредиты тоже стоит обсуждать: что значит откладывать выплаты, иметь задолженность или выплачивать проценты.

!

о о о

Карта учащегося от «Беларусбанка»

Может использоваться как электронный пропуск в школу, читательский билет, идентификатор пользователя в компьютерном классе.

• • •

Учащиеся могут предъявлять карту в общественном транспорте Минска вместо справки из школы в течение учебного года.

• • •

Родители могут в любое время перечислить деньги на карту учащегося и контролировать расходы.





НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

После реконструкции ГУ «Национальный олимпийский стадион «Динамо»

наконец сможет принимать соревнования международного уровня



Сохранили историческую аркаду арены, над которой тоже поработали реставраторы. На месте и входная арка со стороны улицы Кирова.



Скульптура «Бег» впервые появилась на бетонном козырьке над лестницей в 1980-м. В ходе работ ее временно демонтировали, но в декабре 2017-го после реставрации вернули на место, и теперь трио бегунов все так же парит над землей.

Текст и фото:
Оксана МИНИНА

Национальный олимпийский стадион «Динамо» пережил несколько открытий и реконструкций. Впервые его открыли в 1934 году. Во время Великой Отечественной войны его разрушили, поэтому пришлось строить новый, тогда вместительность составляла 50 тыс. человек. В 1999 году «Динамо» снова реконструировали и сократили количество мест до 34 тыс., правда, действовавший на стадионе вещевой рынок решили оставить. Его закрыли, когда начали подготовку к новой реконструкции — в 2012-м. Летом этого года состоялось очередное открытие. ГУ «Национальный олимпийский стадион «Динамо» сейчас вмещает 22 тыс. зрителей, и уже в следующем году на нем пройдут соревнования в рамках II Европейских игр.



Трибуны рассчитаны на 22 тыс. зрителей. На стадионе установили пластиковые сиденья гомельского производства. Около 70% трибун закрывает козырек. Конструкция крыши для Беларуси уникальна. До «Динамо» в нашей стране ничего подобного никто не делал.



По периметру арены расположены четыре мачты. На двух — по 98 прожекторов, еще на двух — по 96. У них два режима работы: для легкой атлетики и для футбола.



Всего под газоном около 30 км труб. Для орошения травы используется отстоянная вода. Поляну опоясывают девять беговых дорожек. Рядом с ними установлен монорельс, по которому будет двигаться камера и сопровождать бегунов по дистанции.



Отсюда выходят спортсмены, над навесом — президентская ложа.



На одном из нижних этажей располагается пресс-центр. На стенах висят телевизоры, где можно наблюдать за происходящим на ядре стадиона. Рядом пресс-бар. Есть конференц-зал на 230 мест с кабинками для переводчиков-синхронистов.

A group of young people are sitting outdoors at what appears to be a festival or event. They are gathered around a tree, and a dog is lying on a wooden crate in the foreground. The background features colorful bunting flags and greenery. The text is overlaid on the right side of the image.

«ЗАПІХВАЦЬ ЛЮДЗЕЙ У РАМКІ БЕССЭНСОЎНА»

Заснавальніца грамадскай
арганізацыі пра «талерантных»
беларусаў, стэрэатыпы
і знешні наратыў

Тэкст:
Аксана МІНІНА
Фота: аўтар і асабісты
архіў героя

ТЫ ПРЫХОДЗІШ У БІБЛІЯТЭКУ,
АТРЫМЛІВАЕШ КАРТКУ ЧЫТАЧА,
ВЫБІРАЕШ КНІГУ І АДРАЗУ
ПАЧЫНАЕШ ЯЕ ЧЫТАЦЬ. ПРАЎДА,
БІБЛІЯТЭКА ГЭТАЯ ЖЫВАЯ, КНІГА —
ТАКСАМА, А ЧЫТАННЕ — ПРАЦЭС
КАМУНІКАЦЫІ. ПАДОБНЫ ФАРМАТ
МЕРАПРЫЕМСТВАЎ У МІНСКУ
З'ЯВІЎСЯ АДНОСНА НЯДАЎНА. ЯГО
АРГАНІЗАТАРЫ ЎПЭЎНЕННЫЯ, ШТО
ТЭМЫ, ЯКІЯ ЯНЫ ПАДЫМАЮЦЬ,
НАДЗВЫЧАЙ ВАЖНЫЯ ДЛЯ
НАШАГА, ЗДАВАЛАСЯ Б,
ТАЛЕРАНТНАГА, АЛЕ НАСАМРЭЧ
НЕ ЗУСІМ, ГРАМАДСТВА. НАВОШТА
І ЯК «ЖЫВАЯ БІБЛІЯТЭКА»
НАРАДЗІЛАСЯ Ў НАШАЙ КРАІНЕ,
ЯКІЯ «КНІГІ» САМЫЯ ПАПУЛЯРНЫЯ
І ЧАМУ НЕКАМЕРЦЫЙНАЙ
ГРАМАДСКАЙ УСТАНОВЕ ЖЫЦЬ У
БЕЛАРУСІ НЯПРОСТА, РАСПАВЯЛА
АДНА З ЗАСНАВАЛЬНІЦ ПРАЕКТА,
ЯГО КААРДЫНАТАРКА І СТАРШЫНЯ
ПРАЎЛЕННЯ МАРЫНА ШТРАХАВА.

Пра пачатак карыснага праекта

У 2012 годзе я з'ездзіла ў польскі Уроцлаў, пабачыла фармат мерапрыемстваў тыпу «Жывая Бібліятэка». Ён мне вельмі спадабаўся, вырашыла, што добра было б зрабіць такое ў Мінску. Але, як гэта часта бывае, па прыездзе рэалізацыя праекта адклалася, таму што іспыты, праца, адукацыя. Я па адукацыі юрыст і на той момант займалася правамі студэнтаў, кансультавала іх у арганізацыі «Студэнцкая Рада»: дапамагала разбірацца з адзнакамі, засяленнем у інтэрнат і г.д. Толькі праз два гады мы з дзвюма сяброўкамі запусцілі праект. Нам здавалася, што ён вельмі круты, натхняльны і карысны для грамадства. Сёння гэта афіцыйна зарэгістраваная арганізацыя з прадстаўніцтвамі ў розных гарадах, у якой ёсць некалькі накірункаў дзейнасці і ў якую нават просяцца валанцёры. Калі б нам чатыры гады таму казалі, што гэта ўсё выльецца ў такі маштабны праект, мы проста не паверылі.

Пра людзей і стэрэатыпы

Навошта нам была неабходна «Жывая Бібліятэка»? На той момант, дый нават і зараз, існаваў стэрэатып аб тым, што беларусы талерантныя, да ўсіх добра ставяцца. Але ж гэта не так. Няма ніякай большасці беларусаў, якія ўсіх прымаюць. Наадварот, самыя розныя даследаванні паказваюць зусім іншую сітуацыю: беларусы дастаткова гамагенныя і негатыўна рэагуюць на людзей, якія нечым адрозніваюцца ад астатніх. Прычым часта гэта могуць быць нейкія дробязі, накітавалі паголенай часткі галавы альбо выбару ў бок фемінізму ці веганства. Вядома ж, упачатку мы пра гэта ўсё не думалі, меркавалі, з аднаго боку, на больш нізкім узроўні, з другога — дастаткова глабальна: хацелі паказаць, што насамрэч людзі больш, чым стэрэатыпы.

Пра запіхванне людзей у рамкі

Члены нашай каманды шмат падарожнічаюць, шмат чаго бачаць, у тым ліку тое, што запіхваць людзей у рамкі бессэнсоўна. І мы назіраем, што тэмы, над якімі працуем на працягу дастаткова доўгага часу, сталі больш бачнымі, пра іх пачалі пісаць гарадскія часопісы.

Нядаўна ўбачыла на куку.org матэрыял пра тое, якія забароны існуюць для ВІЧ-пазітыўных людзей. Я б у жыцці не падумала, што гэты партал можа напісаць на такую складаную тэму, але яны зрабілі даволі цікавы артыкул, узялі каментарыі ў ВІЧ-пазітыўных людзей, пагаварылі з імі пра тое, як яны сутыкаліся з заканадаўчымі забаронамі. Пра апошнія сярэднестатыстычны чалавек проста не ведае. Хто з гарадскіх часопісаў пару гадоў таму рабіў матэрыялы на гэтыя тэмы? Такіх не было.

Пра беларускамоўнага, квіра, медыятарку і веганаў як першыя «кнігі»

З самага пачатку на «Жывую Бібліятэку» да нас прыходзілі самыя розныя «кнігі»: беларускамоўны, квіра, медыятарка, дзяўчына, якая займаецца посткроссінгам, пара веганаў, дзяўчына, якая працуе ў судзе. На першае мерапрыемства да нас прыйшлі 50 чалавек. Мы былі ўпэўненыя, што асноўную іх частку будуць складаць розныя грамадскія актывісты, якія вырашаць падтры-



маць нас. А грамадскія актывісты не прыйшлі. І гэта было вельмі крута, таму што мы і планавалі арыентавацца на тых, хто яшчэ не ўключаны ва ўскія там актывісцкія рухі.

З першага мерапрыемства мы атрымалі зваротную сувязь, чытачы казалі нам, каго б у наступны раз хацелі «пачытаць». І далей пайшло проста па накатанай.

Пра падрыхтоўку «кнігі»

Першы крытэрыі, па якому мы адбіраем «кнігу», — пра яе ёсць стэрэатыпы ў грамадстве альбо яна сутыкаецца з дыскрымінацыяй ці непаразуменнем, ці гэтая «кніга» настолькі рэдкая, што пра яе проста не ведаюць.

Самыя ярскія прыклады — гэта фрыганы. Такія людзі выступаюць супраць перавытворчасці ў грамадстве, адпаведна, яны не набываюць новыя рэчы, большасць з іх, у тым ліку харчаванне, знаходзяць на сметніках. Такі рух развіты ў Штатах, Паўночнай Амерыцы. У нас ён не такі пашыраны, але ёсць прадстаўнікі, якія, напрыклад, знаходзяць сабе харчаванне на Камароўцы.

Калі мы знаходзім такога незвычайнага чалавека, праводзім з ім размову. Для нас важна, наколькі актуальная яго тэма, як доўга чалавек з гэтым жыве. Мы не запрашаем людзей, якія зусім нядаўна ў тэме: неабходны пэўны досвед. Таксама глядзім, наколькі чалавек адкрыты да камунікацыі. Мы задаем будучым «кнігам» пытанні, у тым ліку не вельмі зручныя. Вядома, у чалавека ёсць права адмовіцца, але важ-

на, як ён рэагуе на не зусім стандартныя і простыя пытанні: карэктна і спакойна ці агрэсіўна. Для нас важна не нашкодзіць і не зрабіць вобраз таго ці іншага чалавека яшчэ горшым. Бывае, некаторым «кнігам» мы адмаўляем, але абавязкова абмяркоўваем, чаму так.

Пра міліцыянтаў як абсалютны стэрэатып

Ёсць «кнігі», якіх мы ўпарта не можам запрасіць. Гэта міліцыянт, напрыклад. Было некалькі сітуацый, калі мы пачыналі камунікацыю і разумелі, што міліцыянты — абсалютны стэрэатып. А мы спрабуем паказаць людзей, якія раз не ўпісваюцца ў той вобраз, які склала грамадства. Але ж міліцыянты проста адмаўляюцца распавядаць пра сябе, хоць мы іх просім раскажаць не пра тое, як жыве міліцыя, а пра тое, як чалавек жыве з такой ідэнтычнасцю, як патрапіў у міліцыю, як сябе там адчувае, з чым сутыкаецца, камфортна яму, калі называюць ментом, ці не. Гэта заўжды асабістая гісторыя, а не спроба адказаць за ўсю сацыяльную групу. Канешне, у кожнай «кнігі» ёсць ідэнтычнасць, і яна групавая, але распавядаць трэба пра сябе. З міліцыянтамі складана, нават з мінулымі: яны пагаджаюцца на ананімнае інтэрв'ю, але размаўляць з людзьмі — не.

Пра змену стаўлення

На працягу чатырох гадоў нам трапляліся вельмі цікавыя «кнігі», якія прыходзілі да нас зноў і зноў.



Вось, напрыклад, растрыва — гэта манах, які сьшоў з манастыра. Ён сам нас знайшоў, і яго заўжды «чытае» вялікая колькасць людзей.

Жанчыну, якая пакутавала ад хатняга гвалту, мы запрашаем амаль што праз раз. Гэта прыклад той тэмы, якая нібыта падмаецца ў грамадстве, і ёсць з гэтай нагоды нават нейкая сацыяльная рэклама, але ўсё роўна тэма, хто з гэтым сутыкаецца, вельмі закрытыя. У нашым грамадстве існуе вялікая стыгматызацыя жанчын, распаўсюджаны жудасны стэрэатып, быццам, сама, дура, вінавата, хочаш, можаш сысці, хто цябе трымае. З гэтым неабходна змагацца.

Таксама да нас на працягу года прыходзіць неверагодна цікавая мусульманка, яна і знешне яскрава выглядае, і сваімі расказами прыцягвае ўвагу людзей. Улічваючы, што тэма іслама прадстаўлена вельмі аднабока (гэта звычайна тэрарысты, бежанцы з Сірыі, штосьці негатыўнае і надрыўнае), людзі цікавяцца. Яны бачаць і слухаюць мілую, адекватную дзяўчыну, у якой ёсць малыя дзеці, адкрытую і спакойную, і людзі мяняюць сваё стаўленне.

«Жывая Бібліятэка» — моцны метады ўплыву, таму што гэта жывая камунікацыя, яна выклікае эмоцыі і асабістае стаўленне да таго ці іншага пытання. Але мы разумеем, што да нас на мерапрыемства ў сярэднім прыходзіць каля 120 чалавек. Гэта невялікая колькасць. Таму мы пачалі запрашаць інфармацыйных партнёраў, каб ахопліваць большую колькасць людзей і з розных бакоў на іх уздзеінічаць.



Беларусы талерантныя, да ўсіх добра ставяцца. Але ж гэта не так.

Пра адсутнасць навыку камунікацыі

Знешні наратыў у нашым грамадстве транслюецца дзяржавай, дзяржаўнымі СМІ. Вобраз правільнага беларуса ці беларускі — вось ён альбо такі, альбо няправільны. Адпаведна, большасць людзей такі вобраз прымаюць, а калі нейчы ім не падыходзіць, яны рэагуюць, часта дастаткова агрэсіўна. Мне падаецца, што так адбываецца таму, што людзі спрабуюць адстаяць сваю «нармальнасць».

У нас нідзе не вучаць культуры камунікацыі, таму што можна проста паразмаўляць і вырашыць праблему. Атрымліваецца, што людзі спрабуюць адстаяць сваю ідэнтычнасць, але робяць гэта настолькі дэструктыўна, што лепш ад гэтага не становіцца. Такая манера паводзінаў навязваецца ў школе, ва ўніверсітэце. І нават калі ты не глядзіш тэлевізар, не слухаеш радыё і не чытаеш газеты, усё роўна «правільнае» меркаванне глядзіць на цябе з плакатаў, заліваецца ў вушы рэ-

ВОБРАЗ ПРАВІЛЬНАГА БЕЛАРУСА ЦІ БЕЛАРУСКІ — ВОСЬ ЁН АЛЬБО ТАКІ, АЛЬБО НЯПРАВІЛЬНЫ.

кламай у метро — усё роўна ў цябе трапляе. І не маючы крытычнага мыслення, ты прымаеш усё гэта, і часцей за ўсё цябе потым складана ў нечым пераканаць.

Таму на «Жывой Бібліятэцы» мы вучым людзей камунікаваць і, калі ты штосьці не разумееш, задаваць пытанні, а не сядзець маўчаць ці агрэсіўна ставіцца да таго, што адрозніваецца ад цябе.

Пра «чытачоў»

Чыста статыстычны партрэт нашага «чытача» выглядае вось як: гэта, хутчэй за ўсё, дзяўчына ва ўзросце каля 25 гадоў, з вышэйшай адукацыяй і з працай адпаведна. Улічваючы, што мы, каманда «Жывой Бібліятэкі», самі моладзь, мы арыентуемся таксама на моладзь і нам праца з такой катэгорыяй насельніцтва бачыцца перспектыўнай. Гэта тыя людзі, на якіх яшчэ можна паўплываць, якія ў перспектыве будуць гадаваць сваіх дзяцей і перадаваць ім свой вопыт. Але мы адкрыты для ўсіх. Да нас прыходзяць і 14-гадовыя падлеткі, і людзі, старэйшыя за 65. Ім таксама не хапае камунікацыі. «Жывая Бібліятэка» пазіцыянуе сябе як месца, дзе кожны можа быць пачутым і прынятым.

Пра камерцыйнасць праекту

Для існавання праекту мы часам збіраем грошы, вядома, яны невялікія, сімвалічныя. Перыядычна пішам заяўкі на гранты. З аднаго боку, мы спрабуем падключыць нашу аўдыторыю ў фінансаванне таго, што адбываецца, з іншага боку, мы разумеем, што наша грамадства нават на краўдфандынг не будзе падтрымліваць ніякія адміністрацыйныя выдаткі — грошы ў якасці заробку для асноўных арганізатараў. Навогул, тваю дзейнасць падтрымаць гатовы нават буйныя карпарацыі, даць грошы на арэнду, на друк, ежу, але калі ты кажаш: «Ведаеце, мне б яшчэ нешта зарабіць»... У людзей гэтыя словы выклікаюць непаразуменне: як так, гэта ж грамадскі актывізм, ён павінен быць бескаштоўным. Таму асноўная частка нашай каманды яшчэ дзе-небудзь працуе.

Калі гаварыць пра Мінск і пра аплату арэнды і нейкага ганарару асноўным арганізатарам, то правядзенне адной «Жывой Бібліятэкі» каштуе прыблізна 800–900 рублёў. Але, паколькі гэта сацыяльны праект, нам часта даюць суперзніжку на арэнду, мы не плацім ганарары арганізатарам, таму такое мерапрыемства можна правесці і за 200 рублёў.

Бывае і такое, што доводзіцца даставаць з кішэнкі свае грошы. На жаль, так жыве большая частка грамадскіх арганізацый, таму што, калі ты робіш часта і добра мерапрыемствы, думаюць, што ўсё добра, аднекуль ты дастаеш сродкі і цябе не трэба падтрымліваць.



У нас нідзе не вучаць культуры камунікацыі.

Калі ты доўгі час робіш нешта бясплатна, а потым прапануеш нейкую платную паслугу, як ні дзіўна, твае людзі да цябе не прыходзяць. І гэта нават не пра «Жывую Бібліятэку», таму што яна не камерцыйналізуюцца. Умоўна кажучы, яна ў нас працуе па сацыяльнай франшызе, таму што сам фармат прыдумалі датчане, дазволілі нам выкарыстоўваць лога і падзяліліся тэхналогіяй. Мы не плацім «кнігам», не бяром грошы за ўваход, але можам распаўсюджваць промапрадукцыю. Праўда, не ведаю, колькі тых жа налечак трэба прадаць, каб сабраць грошы для арганізацыі наступнага мерапрыемства. Можна таксама прадаваць нейкую прадукцыю на сайце. Але нам, маленькай арганізацыі, якая не мае свайго юрыста, рабіць гэта вельмі складана. Каб пачаць рэалізоўваць нешта на сайце, патрэбна падключыць эквайрынг, які каштуе непад'ёмную суму. А ты не ведаеш, ці прадасі хоць адзін, напрыклад, світшот за месяц, які будзе каштаваць 30 рублёў? А столькі каштуе эквайрынг. І што з гэтым рабіць?

Пра банкі і грамадскія арганізацыі

У мінулым годзе мы шукалі, дзе адкрыць рахунак пасля юрыдычнай рэгістрацыі. Адкрылі яго ў адным з банкаў толькі па той прычыне, што ў ім існаваў асобны тарыфны план для некамерцыйных арганізацый. Уявіце сабе, адзіны тарыфны план з магчымасцю год бясплатна абслугоўвацца на ўсю Беларусь! Я нават кантактавала з прыватнымі банкам, якія пазіцыянуюць сябе як банкі «для ўсіх», пісала афіцыйныя лісты, што ў нас вялікі рынак некамерцыйных арганізацый, вам бы зрабіць што-небудзь для нас. Але нікому яно не трэба. Навогул, яно і зразумела. Гэта хутчэй сацыяльная адказнасць, чым сапраўды нейкая банкаўская дзейнасць. У нашай дзяржаве і з карпаратыўнай сацыяльнай адказнасцю таксама ўсё складана. Праўда, з іншага боку, у нас хапае розных стэрэатыпаў пра грамадскія арганізацыі. Вельмі часта іх вобраз не самы пазітыўны і яны асацыююцца з апазіцыяй і палітыкай, хоць ў 95% выпадкаў гэта не так. Варта мяняць гэты вобраз праз супрацоўніцтва.

«Жывая Бібліятэка» як інструмент для ўмацавання сувязі ўнутры супольнасцей была арганізавана ў больш чым 75 краінах на ўсім свеце.

А-В

Анушкин Юрий **37**
 Балабин Андрей **5**
 БГУ **23, 36**
 Бизнес-школа ИПМ **26, 27**
 Бочарников Павел **4**
 Бэбсон-колледж **29**
 Всемирный банк **4**

Г

Гарвардский университет **29, 40**
 Геращенко Илона **13, 14**
 Гродненский государственный университет им. Янки Купалы **8**
 Гуцериев Михаил **5**

Д-З

Данейко Павел **13, 26, 27**
 Денисенков Виталий **37**
 Дивин Сергей **21**
 Жывая бібліятэка **52, 54, 55**
 Здесь и сейчас **36, 37**

И-К

Изи Штандарт **36**
 Калифорнийский технологический институт **40**
 Канесс Дидье **4**
 Капустин Сергей **36**
 Кнырович Александр **36**
 Кондратович Денис **36**
 Коноплицкая Татьяна **42**
 Коппек Вероника **37**
 Кохно Дмитрий **36**
 Курцвейл Рэймонд **31**

Л-Н

Леонард Дороти **11**
 Леонардо да Винчи **30**
 Макей Владимир **4**

Макиавелли Никколо **39**
 Массачусетский технологический институт **40**
 Матюшевский Василий **32**
 Министерство образования **18, 19, 21, 22**
 Монич Никита **25**
 Мошкович Вадим **23**
 Мудрик Александр **36**
 Национальный художественный музей **25**

О-П

Оксфордский университет **40**
 Патио **5**
 Прокопеня Виктор **5, 24**
 5 элемент **5**

Р

Рампир Павел **5**
 Рижский технологический институт **8**
 Рокфеллер Джон **42**
 Роналду Кристиано **6**
 Рудый Кирилл **5**

С

Селевич Евгений **36**
 Синдеева Наталья **18**
 Славкалий **5**
 Сократ **25**
 Сорокоумов Александр **36**
 СТА Логистик **36**
 Студия Борового **37**
 Стэнфордский университет **29, 40**

У-Х

Уралкалий **5**
 Форд Генри **18**
 Фудзисава Такэо **26**
 Хан Йоханнес **4**

Хант Мэри **42**
 Хонда Соитиро **26**
 Худницкий Игорь **13, 35, 36**

Ц-Я

Цыган Андрей **36**
 Чекан Валентина **13, 15, 20, 21**
 Чернуха Александр **36**
 Шеин Сергей **36**
 Штрахова Марина **52**

А-Z

Alibaba **6**
 Amazon **6**
 Apple **6, 7**
 Bauer Technics **5**
 BBDO **10**
 Business Intelligence Club **35, 36, 37**
 Eurasia Foundation **9**
 Facebook **6**
 Forbes **23**
 Global Child **14, 15, 16, 17, 19**
 Google **4**
 H&M **31**
 Honda **26**
 Hospodarske Noviny **5**
 Instagram **18**
 kuku.org **52**
 Netflix **6**
 Nucor Corporation **11**
 State University of New York at Buffalo **8**
 VP Capital **5**
 Wall St. **41**
 Wild Divine **32**
 Zara **5**

КОМПЛЕКС ГИБКИХ РЕШЕНИЙ



СРОЧНЫЙ БЕЗОТЗЫВНЫЙ БАНКОВСКИЙ ВКЛАД
В БЕЛОРУССКИХ РУБЛЯХ

«КЛАССИК БЕЗОТЗЫВНЫЙ

УДОБНЫЙ»

КРАТКИЕ УСЛОВИЯ ПО ВКЛАДУ

- ✓ Процентная ставка по вкладу — 10,3% годовых*
- ✓ Срок хранения (возврата) вклада — 230 дней
- ✓ Возможность пополнения в течение первых 30 дней**
- ✓ Капитализация ежемесячная и в день возврата вклада
- ✓ Возможность открытия вклада на имя другого лица

*Процентная ставка может быть изменена банком в одностороннем порядке в соответствии с договором банковского вклада (депозита)

**Если иное не предусмотрено условиями договора банковского вклада

ВСЕГДА РЯДОМ!

Подробности — в отделениях,
на сайте www.belarusbank.by
Контакт-центр — 147

 **БЕЛАРУСБАНК**

Сохранность и возврат вкладов в ОАО "АСБ Беларусбанк" гарантируются государством в порядке, установленном законодательством РБ
УНП 100325912 ОАО "АСБ Беларусбанк"



ВСЯ СЕМЬЯ В ВЫИГРЫШЕ!

Оплачивайте картой Mastercard «Шчодрая» любые покупки от 10 рублей с 15 мая по 14 октября 2018г. и участвуйте в розыгрыше автомобилей и других призов

Подробности на сайте: **BELARUSBANK.BY**
Телефон горячей линии: **8 017 319 87 48**



mastercard

БЕЛАРУСБАНК

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ РЕКЛАМНОЙ ИГРЫ «ВСЯ СЕМЬЯ В ВЫИГРЫШЕ» № 3268, ВЫДАННОЕ МИНИСТЕРСТВОМ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 04.05.2018Г. СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ИГРЫ С 15 МАЯ ПО 15 ДЕКАБРЯ 2018Г. УНП 100325912 ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»