

УЧЕБНЫЕ БИЗНЕС-СМЕНЫ ДЛЯ МОЛОДЁЖИ

Елена Петрова,
генеральный директор Молодёжного учебного
центра «Шаг в бизнес»

По экспертной оценке, отсутствие в стране результативно действующей системы профориентации приводит к тому, что до 30% выпускников вузов не работают по полученной специальности, т.е. в своё время сделали неверный выбор профессии. По мнению социологов, выбор будущей профессии в 90% осуществляется родителями, а не подростками. Поэтому целями создания Молодёжного учебного центра «Шаг в бизнес» стали содействие профессиональной ориентации старшеклассников и студентов; обучение молодого поколения основам экономики, финансов и управления, предпринимательства, маркетинга, проектного мышления, управлению временем, навыкам коммуникации, психологии, саморазвития, работы в команде, лидерским качествам; развитие предпринимательской инициативы среди молодого поколения, подготовка будущей элиты бизнеса.

Молодёжный учебный центр «Шаг в бизнес» — негосударственное образовательное учреждение, предоставляющее возможность школьникам и студентам получить уникальный опыт.

В работе центра мы используем собственные разработки проектов, тренингов, деловых игр и разработки Владимира Константиновича Тарасова — основателя и директора Таллиннской школы менеджеров

(первая школа бизнеса на территории бывшего СССР, открытая в 1984 году и действующая по настоящее время). Мы проводим семинары и тренинги, деловые и ролевые игры, выездные обучающие программы (трёхдневные бизнес-интенсивы, экономические игры), у нас есть долгосрочные программы, бизнес-лагеря для школьников, студентов и кадрового резерва компаний.

Программы проводим в открытом и корпоративном форматах. С корпоративными клиентами работаем по каскадной системе, наши программы разбиты на три уровня сложности: 1 уровень — бизнес-интенсив, перечень тренингов и деловых игр формируется по запросу заказчика; 2 уровень — экономическая игра; 3 уровень — бизнес-лагерь.

В 2007 году Молодёжным учебным центром «Шаг в бизнес» в открытом формате были проведены 4 бизнес-лагеря, два трёхдневных выездных бизнес-интенсива для школьников и студентов. В марте 2007 года в Подмосковье было построено новое «игровое государство». Летние смены (июнь, июль) бизнес-лагерей для школьников и студентов были проведены в Крыму, в Феодосии, это сочетание интерактивного обучения и отдыха на море. «Государство» ребята строили в замечательном пансионате «Причал», расположенном в живописном месте Феодосийского залива.

Это наши партнёры, с которыми мы планируем сотрудничать долгосрочно и плодотворно. Во время отдыха будущие бизнесмены купались в море, ездили на интересные экскурсии в Генуэзскую крепость и по Феодосии с посещением музеев, а также на морскую прогулку, потом посетили долину «Привидений» и водопад Джур-джур. В августе бизнес-лагерь провели в Подмосковье.

В корпоративном формате в 2007 году по нашим программам прошли обучение ученики московских школ и гимназий — «Ломоносовская гимназия», школа «Интеллект», школа № 1716 «Эврика-огонек», «Первая московская гимназия», школа № 1257, а также студенты колледжа управления, права и информационных технологий МЭСИ и МГСУ.

Для студентов Московского государственного строительного института тренеры нашего центра разработали методику проведения учебно-ознакомительной практики в формате бизнес-школы, которая успешно была апробирована для 50 студентов второго курса МГСУ кафедры «Финансовый менеджмент» на Азовском море (на базе МГСУ) в августе 2007 года.

Эта работа проводилась в рамках методического обеспечения инновационной образовательной программы «Подготовка нового поколения специалистов в области строительства». Целями разработки методики и её апробации стали: развитие у студентов навыков работы в инвестиционно-строительной сфере, выработка понимания взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного бизнеса, приобретение навыков принятия управленческих решений в различных рыночных условиях.

Перед тренерами учебного центра стояла задача обучения будущих менеджеров, которые будут работать в строительном бизнесе. Для достижения поставленных целей и выполнения задач мы разработали модель инвестиционно-строительного бизнеса и создали набор отдельных тренингов направленных

на выполнение различных задач. Эта модель отражает взаимодействие различных участников инновационно-строительного бизнеса: инвесторов, генподрядчиков, субподрядчиков, риэлторов, клиентов, предприятий промышленно-строительных материалов, девелоперов, транспортных компаний, исполнительной и законодательной власти и других. Она позволяет студентам уже на раннем этапе своего обучения попробовать в представленной модели работать в сфере бизнеса, как в реальной жизни — с теми же рисками при строительстве, задержками транспортных компаний, нехватки инвестиций, материалов, пониженным спросом на недвижимость, в условиях высокой конкуренции. При этом технология не только позволяет прикоснуться к этой сфере, а развивает определённые навыки, необходимые при ведении бизнеса в строительной области.

В результате прохождения инновационной практики студенты ознакомились с типовой организационной структурой строительной компании и зонами ответственности сотрудников внутри неё, с законодательной базой, непосредственно связанной со строительной сферой, с основами транспортировки, складирования и хранения промышленно-строительных материалов, необходимых при строительстве, с основополагающими технологиями строительства на практике, с ролью эмоций во время рабочего процесса, с имиджевой составляющей ведения бизнеса, со стереотипами поведения человека при общении. Студенты освоили навыки планирования и контроля деятельности компании, принятия управленческих решений в процессе управления строительной или иной компанией, ведения переговоров и управленческих поединков, работы в команде и приёмы тактического маркетинга и рекламы, механизмы ценообразования на рынке недвижимости в условиях высокой конкуренции, этапы реализации инвестиционно-строительного проекта от идеи до результата, лидерские навыки и понимание роли лидера при ведении бизнеса.

Вот как описала прохождение инновационной практики одна из участниц проекта — Ольга Павлова (игровое имя — Ленера, в бизнес-лагере Ленера была владельцем издательского бизнеса):

«Что такое *инновационная практика*? И что от неё ожидать? Полсотни студентов 31 июля 2007 года в 10.00 собрались у главного здания МГСУ рядом с двухэтажным зеленоватым автобусом, чтобы отправиться в путешествие длиной в сутки — на юг, которое в сердцах каждого из нас было неразрывно связано с бизнесом и неизвестностью. Студенты двигались к Азовскому морю, на спортивно-оздоровительную базу МГСУ «Золотые Пески». Несколько корпусов, объединённые между собой зеленью деревьев, тенистым уютном многочисленных тропинок и шумом моря, находящегося так близко, что даже ночью мы засыпали под его убаюкивающие колыбельные, спортивные площадки, песчаный берег — всё это территория, которая на следующие две недели стала для нас домом и местом провидения главного мероприятия — бизнес-практики. Сразу стало ясно, что тяжёлые чемоданы, собранные нами в дорогу, вполне могли быть хотя бы наполовину легче, потому как о нашем внешнем виде с лихвой позаботились организаторы. На протяжении всей игры организаторы бизнес-лагеря, наши тренеры и студенты на всех мероприятиях и за трапезой обязаны были появляться в фирменных синих футболках и кепках с символикой нашего лагеря и красноречивой надписью на спинах: «Бизнес — это увлекательнейшая игра, искусству побеждать в которой можно научиться». Вечером состоялось торжественное открытие лагеря, знакомство с тренерами «Молодёжного учебного центра «Шаг в бизнес» — Еленой Александровной Петровой (игровое имя — Виорика), Светланой Владимировной Вертуновой (Мадлен) и Иваном Владимировичем Молчановым (Брэдом) и с правилами бизнес-игры. Все мы с этого момента на 9 дней, или на 9 игровых лет, становились гражданами суверенного государства, так что на следующий день нам предстояло выбрать законодательную, исполнительную и судебную власть.

А вечером первого же дня, нарядившись в парадные майки, мы отправились в бизнес-

центр на первую свою игру «Переправа». Так мы усвоили свой первый урок: никаких «но». Ни усталость, ни тем более комары оправданием не являются. Бизнес — выше препятствий, и дело должно быть сделано. Свою первую ночь кандидаты в президенты и их помощники провели, составляя предвыборные кампании под светом лампадки, пока свободные предприниматели, намеревавшиеся выкупить на завтрашнем аукционе у иностранного государства маленькое предприятие, уютно устраивались в своих постелях. И это была наша самая спокойная ночь.

В 7 часов утра в каждой из комнат раздался резкий стук в дверь и громогласное: «На зарядку!». У нас не было времени, чтобы привыкать к чему-то, мы должны были схватывать моментально. Расписание обсуждению не подлежит! Несмотря на все трудности, заниматься на свежем морском воздухе оказалось настоящим удовольствием. Результат требует усиленной работы как в спорте, так и в бизнесе. Не имея в запасе и пяти минут свободного времени, мы бегом перемещались от одного к другому пункту нашего расписания. Работа в режиме нон-стоп. Следующая остановка: тренинг! С того самого момента, как 2 августа 2007 года в 11 часов утра тайным голосованием мы избрали Верховного Судью и своего Президента, сформировавшего Кабинет Министров, началась главная игра, ради которой мы и проделали столь долгий путь.

На аукционе сформировавшиеся в группы студенты приобрели лицензии на предпринимательскую деятельность в строительной индустрии, а также в других сферах, без которых сложно представить любое государство — в печати и шоу-бизнесе. С этого момента нашей главной заботой стали прибыль и стратегия, призванная помочь нам остаться в живых в борьбе

за существование. Нас с головой окунули в практику, и мы, как дети, не совсем научившиеся плавать, изо всех сил старались не утонуть и быстрее достигнуть берега.

На второй день бизнес-практики в условиях усиленной работы правительства по решению законодательных и исполнительных вопросов рынок ожил: образовавшиеся компании разобрались в сложной схеме взаимодействия друг с другом, нашли своих поставщиков и клиентов, заключили с ними договора. Каждая из таких компаний сильно ограничена во времени, особенно необходимостью уже на следующий день вселиться в квартиру, купить офис для своего предприятия и в скором времени вторично выкупить лицензию у государства. Учитывая то, что одна из риэлтерских компаний не выдержала конкуренции уже на первом этапе игры, так что остались лишь две риэлтерские фирмы, работающие в полном объёме, задача эта сильно усложнилась. Но на работу в Акционерных Обществах было выделено ровно два часа в нашем расписании и ночь, время которой каждый распределял для себя сам. Всё остальное время мы были заняты на наших тренингах, с каждым днём узнавая основополагающие принципы нашей профессии. «Командообразование», деловая игра «Сто вопросов», «Палочки», «Лидерство», «Организатор», «Передача информации», «Перестроение», тренинг «Личностного роста» — только некоторые из тех тренингов, которые мы прошли. Что главное в организации работы в команде? Кто такой лидер? Что нужно делать для личностного совершенствования? На эти и многие другие вопросы отвечали наши тренеры, не только проводившие ежедневные многочасовые занятия, но и помогающие в работе наших фирм, находя простые и действенные решения там, где, казалось, выхода уже не найти. И это главное, чему мы научились: «Если ты не знаешь, как выйти из той или иной ситуации, посмотри, кем ты собираешься стать — менеджером. А менеджер решение найдёт всегда».

Но и на этом объёме нашей производственной практики себя не исчерпал. На третий день начались соревнования в личном первенстве мастеров переговоров — *Управленческие поединки*, по итогам которых лишь один уехал победителем с «кубком» в руках. Вооружившись железными «вводными», заручившись поддержкой секундантов, досконально изучившие ситуацию, роли и интересы каждого заинтересованного лица, претенденты один за другим садились в кресла переговоров сразиться в искусстве убеждения перед зрителями и беспристрастным судейством. Из раунда в раунд становилось всё более интересно наблюдать за игроками: что же придумают оппоненты, разыгрывая ту же ситуацию в следующий раз?

За время нашей практики мы привыкли к постоянным щелчкам затвора фотоаппарата и к вездесущему оку видеокамеры, но всё же съёмка финала *Управленческих поединков* оказалась для многих неожиданностью. Штатив, микрофоны — всё было сделано для того, чтобы передать опыт нашей практики следующим поколениям студентов. Но если победитель *Управленческих поединков* был выбран судьями абсолютным большинством, то лучшее предприятие правительство нашего государства выбрать так и не смогло: на один «кубок» было слишком много достойных претендентов, и они просто не смогли остановиться на ком-то одном. И это было лучшим достижением бизнес-лагеря, на который только и могли надеяться организаторы. «Кубок» торжественно был передан в дар нашей любимой кафедре.

А на аукционе, проведённом в честь завершения бизнес-марафона, каждый мог на заработанные игровые деньги выкупить плакат на память или самые настоящие флешки, за которые шли нешуточные торги.

Девять насыщенных событиями дней, сравнимых по своему содержанию чуть ли не с месяцем жизни на «Большой

Земле», пролетели очень быстро, оставаясь в нашей памяти и наших сердцах. И всё это время для нас не существовало организаторов, бизнес-тренеров, преподавателей по физвоспитанию и студентов по отдельности. Мы не только работали, мы отдыхали вместе как одна большая корпоративная семья, всем коллективом выезжающая на природу. На пляже мы загорали вместе, обсуждая самые разные темы, даже не относящиеся к нашей практике, купались большой компанией, и никогда нельзя было с уверенностью сказать, кто только что схватил тебя за ноги под водой — твой одноклассник, тренер или преподаватель.

Все вместе мы устраивали ночные посиделки под южным небом, под гитару пели любимые песни. Все вместе танцевали на дискотеке «Голубицкая на пафосе» и водили весёлые хороводы на пляжной вечеринке, устроенной для нас организаторами шоу-программы. Все вместе участвовали в конкурсах и концертах, придумывая номера для них без отрыва от производства. Все вместе поздравляли именинников и болели за нашу команду на соревнованиях. За такой короткий срок, как бы сентиментально это ни звучало, мы стали одним целым, сдружились и сблизились, вне зависимости от нашего статуса. Бизнес — это не холодный расчёт. В любой профессии самое главное — оставаться человеком. И мы увидели его друг в друге.

Прощальный концерт оставил солёный привкус в летописи наших дней. У костра, устроенного прямо на пляже, под раскаты волн, предвещающих завтрашнее штормовое предупреждение, мы сели в круг вместе, как в добрые времена Короля Артура. И мы не могли отпустить этот момент, всё дальше и дальше отстраняя от себя критическую точку «отбоя», любясь ярко-красной луной, покоившейся в туманных облаках, слушая тихие напевы нашей спутницы. Мы провожали наших тренеров, но ни в коем случае не прощались с ними. Обмениваясь блокнотами с пожеланиями, мы говорили друг другу «до свидания». В интервью, которое брал у нас Сергей Владимирович, каждый говорил о том, что для него было самым главным. О том, «как здорово, что все мы здесь сегодня собрались». О том, насколько мы благодарны

организаторам, нашим тренерам за эту уникальную возможность проходить практику в таком уникальном месте именно в такой форме. О том, что эти 9 дней стали для нас настоящим источником позитива, невероятных событий и бесценной информации. О том, в какой потрясающей дружеской атмосфере мы жили, когда стирались грани между взрослыми и детьми, организаторами и студентами. О том, что мы стали единой творческой единицей, и как это важно для нас. И всё же, сколько бы мы ни говорили, всё это было не то. Потому что словами сложно передать чувства. Это надо увидеть, услышать, прочувствовать самому.

Мы уезжали вечером, соскучившись по дому и родным, но с благодарностью вспоминая тот день, когда мы приехали сюда. Теперь мы точно знали, что такое бизнес-практика и «как здорово, что все мы здесь сегодня собрались».

В сентябре 2007 года в Подмоскowie студенты второго курса передали эстафетную палочку 72 студентам первого курса МГСУ кафедры «Финансовый менеджмент». Ребята прошли практику в трёхдневном формате (бизнес-лагерь), на котором первокурсники получили азы управления и строительства, и теперь готовятся к прохождению учебно-ознакомительной практики в девятидневном формате бизнес-школы на Азовском море в августе 2008 года.

Молодёжный учебный центр не стоит на месте, мы — молодая, динамично развивающаяся компания, которая порадуется в 2008 году всех своих учеников новыми проектами, тренингами, деловыми играми, встретимся на наших программах (в бизнес-лагерях, на выездных бизнес-интенсивах, на тренингах). Ведь главный критерий успеха будущего менеджера — это практика! **НО**