

# Отечественное бизнес-образование: бизнес или образование?



Словосочетание «бизнес-образование» является достаточно лукавым. С одной стороны, любой бизнес призван делать деньги, которые, как цинично утверждают некоторые, «не пахнут». С другой стороны, при слове «образование» на ум приходят известные слова «Сейте разумное, доброе, вечное».

Мы обратились к признанным мэтрам украинского бизнес-образования и попросили пояснить их личную точку зрения на эту тему, задав три соответствующих вопроса:

1. Имеет ли рынок бизнес-образования свои особые черты? Отличается ли от других рынков?

2. Кто становится профессионалом в данном бизнесе и что в первую очередь важно для успеха: новаторство в обучении, инвестиции, личность тренера /консультанта или что-то другое?

3. Что мотивирует профессионалов и что для них первично: «чистый» бизнес или возможность стимулировать их к совершенствованию?

С удовольствием публикуем их ответы.



**Анна Власова**, директор школы HRM при kmbs

На мой взгляд, рынок бизнес-образования мало, чем отличается от любого другого рынка сервисных услуг. Общаюсь с собственниками и дирек-

торами различных бизнесов, я все больше в этом убеждаюсь. Особенности появляются на уровне компаний, которые работают на этом рынке, они действительно сильно отличаются друг от друга: сегментами, позиционированием, ценовыми политиками, стратегиями и структурами и т.п. Сам этот рынок, возможно, более молодой и менее структурированный, чем рынок кофеен, и, возможно, более развитый и структурированный, чем рынок сигарных клубов и частного финансового консалтинга, но законы и принципы рынка бизнес-образования те же.

Если понимать слово «профессионал» как качественную характеристику, то на этом рынке, как и на любом другом, необходимо обладать соответствующими компетенциями: знаниями, навыками, отношением, мотивацией и личностными характеристиками, которые требуются на данном рынке в данном сегменте для того, чтобы удовлетворить потребности своих конкретных клиентов. Поскольку при правильном позиционировании на рынке бизнес-образования практически никто ни с кем не конкурирует, то соответственно и требуемые компетенции у каждого свои – уникальные. Если понимать слово «профессионал» как успешный участник рынка профессиональных услуг, то на рынке бизнес-образования можно зарабатывать не только на профессиональной услуге, когда действительно важна личность и харизма преподавателя бизнес-школы. Можно также зарабатывать, инвестируя в готовый тренинговый продукт, тиражи-

руя его на рынке. Или на франчайзинге (бизнес-конференции, бизнес-издания и проч.), или на продвижении («продажа заморских гуру»).

На мой взгляд, любой бизнес социален. Если нам кажется, что какой-то бизнес «несоциален», то зададим себе вопрос, что это за социум такой, что терпит такой бизнес. Какой социум, такой и бизнес. Что здесь первично, а что вторично, это как с яйцом и курицей. Мой ответ: и короткие деньги важны и длинные деньги важны. Без коротких денег не бывает длинных денег, а без длинных денег не будет будущего у бизнеса. Мой бизнес – не исключение. Поскольку я оказываю профессиональную услугу, очевидно, что я беру на себя определенную ответственность, точно так же, как это делают профессионалы-юристы или профессионалы-стоматологи, то есть все, кто занимается профессиональными услугами и собирается жить на этом рынке долго.



**Елена Крамарева**, Директор, Консультационное агентство психологии бизнеса

Если говорить о рынке бизнес-образования сегодня, то, по-моему мнению, он имеет все признаки рынка, находящегося в стадии активного роста, но уже с первыми признаками стагнации. Какие же это признаки роста? Во-первых, растущая потребность в обучении. Спрос рождает предложение. Количество тренеров, тренинговых компаний и самих тренинговых продуктов растет. Во-вторых, активное развитие регионального рынка, однако структура спроса на тренинговые программы в Киеве, крупных городах и регионах очень отличается. В-третьих, обучать персонал – это и модно и необходимо. Все больше компаний выделяют в своих бюджетах значительные суммы на развитие персонала, создают внутрикорпоративные обучающие центры и т.д.

Что же касается качества услуг бизнес-образования, то и здесь мы видим очень большой диапазон. По аналогии с рынком товаров народного потребления (ТНП), можно сказать: от «дешевых китайских подделок», до эксклюзивных брэндовых продуктов. Но в отличие от ТНП, в тренинговой среде нет такого ценового диапазона. Там все понятней и прозрачней: хочешь купить дешевый товар – иди на троещинский рынок или в Одессе на 7-й км, хочешь брэндовую вещь – милости просим в бутик, или в Милан на новые коллекции или распродажи. Деньги разные и результат другой.

На тренинговом же рынке, все гораздо грустнее: можно купить за одни и те же или очень близкие деньги и хороший тренинг, и «дешевую подделку». Но это то же признак роста рынка.

Для успеха в этом бизнесе, по-моему мнению, важны две вещи: личность тренера и умелое продвижение. Первое обеспечивает качество и соответственно успех тренинга, второе – успех в тренинговом бизнесе. Это как в любом деле – важно и качество продукта и маркетинг его продаж. Личность тренера в данном контексте – это очень емкое понятие, включающее в себя и личностные, и профессиональные способности, и отношение к тренингу и обучающимся, и опыт, и подход (гуманистический или манипулятивный), и способы выстраивания отношений с группой и самопрезентация тренера. И, что очень важно, умение признавать свои ошибки и постоянно самосовершенствоваться, развиваться в профессии. На все это я обращаю внимание, когда приглашаю к сотрудничеству тренеров, как директор тренинговой компании. А вот уже обеспечить достойное продвижение – это моя задача.

Наша компания принадлежит к одним из «самых старых» на этом рынке. Мы начали работать в то время, когда, что такое тренинги, рекрутинг – мало кто знал. А что такое тренинговый бизнес, как бизнес я стала задумываться много лет спустя, когда мы пережили дефолт 1998 года, когда пережили организационный кризис в 2000-м году. Но для чего мы на рынке, в чем высший смысл нашей деятельности – мы знали всегда. Оказывать качественные услуги и способствовать развитию бизнеса клиента через развитие потенциала сотрудников и организации в целом. И именно поэтому мы имеем репутацию компании, предоставляющей качественные услуги.

Что важно (в первую очередь) для успеха – трудно ответить однозначно. Огромное значение имеет личная мотивация тренера (консультанта), его харизма. Среди личных качеств успешного тренера я бы выделил «социальную смелость» – уверенность при общении с группами людей, иногда большими или настроенными враждебно. Важным является, также, умение тренера балансировать между категориями «интересно» и «полезно». Здесь может помочь эффективное применение разнообразных методических приёмов (ролевые игры, мозговой штурм, модерация, работа с карточками и со стикерами, обсуждения в малых группах, видеотренинг и т.д.) Очень важно уйти от «проклятия нудной лекции».

Эффективное продвижение тоже влияет на результат. Основным методом продвижения на рынке тренинговых услуг являются персональные продажи.

Я полагаю, что если человеку важен «чистый» бизнес, то он занялся бы чем-то более практичным. Например это торговля недвижимостью, алкоголем, чаем и т.п. Таким образом наш бизнес можно назвать «социальным». Важной его частью является возможность как личной самореализации тренера, так и стимулирование личного развития участников учебного процесса. Т.е. «разумное, доброе, вечное» – для своих сограждан, для общества, для страны. Тренер «на виду» и патерналистское начало в его работе обязательно присутствует.

## Освіта в Україні. Новини з державних кабінетів

### Говоріть ті, кому є щось сказати!

Наказом МОН від 9 лютого 2008 р. N 81 створено робочу групу для підготовки проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» відповідно до вимог Болонського процесу». Проект закону передбачається подати до Верховної Ради

України в червні 2008 року. Для залучення громадськості до підготовки проекту закону на сайті МОН [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua) відкривається рубрика «Закон України «Про вищу освіту»: ваше бачення, думки, пропозиції».

### Чи відомо вам?

Ще в 2006 році Кабінет Міністрів України отримав від Світового Банку позику на 4 роки у розмірі 86 мільйонів 587 тисяч доларів США, призначену для фінансування заходів у рамках проекту «Рівний доступ до якісної освіти»? Організацією з упровадження цього проекту є Міністерство освіти і науки України (МОН). Мета

проекту: забезпечення громадянам України рівний доступ до якісної освіти шляхом удосконалення системи загальної середньої освіти, покращення рівня її ефективності та управління. Більш детальна інформація про проект – <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=international/peace>

### Збирають тих, про кого давно забули

Створена робоча група з підготовки та проведення Всеукраїнського форуму інтелігенції.