

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ВУЗ

Серия «Как стать профи». Книга 1



ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Владимир Токарев
Как правильно выбрать
вуз. Серия «Как стать
профи». Книга 1

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19052746
ISBN 9785447489847

Аннотация

Это первая книга из серии «Как стать профи», она предназначена для учащихся, кому еще предстоит сделать свой выбор, абитуриентов и их родителей. Скоро нужно будет принимать окончательное решение – куда поступать после школы. Эта книга, основанная на личном опыте автора, поможет принять правильное решение.

Содержание

Аннотация	5
Краткое содержание	6
Предисловие и структура книги	7
Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?	9
Феномен филологического факультета НГЛУ6	14
Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения	20
Принятие решений: классика	20
Психологическая инерция при принятии решений8	24
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Как правильно выбрать вуз
Серия «Как стать
профи». Книга 1
Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2016

ISBN 978-5-4474-8984-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Это первая книга из серии «Как стать профи», она предназначена для учащихся, кому еще предстоит сделать свой выбор, абитуриентов и их родителей.

Скоро нужно будет принимать окончательное решение – куда поступать после школы.

Эта книга, основанная на личном опыте автора, поможет принять правильное решение. А поможет нам в этом виртуальный герой книги – выпускник 9Г класса – Петя Сидоров, который будет задавать автору уточняющие вопросы, чтобы разобраться не этой в непростой теме.

Нашему старшему внуку Артему, кому предстоит сделать свой выбор, посвящается

Краткое содержание

Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?

Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения

Глава 2. Инструкции, которые вам помогут

Глава 3. Что выбираем: вуз, факультет или специальность?

Глава 4. Что вас ждет, когда вы станете студентами

Глава 5. Как быстро и максимально дешево пройти переподготовку

Глава 6. Сказкотерапия – не только для топ-менеджеров

Глава 7. Цели и средства при выборе вашей жизни меняются местами

Что дальше?

Об авторе

Предисловие и структура книги

Поскольку принимать решение о том, куда пойти учиться (и на кого) нужно прямо сейчас¹, я решил не затягивать с этой книгой (являющейся первой в серии «Как стать профи») и предлагаю ее вниманию выпускников школы, их родителей и знакомых, кто влияет на выбор будущего молодого человека или девушки.

Книга состоит из 7 глав и некоторого количества приложений.

В первой главе мы поговорим о том, как профессионально, с точки зрения современного управления, нужно принимать решения.

Вторая глава содержит полезные инструкции, которые помогут выпускнику школы в жизни. Например, как за 5 минут стать грамотным, или как научиться бороться со своей ленью.

3 главу можно было бы назвать центральной частью книги – в ней я предлагаю свой рецепт, основанный на неплохо прожитой жизни², как выбрать вуз, факультет и специаль-

¹ У меня, когда я завершаю набор этой книги, на календаре 23 мая 2016 года.

² С моей точки зрения, не только *неплохо*, а скорее очень хорошо. Хотя самое интересное в жизни еще впереди, с точки зрения молодого человека или девушки, только-только вступающих в жизнь, мне уже очень много лет – в этом году будет 62.

ность.

4 глава о том, какой образ жизни вы можете выбрать, когда станете студентами.

5 глава (Как быстро и максимально дешево пройти переподготовку) – это глава скорее для родителей, поскольку в ней описываются разнообразные методы приобретения глубоких знаний.

6 глава, являющаяся отрывком из книги «Русский менеджмент», называлась «Сеанс сказкотерапии для топ-менеджеров ...», в ней я добавил два слова, получилось – «Сеанс сказкотерапии не только для топ-менеджеров».

Кстати, 6 главу можно рассматривать и как серьезное чтение и как чтение для отдыха. Для ее освоения нужно всего лишь иметь чувство юмора.

А в 7 главе мы поговорим на тему целей и средств их достижения, – это своеобразное введение в стратегию карьеры.

Вместо введения – Кто лучше всех в классе знает предмет?

Спрашивается, кто лучше всех знает предмет в классе? Конечно, преподаватель. Тому много причин. Преподаватель не только специализируется в своем предмете, но еще и вынужден отвечать на вопросы слушателей. А потому ему постоянно приходится пополнять свой научный багаж.

Впервые мы использовали эту очевидную истину в программе дополнительного экономического образования в 1992 году, которую реализовали при физфаке нижегородского университета. По договоренности с преподавателями, читавшими лекции, практические занятия со студентами старших курсов – слушателями нашей программы вели... сами старшекурсники. По окончании чуть больше годового обучения на вопрос: какого качество обучения было у ваших коллег, ответы были такие:

Сами слушатели отметили: «Качество преподавания было на уровне. Если бы практические занятия с нами вели профессиональные преподаватели, лучше бы не было». А вот те же «слушатели, но в роли преподавателей» ответили так: «Тот предмет, по которому мы вели практику как преподаватели, нами освоен на порядок лучше, чем теми, кто выполнял под нашим руководством практические упражнения».

Чуть позже, когда мы начали проводить консультационную работу по разработке стратегии для наших клиентов, точно такую же практику мы применяли для руководителей фирм: кроме консультационного проекта в компаниях-клиентах одновременно шел годовой семинар по менеджменту, который по нашей рекомендации вел сам генеральный директор или его ближайший заместитель. Цель такого «упражнения» – приобретение высокой управленческой (теоретической) квалификации топ-менеджментом фирмы.

Обучение менеджменту через обучение других

Итак, по любому предмету нужно знать и теорию и практику. Приведу пример по такой дисциплине, как менеджмент. Лучше сначала овладеть теорией менеджмента. Но вспомните свою студенческую молодость³ – «выучил-сдал-забыл».

Именно по этой причине мы апробировали одну американскую методику специально (а некоторые читатели это знают – невольно) – изучение предмета через обучение других. Именно проведение семинара по менеджменту (как метода глубокого изучения научного управления, например, генеральным директором компании) для своих подчиненных мы рекомендуем, когда консультируем бизнес:

– приходится глубже изучать материал,

³ Это я обращаюсь к родителям.

– отвечать на «дурацкие» вопросы своих слушателей, короче говоря – углубляться постоянно в предмет, в данном случае теорию менеджмента.

Что касается меня лично, то хотя я люблю обучаться у других (и в этом преуспел), но реальное управленческое образование получил за 10 лет преподавательской работы на кафедре экономики в нижегородском инязе – когда читал те курсы, которые мне были нужны для повышения моей квалификации. При этом моим студентам это не вышло боком – я работал не хуже моих коллег.

Поэтому вывод:

Если сила воли (вернее мотивация) в освоении теории менеджмента⁴ велика, то мой совет, проверенный опытом: если у вас уже есть одно хорошее высшее образование, то не нужно терять деньги на обучение по программам МВА, нужно найти аудиторию и начать обучаться в ходе преподавания этой аудитории основ менеджмента (имея всегда в голове шутку, которая не так далеко от истины, что «преподаватель отличается от студента только одним – он знает материал на одну ночь раньше студента»).

Петя Сидоров (Петр – далее) – Я правильно понял, что вы, Владимир Федорович, мне рекомендуете пойти учиться на преподавателя?

Автор – Можно, Петр, я буду обращаться к тебе

⁴ Или любого другого предмета.

на «ты» и по имени?

Петр – Конечно.

Автор – Тогда, чтобы было равенство, и ты ко мне обращай также на ты и по имени – Владимир.

Итак, по поводу *на кого пойти учиться*. Об этом мы поговорим в 3 главе. Но в данном случае я не говорю о том, что нужно идти учиться на преподавателя (тем более, что на преподавателя в нашей стране не учат – учат только на учителя в школе, как это ни странно).

Я лишь говорю, на примере обучения менеджменту (так как я специалист по вопросам управления) – что для того, чтобы серьезно овладеть предметом, нужно найти возможность не учиться, а кого-то учить. А формы такого «учения через обучение других» могут быть самые разные. Мы об этом еще поговорим далее.

Однако менеджмент⁵ – это не только теория, но и обязательная практика. Спрашивается, а можно ли в ходе преподавания получить практический опыт управления? Можно, пускай не в полной мере. Так, многие функции управления (планирование, организацию, мотивацию, контроль и др.) можно практически закрепить, если подойти к управлению классом с точки зрения научного управления. Каждое занятие преподаватель планирует, ставит цели, мотивирует своих слушателей, и т. д.

⁵ Как и любая другая дисциплина, что изучают в вузе.

В качестве иллюстрации последней мысли я привожу результаты одного моего исследования на эту тему:

Феномен филологического факультета НГЛУ⁶

Несомненно, при выборе учебного заведения важную роль играет возможность хорошо устроиться после окончания вуза, что в немалой степени зависит от престижности вуза и полученной специальности.

Однако, все большее значение для принимающих решение о поступлении в вуз приобретает уровень подготовки на конкретном факультете, который может значительно колебаться даже в пределах одного учебного заведения.

Именно этим можно объяснить повышенный интерес к радиофаку ННГУ и переводческому факультету НГЛУ (он не всегда совпадает с конкурсом, т.к. при выборе факультета абитуриент обязательно учитывает свой шанс на поступление). Особый уровень подготовки подчеркивает и Государственный университет «Высшая школа экономики», филиал которой работает в нашем городе.

В свете сказанного, среди факультетов г. Н. Новгорода начинает особо выделяться филологический факультет НГЛУ, студенты которого уже не первый год показывают блестящие результаты на областной олимпиаде⁷.

⁶ Этот материал я подготовил, когда еще работал преподавателем в НГЛУ, то есть достаточно давно.

⁷ Биржа плюс карьера, № (109) 13.

Небольшое исследование, проведенное автором с участием студентов отделения международного бизнеса НГЛУ показало, что феномен филологического факультета не случаен и обусловлен в большой мере тремя следующими причинами:

1. Свообразием учебного плана, «заставляющего» студентов упорно трудиться все пять лет,
2. Высоким уровнем профессионализма преподавательского состава и положительным взаимодействием студентов и преподавателей на данном факультете. (Речь идет не только о преподавателях филологического факультета, но и всех, кто работает с будущими филологами: когда студент желает серьезно изучать предмет, это «поднимает настроение» любого преподавателя).
3. Необычной (с точки зрения обыкновенного студента) студенческой атмосферой, способствующей постоянному стремлению хорошо учиться.

Попробуем проанализировать эти причины с точки зрения современного управления.

По мнению декана, наиболее важной причиной, работающей на особое качество образования филфака НГЛУ, является учебный план, обеспечивающий гармоничный синтез различных дисциплин.

Преподаватели отмечали особое значение второй причины.

А студенты объясняли «феномен филологического фа-

культета», в первую очередь, студенческой атмосферой, которая способствует углубленному изучению сложнейшей образовательной программы филфака.

Более глубокое исследование позволило выяснить следующее.

Действительно, учебный план филфака, обеспечивающий изучение одного иностранного языка (ряд студентов изучают и второй иностранный язык в качестве факультатива), литературы (русской и зарубежной) и русского языка (не говоря об общеобразовательных дисциплинах) необычен. Его освоение возможно лишь при постоянной и достаточно интенсивной работе каждого студента и преподавателей. По сути, именно учебный план заставляет студентов постоянно работать над собой.

С точки зрения менеджмента это звучит так: руководство разработало для своих подчиненных напряженный, но выполнимый план. Цель ясна и «ведет в светлое будущее».

Итак, цель разработана и поставлена. А как идет работа по реализации этой цели? Вот что нам рассказала одна из преподавателей факультета. Двум достаточно молодым преподавателям декан поставил задачу разработать программу курса, аналога которому скорее всего нет в России. Работая над задачей, этим преподавателям пришлось перерывать массу литературы. При этом им была дана достаточная свобода и в тоже время оговорены конкретные сроки завершения задачи. В ходе работы появилась не только программа

но и... два «новых» преподавателя, значительно выросших при выполнении данного задания.

С точки зрения менеджмента это звучит так: подчиненные (в данном случае преподаватели) на факультете мотивированы, в первую очередь, интересом к самой работе. Им поручают сложные задания, заставляющие постоянно развиваться, что создает условия для более полного раскрытия потенциала каждого члена коллектива.

Студенческая атмосфера на факультете – важнейшая составляющая успеха, она обусловлена целым рядом факторов и помимо сложности обучения на факультете. Я не хочу обижать деканов других факультетов, но только от студентов филфака НГЛУ можно услышать такое мнение: «Мы можем зайти в деканат и выпить там чаю». Вы догадываетесь, кто является единственным деканом в ИНЯЗЕ, у кого нет своего кабинета. Может быть частично и по этой причине, все студенты и преподаватели души не чают в своем руководителе.

С точки зрения менеджмента это звучит так: руководство понимает, что качество производимого на факультете «продукта» зависит от отношения к работе не только преподавателей, но и самих студентов. Неформальные отношения (особо проявляющиеся при подготовке к Дню филфака, когда студенты могут запросто «выгнать» декана из деканата, чтобы там переодеться) и творческая атмосфера, которые царят на факультете, способствуют формированию необычной, по сути «новой генерации» студентов и специалистов.

В заключении приведу высказывание декана Глинских Г. В. по поводу того, какие требования предъявляются к поступающим на факультет: «Мы не можем предъявлять к абитуриентам какие-то особые требования, сверх существующих. Однако, нам конечно хотелось бы видеть среди поступающих людей более раскрепощенных, с творческими способностями в самых разных сферах».

С моей точки зрения, главная причина феномена филфака объясняется просто хорошим менеджментом.

А с точки зрения теории стратегического маркетинга можно сказать, что филологический факультет НГЛУ обладает сегодня долговременными конкурентными преимуществами, которые позволят ему в ближайшие годы расти и развиваться.

А если к этому прибавить еще имидж престижного вуза, каковым считается ИНЯЗ, да еще УТП факультета (УТП – это уникальное торговое предложение организации, которого не могут дать конкуренты) – получение дополнительной специальности «Русский язык как иностранный», то становится понятным, почему сегодня ряд студентов с разных факультетов НГЛУ проявляют неподдельный интерес к филфаку с целью получения второй профессии «РУСИН». Поступившие же на факультет имеют возможность получить за 5 лет обучения по сути целых три специальности, что несомненно расширяет возможности дальнейшего трудоустройства выпускников.

А поскольку статья все-таки про менеджмент, позволю в заключении напомнить, что легендарный менеджер 20 века Ли Якокка отмечал, что его головокругительной карьере особенно помогли приобретенные в учебном заведении умения публично выступать и письменно излагать свои мысли.

Глава 1. Сначала нам нужно научиться принимать верные решения

Принятие решений предполагает осуществление выбора. Человек постоянно принимает решения о своей жизни. А можно ли повысить эффективность этого процесса, если подойти к этому вопросу научно?

Принятие решений: классика

На рисунке 1 представлен алгоритм принятия решений, который мы применяем, часто этого не осознавая.

Чтобы понять, как пользоваться этим алгоритмом, рассмотрим пример принятия решения абитуриентом по имени Сергей, который живет в Нижнем Новгороде и собирается поступать в институт в этом году:

– Поступить в вуз в этом году или нет? Поступить в НКИ, ННГУ или НГЛУ (иняз)? Поступить на экономический факультет ННГУ или на отделение международного бизнеса НГЛУ?

Диагноз проблемы. Даже если очевидно, что вы точно будете поступать в вуз, следует осознать, какие при этом вы ставите цели: избежать армии, получить хорошее образование, мама хочет, чтобы вы стали экономистом, или вы поступаете потому, что «все поступают».



Рис. 1. Алгоритм принятия решения.

Ограничения. *Может быть, у Сергея есть проблемы с русским, но нет финансовых ограничений (в пределах разумного, конечно).*

Варианты решения: *МГУ, экономический факультет ННГУ или отделение международного бизнеса НГЛУ?*

Критерии выбора. *Сергею не хотелось бы уезжать сей-*

час от своих друзей, но в конце обучения у него должен быть диплом престижного вуза. Кроме того, он желал бы иметь шанс в будущем получить дополнительное образование за границей.

Анализ вариантов. Осознанная выработка критериев облегчит вам анализ вариантов решения проблемы. В День открытых дверей Сергей узнал, что на отделении международного бизнеса переводческого факультета НГЛУ уже шестой год идет подготовка экономистов. Иняз – непревзойденный лидер в подготовке по иностранным языкам, и при этом не надо ехать в Москву.

Окончательный выбор. На этом этапе взвешиваются все «за» и «против». Отметим, что на всех этапах принятия решения будут присутствовать ситуационные факторы



Рис. 2. Влияние ситуационных факторов на принятие ре-

шения.

— Когда случайно выяснилось, что знакомая девушка Лена поступает на филфак НГЛУ, где хотя и трудно учиться, но зато можно получить уникальную гуманитарную подготовку, последние сомнения рассеялись.

Оценка решения. При подаче документов наш герой узнал, что недавно одна из студенток отделения международного бизнеса, благодаря участию в конкурсе, получила престижную стипендию фирмы «Кока-кола». А когда выяснилось, что библиотека Американского центра НГЛУ самая богатая в городе современной литературой по бизнесу, Сергей не сомневался, что он сделал правильный выбор.

Спрашивается, всегда ли мы так принимаем решения?

Для примера я опишу игру мозговой штурм (а у вас при выборе вуза всегда мозговой штурм, в котором принимают участие – мама, папа, бабушка, дедушка, иногда братья и сестры, а также друзья, ну и сам абитуриент).

Психологическая инерция при принятии решений⁸

Вот как, например, на тренинге по мозговому штурму ведут себя руководители – участники тренинга. Я предлагаю шуточную задачку (для удобства дадим ей название «Робинзон») – *Робинзон находясь на необитаемом острове, собрался отправиться путешествовать. В центре своего острова он обнаруживает очень тяжелую лодку. Но чтобы отправиться путешествовать на лодке, ему нужно ее перетащить к берегу, а это пока не получается (лодка слишком тяжелая для одного человека). Предложите как можно больше решений этой задачи. Во время генерации идей можно использовать любые фантастические идеи.*

Но вместо того, чтобы разобраться, какая стоит проблема (выполнить диагноз проблемы) участники тренинга начинают сразу активно искать методы решения задачи по перетаскиванию лодки к берегу. В то время, как задача совсем другая – предложить варианты путешествия, а участники тренинга предлагают, например, построить кран, чтобы перетащить лодку, или прорыть канал, или поймать птиц, к которым привязать лодку и т. д.

⁸ Это полезный отрывок из статьи Токарев В. Управление изменениями и психологическая инерция// «Управление человеческим потенциалом», #3, 2014 г.

Лодка в этой шуточной задачке – пример того, как психологическая инерция⁹ уже на самом первом этапе поиска решения проблемы заставляет участников двигаться по ложному следу.

Не удивительно, что многие специальные методы решения проблем¹⁰ уделяют этапу анализа проблемы такое большое внимание.

Итак, уточнение цели – какая стоит задача – (постановка цели – важнейший этап *планирования*) – является важнейшим этапом поиска решения. И чем он лучше выполнен, тем более эффективно удастся «обуздать» вредные воздействия психологической инерции.

Организация коллективного принятия решений

Продолжим рассмотрение примера «Робинзон» с поиском решений учебной задачи группой.

Рассмотрим важнейший этап принятия решения – генерацию идей (он обозначен на рис.2 чуть иначе – как Варианты решений).

Правила «профессионального» мозгового штурма предполагают введение запретов на критику на этапе генерации идей. Более того. Наблюдения показывают, что наряду со смешанными типами людей, кто примерно одинаково

⁹ О психологической инерции читайте также параграф 2.3.

¹⁰ Например, АРИЗ и Теория ограничений.

показывает способности генераторов идей и аналитические способности, есть те, кто преимущественно генератор или преимущественно аналитик. Мои личные наблюдения показали, что генераторов и аналитиков вполне можно выявить непосредственно в ходе решения учебных задач. При этом, если отделить чистых генераторов от аналитиков это позволяет значительно повысить эффективность разных этапов процесса поиска решений.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.