

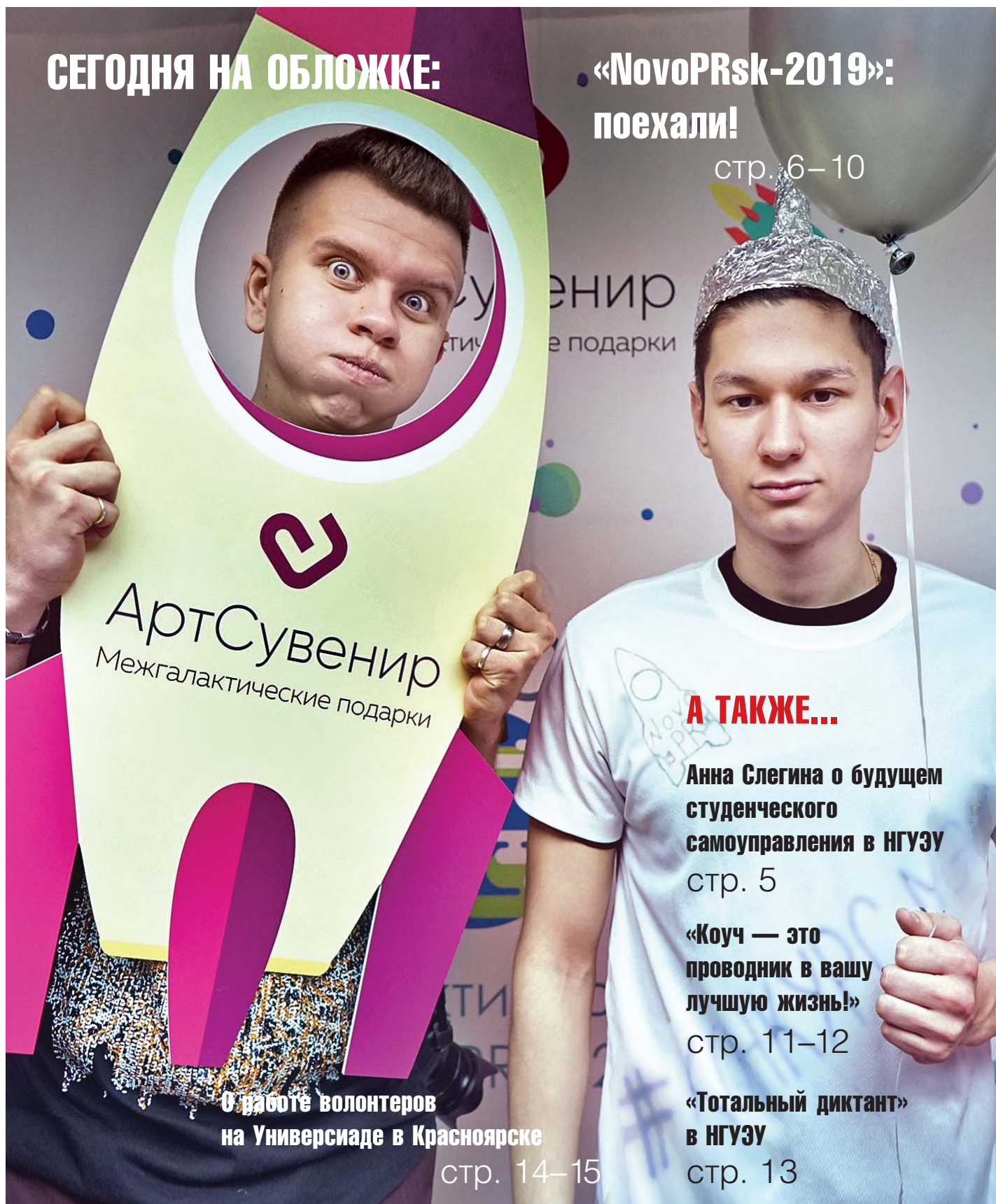
НАША АКАДЕМИЯ

Газета Новосибирского государственного университета экономики и управления

СЕГОДНЯ НА ОБЛОЖКЕ:

**«NovoPRsk-2019»:
поехали!**

стр. 6–10



А ТАКЖЕ...

**Анна Слегина о будущем
студенческого
самоуправления в НГУЭУ**
стр. 5

**«Коуч — это
проводник в вашу
лучшую жизнь!»**
стр. 11–12

**«Тотальный диктант»
в НГУЭУ**
стр. 13

**О работе волонтеров
на Универсиаде в Красноярске**
стр. 14–15

По инициативе Сибирского главного управления Банка России в НГУЭУ прошла открытая лекция начальника отдела Департамента денежно-кредитной политики Банка России Софьи Донец.

Банк России провел в НГУЭУ лекцию на тему денежно-кредитной политики

Встреча на тему «Денежно-кредитная политика. Предсказуемость решений Банка России» была организована в целях реализации информационной политики, повышения финансовой грамотности и расширения взаимодействия с вузом. Организаторами от НГУЭУ выступили управление научной политики и исследований, а также кафедра финансового рынка и финансовых институтов. На мероприятии присутствовали студенты, преподаватели, сотрудники НГУЭУ и представители Сибирского главного управления Банка России.

Софья Донец рассказала аудитории о двухуровневой банковской системе — функциях Банка России и банковского сектора, о денежно-кредитной политике, принципах принятия решений Банком России и механизмах их влияния на инфляцию и благосостояние населения.

— В двухуровневой банковской системе деньги в широком понимании создаются исходя из потребности экономики совместно Банком России и банковским сектором. При этом упрощенно можно сказать, что первый производит наличные «хрустящие» деньги, второй — все остальные, но, что важно, в рамках «правил игры», задаваемых регулятором,



ВАКАНСИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

объявляет конкурс на замещение должностей профессорско-преподавательского состава по кафедрам:

ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА: профессор _____ 2	КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВ: профессор _____ 2
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: профессор _____ 1	РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: профессор _____ 1
ПСИХОЛОГИИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВОВЕДЕНИЯ: профессор _____ 2	СОЦИОЛОГИИ: профессор _____ 1
МАРКЕТИНГА, РЕКЛАМЫ И СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: профессор _____ 2	ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: профессор _____ 2
ФИЛОСОФИИ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК: профессор _____ 3	

В соответствии с пунктом 9 положения о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, от 23 июля 2015 года № 749 прием документов для участия в конкурсе на должности работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, осуществляется с 17.04.2019 по 31.05.2019 включительно.

Дата проведения конкурса — 25.06.2019, по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56, ауд. 1-29.

С заявлениями на участие в конкурсе обращаться в отдел кадров НГУЭУ по адресу: г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 56, офис 1-9, телефон: 243-94-28.

Заявления, поступившие после указанного срока, к рассмотрению не принимаются.

Информация о требованиях к квалификации по должностям педагогических работников, иных требованиях к оформлению документов размещена на сайте НГУЭУ в разделе «Сотруднику» (группа «Информация для принимаемых на работу в НГУЭУ», подраздел «Информация по вопросам конкурсного замещения должностей профессорско-преподавательского состава»).

— отметила Софья Донец. — Функция создания наличных денег лежит в основе влияния Банка России на другие банки и экономику в целом. Но даже если пропорция наличных денег начнет убывать (например, по мере дальнейшего развития безналичных платежей), все равно высокая роль Банка России сохранится. Стартовой точкой трансмиссии денежно-кредитной политики выступают кредитные и депозитные операции, которые Банк России осуществляет на денежном рынке с кредитными организациями по определенной процентной ставке. В нашей стране она называется ключе-

вой ставкой Банка России. В конце встречи Софья Донец ответила на вопросы студентов и преподавателей на данную тему. Напомним, что представители Банка России посещают НГУЭУ не в первый раз. Так, в 2018 году ректор университета Александр Новиков и руководитель службы Банка России по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Михаил Мамута подписали соглашение о сотрудничестве, в рамках которого проходят различные мероприятия по повышению финансовой грамотности населения.

ВАКАНСИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИХ»»

объявляет конкурс на замещение должностей профессорско-преподавательского состава по кафедрам:

СТАТИСТИКИ:

доцент _____ 7
старший преподаватель _____ 1

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ:

старший преподаватель _____ 1

ГРАЖДАНСКОГО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА:

доцент _____ 7

ЭКОНОМИКИ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ:

старший преподаватель _____ 1

ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ:

доцент _____ 1

ПСИХОЛОГИИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВОВЕДЕНИЯ:

доцент _____ 6
старший преподаватель _____ 3
ассистент _____ 1

МАРКЕТИНГА, РЕКЛАМЫ И СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ:

доцент _____ 8
старший преподаватель _____ 1

ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ:

доцент _____ 2
старший преподаватель _____ 1

ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ И СПОРТА:

старший преподаватель _____ 8

ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

доцент _____ 6
старший преподаватель _____ 2

КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВ:

доцент _____ 9
старший преподаватель _____ 4
ассистент _____ 1

РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:

старший преподаватель _____ 1

ФИЛОСОФИИ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК:

доцент _____ 6
старший преподаватель _____ 3

СОЦИОЛОГИИ:

доцент _____ 4

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА:

доцент _____ 1

В соответствии с пунктом 9 положения о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, от 23 июля 2015 года № 749 прием документов для участия в конкурсе на должности работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, осуществляется с 17.04.2019 по 31.05.2019 включительно.

ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА:

— кафедра статистики, кафедра общественных финансов, кафедра психологии, педагогики и правоведа, кафедра экологической безопасности и управления природопользованием, кафедра региональной экономики и управления, кафедра социологии — 25.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52/1, ауд. 5-310, тел. 243-95-60.

— кафедра экономической теории — 25.06.2019 по адресу: 630005, г. Новосибирск, ул. Ломоносова, 56, ауд. 2-219, тел. 243-94-80.

— кафедра гражданского и предпринимательского права — 25.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52/1, ауд. 5-407.

— кафедра экономики труда и управления персоналом — 18.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52 (Ядринцевская, 53), ауд. 3-301, тел. 243-95-16.

— кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью — 26.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52 (Ядринцевская, 53), ауд. 5-300, 5-301, тел. 243-95-05.

— кафедра инноваций и предпринимательства — 26.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52 (Ядринцевская, 53), ауд. 3-300, тел. 243-95-16.

— кафедра корпоративного управления и финансов — 26.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52 (Ядринцевская, 53), ауд. 3-300.

— кафедра физического воспитания и спорта — 20.06.2019 по адресу: 630005, г. Новосибирск, ул. Ломоносова, 56, ауд. 2-214. — кафедра философии и гуманитарных наук — 20.06.2019 по адресу: 630005, г. Новосибирск, ул. Ломоносова, 56, ауд. 2-219, тел. 243-94-80.

— кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета — 18.06.2019 по адресу: 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 52 (Ядринцевская, 53), ауд. 3-300, тел. 243-95-17.

С заявлениями на участие в конкурсе обращаться в отдел кадров НГУЭУ по адресу: г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 56, офис 1-9, телефон: 243-94-28.

Заявления, поступившие после указанного срока, к рассмотрению не принимаются.

Информация о требованиях к квалификации по должностям педагогических работников, иных требованиях к оформлению документов размещена на сайте НГУЭУ в разделе «Сотруднику» (группа «Информация для принимаемых на работу в НГУЭУ», подраздел «Информация по вопросам конкурсного замещения должностей профессорско-преподавательского состава»).

Чемпионка мира по баскетболу среди молодежи, форвард новосибирского баскетбольного клуба «Динамо», студентка второго курса факультета базовой подготовки НГУЭУ Виктория Черен примет участие в сборе кандидатов в расширенный состав женской национальной сборной.

Баскетболистка и студентка НГУЭУ претендует на участие в чемпионате Европы



Как сообщает news.ngs.ru, тренерский штаб женской баскетбольной сборной России во главе с Олафом Ланге назвал список игроков для участия в предварительном просмотрном сборе, который пройдет в Новогорске с 5 по 8 мая. В числе 15 участниц оказалась и 20-летняя баскетболистка Виктория Черен.

По итогам этого лагеря несколько кандидаток попадут в расширенный состав национальной команды и вместе с основными игроками продолжат подготовку к чемпионату Европы, который пройдет с 27 июня по 7 июля в Сербии и Латвии.

— В баскетбол я играю с одиннадцати лет — начала в школе, затем попала в сборную

своего родного Краснодарского края, — рассказала Виктория Черен. — Когда мы играли на чемпионате России, меня заметили представители московской спортивной школы — так и началась моя карьера. Главное, что могу посоветовать начинающим спортсменам — верить в себя и очень много работать над собой, не бояться ошибок и физических нагрузок.

Напомним, что портрет баскетболистки пополнил галерею спортивных достижений НГУЭУ. В декабре прошлого года в вузе прошло торжественное мероприятие, посвященное студентке и победе молодежной сборной на Чемпионате мира по баскетболу 2017 года среди девушек.

Некоммерческая организация по повышению финансовой грамотности населения «Новосибирский дом финансового просвещения» создается на основе соглашения между правительством Новосибирской области и Министерством финансов РФ.

НГУЭУ станет соучредителем Новосибирского дома финансового просвещения

По данным информационного агентства ТАСС, о создании на базе министерства финансов и налоговой политики региона Новосибирского дома финансового просвещения сообщил глава минфина Виталий Голубенко.

— При обсуждении организационно-правовой формы мы исходили из того, что организация должна характеризоваться более высоким коэффициентом открытости и доступности населению, поэтому целесообразно создавать структуру, которая была бы в меньшей степени ассоциирована со структурами государственного управления, — пояснил Виталий Голубенко.

Он отметил, что данная площадка будет полезна в вопросах обсуждения инициативного бюджетирования, доступности и открытости.

Помимо минфина, соучредителем Новосибирского дома финансового просвещения выступит НГУЭУ. Организация будет не только реализовывать проекты, которые предусмотрены стратегией повышения финансовой грамотности, но и предоставлять площадку для обсуждения специфичных для региона экономических вопросов, как для городского, так и для сельского населения.

По словам главы новосибирского минфина, вопросы финансовой грамотности поднимались в регионе в 2014 году, когда гильдия финансистов Центробанка начала проводить в регионах соответствующие тематические площадки для населения.



«Мы впервые наблюдали такую активность студентов на выборах»

В 2014 году, когда я стал исполняющим обязанности ректора НГУЭУ, система студенческого самоуправления была устроена своеобразно: в университете были и Совет обучающихся, и студенческий ректор — но существовали они отдельно друг от друга. Мы решили, что нужно их объединить, и сделали так, чтобы студенческий ректор действовал не сам по себе, а возглавлял Совет обучающихся (являлся его председателем).

Сначала членов совета выбирали на факультетах и в студенческих организациях (объединениях), а потом они между собой избирали студенческого ректора. Но уже два года выборы проходят путем прямого тайного голосования всех делегатов конференции обучающихся, которые тоже проходят процедуру избрания на факультетах. К этому решению пришли сами студенты, а администрация вуза их поддержала.

Я вспомнил историю развития этой структуры не случайно. Всё это время я внимательно наблюдаю за происходящим на выборах, активностью и вовлеченностью студентов, встречаюсь с победителями. И в этом году я не могу не отметить, что весь процесс подготовки к выборам и их проведения шел достаточно оживленно.

Кандидатами в этот раз стали самовыдвиженцы — студентка третьего курса факультета государственного сектора Анна Слегина и первокурсник факультета базовой подготовки Евгений Лаврентьев. За несколько дней до выборов состоялись дебаты — всё повзрослому. Сам я на них не присутствовал, но от коллег знаю, что была жаркая дискуссия, студенты задавали много вопросов. Этот интерес не



пропал и к выборам: там каждый кандидат тоже получил порядка 10–15 вопросов!

Такой вовлеченности не было никогда! Нельзя сказать, что в прошлом составе Совет обучающихся работал идеально, но ему, похоже, удалось выполнить очень важную задачу — пробудить у студентов интерес к участию в общественной жизни вуза. Сейчас главное — не упустить это достижение.

Что касается кандидатов, то оба они — сильные претенденты на пост студенческого ректора. Я с интересом следил за происходящим и до последнего не мог понять, кому же студенты отдадут предпочтение. А по результатам голосования Анна Слегина опередила Евгения Лаврентьева всего на три голоса — то есть шансы действительно были практически равными.

Евгений Лаврентьев — староста группы, победившей недавно в «Битве факультетов», у него была достойная программа, он хорошо держался и отвечал на вопросы, но, наверное, ему как первокурснику требовалось бы какое-то время, чтобы вникнуть в работу Совета обучающихся и приступить к активным действиям.

БЛОГ РЕКТОРА

Анна Слегина имеет больше опыта в студенческом самоуправлении: она не раз представляла наш вуз на различных форумах, а в прошлом году уже участвовала в выборах, но не прошла и в итоге стала заместителем студенческого ректора. Она знает всю «кухню» изнутри, представила очень конкретную программу действий, может сразу включиться в работу — наверное, это и стало ее конкурентным преимуществом. Хотя некоторых участников конференции смутил тот факт, что она переходит на выпускной курс, а выпускной курс, как правило, менее активный.

Мне уже удалось встретиться с новым студенческим ректором, чтобы обсудить ближайшие планы работы Совета обучающихся, и могу сказать, что настрой у Анны боевой! Желая ей успехов в новой должности и советуя начать готовить преемников: чтобы в следующем учебном году сохранить эту активность студенческого сообщества и «воспитать» достойных кандидатов на пост главы Совета обучающихся.

Я — за развитие студенческого самоуправления в вузе!

Анна Слегина: «Мне просто не безразлично всё, что я делаю»

Студентка третьего курса факультета государственного сектора Анна Слегина недавно была избрана студенческим ректором и председателем Совета обучающихся НГУЭУ. Она задалась целью вывести Совет на качественно новый уровень, опираясь на опыт лучших студенческих объединений страны.

— Аня, в прошлом году ты уже баллотировалась на должность студенческого ректора, а теперь успешно повторила попытку. Почему ты видишь именно себя на этом месте и в чем твоя мотивация?

— Выдвинуть свою кандидатуру на выборах было моим осознанным решением. Я считаю, что у меня есть силы для того, чтобы вывести Совет обучающихся на новый уровень, и я неравнодушна к тому, что в нем происходит. Мне удалось побывать на всероссийских и областных конкурсах органов студенческого самоуправления, где я набралась опыта, подглядела, как работают другие студенческие объединения. Поэтому сейчас я четко понимаю, к чему необходимо стремиться нашему Совету. Думаю, он обязан стать лучшим Советом обучающихся в городе, это вполне реально.

Так как ранее я работала в Совете два года, я знаю его специфику и недочеты — если мы это не исправим, просто нечего будет передавать следующим созывам. Я не хочу, чтобы распределение задач в Совете стало очередной формальностью, и считаю, что созданию и укреплению системы нужно дать столько времени, сколько потребуются. Совет обучающихся должен работать как часы, и каждый в этой системе должен чувствовать свою ответственность, знать, что может собрать команду для организации той или иной идеи и тем самым решить поставленную задачу. Именно продуктивная деятельность Совета и создаст его имидж.

— Какие вопросы ты будешь решать совместно с Советом в первую очередь?

— В первую очередь, нам нужно будет выполнить программу-минимум — понять, кто за что станет ответственным, составить план совместной работы. Хотелось бы в этом году утвердить расписание заседаний Совета, которые должны проходить как минимум раз в месяц, и заседаний рабочих групп. Нужно, чтобы мы опережали потребности, привносили свои предложения для каждого структурного подразделения вуза. Когда ты еще студент, конечно, сложно разработать какую-то методику (например, что касается контроля качества образования), но опять же существует опыт других университетов, есть организации, которые практикуют те или иные вещи. Все это можно изучить, адаптировать, просто этим нужно заниматься.

— У тебя уже состоялась первая рабочая встреча с ректором Александром Владимировичем Новиковым. Как он видит твою работу и деятельность Совета?

— Мы довольно долго общались с ректором, и все его пожелания полностью совпадают с моей позицией. Александр Владимирович более детально обозначил, в каких направлениях нам нужно двигаться, но это не просто взгляд администрации на нашу деятельность, а живое участие. Например, мы обсудили работу такого нового направления, как комитет студенческих инициатив. В его рамках стоит разработать систему, где будут перечислены областные и всероссийские грантовые конкурсы и те внешние конкурсы, в которых могут участвовать наши студенческие объединения.



— Аня, Совет собирается внимательно прорабатывать жалобы и предложения студентов. Какие они на данный момент?

— Самые популярные жалобы бытового, скажем так, характера (например, закончилось мыло в уборной) и общего — всё, что касается пребывания в университете. На втором месте вопрос о качестве образования, конфликты с преподавателями, какие-либо непонятные ситуации. Опять же мы можем собрать все жалобы, но чтобы это было более систематизировано и продуктивно, каждый студент должен понимать алгоритм работы с этими жалобами, знать, что он получит ответ.

У нас хорошо развита внеучебная деятельность по всем траекториям, но все равно я слышу, что студентам чего-то не хватает. Да, есть неохваченные области, и этому тоже нужно уделить внимание. Например, можно ввести внеучебную работу в области информационных технологий, приглашать интересных и опытных практиков в сфере программирования.

— Какая тенденция, по твоему опыту, прослеживается в деятельности студенческих объединений России, и к чему сейчас стремится активная молодежь?

— Она отличается большей самостоятельностью, инициативностью и осознанностью, много где развита преемственность, и лидеров — кандидатов на должность студенческого ректора — готовый к будущей работе. Я говорила на нашей отчетно-выборной конференции о том, что первокурсник не может быть сразу брошен на решение такого немалого объема

задач. Понятно, что есть сильные ребята на первом курсе, но всё же если мы обратим внимание на передачу опыта, то многие вопросы будет легче решать.

Современный молодой лидер предлагает альтернативу, если критикует, умеет прийти к консенсусу и своей способностью адаптироваться выводит команду, которая за ним стоит, на новый уровень. Если говорить о нашем вузе, то у нас нет таких проблемных областей, которые не смогли бы разрешиться и где нужно упорно отстаивать свою позицию — всегда есть возможность прийти к общему знаменателю с администрацией.

— Аня, ты хорошо учишься, получаешь повышенную стипендию, ведешь активную студенческую жизнь и участвуешь, кажется, везде, где только возможно. Как быть таким же продуктивным человеком?

— На самом деле организация моего времени не доведена до совершенства (смеется). Я очень мало сплю. Делаю всё своевременно, потому что понимаю, когда лучше разобраться вот с этим делом, а когда — с другим. Еще я знаю свои силы, могу их собрать и за несколько часов сделать то, что обычно отводится дня три. И эта работа будет такой же качественной, потому что я чувствую ответственность. Мне просто не безразлично всё, что я делаю. Я понимаю, что если сейчас вложу больше усилий, то не просто лично мне придет отдача, а всё заработает со временем без моего стопроцентного участия.

«NovoPRsk-2019»: поехали!

В НГУЭУ состоялось самое яркое событие этой весны — XII Межгалактический форум «NovoPRsk-2019: тренды, кейсы, эффективность», который был приурочен ко Дню космонавтики. По статистике ежедневно мы видим около 3000 рекламных сообщений, каждое из которых запомнить и осмыслить невозможно. Понимая это, маркетологи ищут свежие подходы к работе. Именно новым технологиям в управлении потребительским поведением, в формировании коммуникационного поля и другим подобным исследованиям был посвящен форум «NovoPRsk-2019».

Время кардинальных изменений

Напомним, что «NovoPRsk» — инновационный образовательный проект, который реализуется с 2006 года кафедрой маркетинга, рекламы и связей с общественностью в партнерстве с органами власти, представителями бизнес-структур и общественными организациями. Он получил широкое признание далеко за пределами Сибири. В нем принимает участие свыше 800 студентов из России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

Спикерами выступают известные специалисты коммуникационной сферы. На форуме студенты, преподаватели и практики обсуждают актуальные вопросы маркетинга, рекламы и PR, делятся опытом и намечают пути решения поставленных проблем. Форум дает возможность получить новые знания в кругу коллег-единомышленников, поэтому у студентов появляется уникальный шанс найти место для прохождения практики и будущего работодателя.

На торжественном открытии форума аудиторию приветствовал ректор НГУЭУ Александр Новиков, который пожелал всем участникам продуктивно провести время и познакомиться с будущими и нынешними профессионалами. Затем с напутствиями выступил заместитель мэра Новосибирска Артем Скатов. Он пожелал участникам «мечтать, космически мыслить и мягко приземляться». Декан факультета корпоративной экономики и предприни-

мательства НГУЭУ Сергей Филатов раскрыл секреты успеха форума, который, по его мнению, заключается в удачно выбранном формате для молодежи, актуальной тематике, профессиональном составе спикеров, а также энтузиазме кафедр маркетинга, рекламы и связей с общественностью и студентов.

— Покорение космоса начинается с мечты, а профессии — с нашего форума, — обозначила лозунг «NovoPRsk-2019» его организатор заведующая кафедрой маркетинга, рекламы и связей с общественностью Любовь Шадрина. — Мы живем в интересное время — в эпоху кардинальных изменений, и люди не

понимают, чего им на самом деле нужно, пока им этого не покажешь, как говорил известный Стив Джобс. Маркетологи и рекламисты быстро подхватили этот принцип и используют его в своей работе, регулярно продвигая нечто новое и в конечном итоге — востребованное. Наш форум — площадка, где мечты сбываются уже сейчас.

Практическая работа форума началась с мозгового штурма, который предложил аудитории основатель и директор компании «Маркетика» Сергей Вепренцев. Эксперт и студенты порассуждали на тему «Маркетинг будущего».

Новый «NovoPRsk»

Форум «NovoPRsk» регулярно открывает для участников новые форматы работы. Например, в нынешнем году это форсайт-сессия. Форсайт — попытка оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества. Форсайт-сессия состоялась в НГУЭУ еще до начала форума. Студенты пяти вузов Новосибирска — СГУПС, НВИБВ МВД России, НГПУ, СГУГиТ и НГУЭУ — попробовали спрогнозировать будущие тенденции рекламы, маркетинга и PR и представить «маркетинг будущего» через 10 лет.



В 2019 году организаторы форума ввели еще один новый формат — панельную дискуссию с участием представителей органов власти и иностранных бизнесменов, преимущественно из восточного региона, тема которой «Сибирский регион во внешнеэкономической среде: позиционирование и продвижение». В ходе дискуссии эксперты обсудили ряд значимых вопросов и пришли к выводам: сибирский регион привлекателен в качестве импортного и логистического центра; отмечается огромный кризис в экспорте образования, существует необходимость преподавать и наращивать компетенции на иностранных языках; Академгородок позиционируется как отдельный бренд и существует практически отдельно от Новосибирска; при позиционировании территории во внешней экономике важно делать упор на кадры.

Кроме того, на форуме продолжилась традиция конкурса научных работ, авторами которых стали студенты высших и средних специальных учебных заведений, а также учащиеся общеобразовательных школ. Особенность форума в этом году — конкурс аналитических работ иностранных студентов. На



77 Анна Ядрышникова, студентка четвертого курса НГУЭУ:

— Это был мой четвертый «NovoPRsk». В 2019 году он был по-настоящему космический. Мы погрузились в атмосферу будущего, попытались максимально расширить границы своего восприятия и предположить, какие изменения ждут сферу маркетинга, рекламы и PR через 20–25 лет.

Мне особенно понравился meet-up «Меняй меня полностью». Спикер затронул действительно интересные и важные для будущего маркетинга темы. В том числе темы искусственного интеллекта и нейромаркетинга. Отдельно хотелось бы отметить, что очень здорово, что организация форума полностью ложится на плечи студентов, то есть тех людей, которые действительно заинтересованы.

► Стр. 8

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Руководитель отдела продаж компании «Реклама Онлайн» **Наталья Казанцева** — о том, как влюбить в себя работодателя:

— Чтобы сразить работодателя наповал, вам для начала нужно задать себе ряд вопросов. Кем я хотел стать в детстве и почему? Что меня увлекало? Кем я хотел быть, когда поступал в университет? Была ли это моя мечта или мечта родителей? Как объединить мечту и профессию? Я хочу работать в одиночестве или с людьми?

Однажды я проводила собеседование с девушкой на должность менеджера по продажам рекламных возможностей. И когда я спросила, кем она себя видит через 5–10 лет, девушка ответила, что мечтает о собственном цветочном салоне. Смотрите, есть карьерная лестница и есть цель — цветочный салон. Чтобы быть там через пять лет, нужно идти по лестнице, которая ведет к цветочному салону, а не по соседней лестнице, выбирая долгий обходной путь и впустую тратя свое время на другую работу. Если девушка прямо сейчас со своим образованием попадет в большую структурную компанию, которая занимается именно цветами, то она узнает гораздо больше — 99% информации для своего бизнеса.

Когда нас приглашают на собеседование известная и востребованная компания, мы отключаем логику и идем на поводу у эмоций. Однако первое, что нужно сделать — разведать обстановку: изучить отзывы бывших сотрудников и соцсети компании, обратить внимание на профили нынешних сотрудников и их фотографии с места работы (по хештегу), на то, какими впечатлениями они делятся в своих постах о рабочем дне, в чем эти люди

ходят на работу и т. п. Анализируем и примеряем этот ритм и эти правила на себя, помня о своем комфорте и о том, что ваше психическое здоровье, в конце концов, дороже любой работы.

О чем стоит врать на собеседовании? Правильный ответ — врать нельзя вообще. Нужно показывать себя с самых сильных сторон, но не обманывать. Естественно, у многих будет какой-то неприятный факт, о котором не хотелось бы рассказывать. Просто не затрагивайте эту тему или переводите фокус внимания, а также заранее продумывайте свои возможные ответы. Не играйте чужие роли, потому что опытный hr-специалист всегда видит, когда человек врет. Кстати, чтобы в этом полностью удостовериться, он может провести и стресс-интервью.

В свою очередь, вы должны спросить потенциального работодателя о вакансии (зарплата, какой рабочий день и коллектив, какой функционал этой вакансии), о компании, о своем непосредственном руководителе (идеально, если он придет на собеседование). Можно даже спросить этого руководителя, каких сотрудников он любит и какие у него приживаются. Спрашиваем также о текучке кадров, почему ушел предыдущий сотрудник. Неправильные вопросы: оплачивается ли больничный лист, можно ли изменить рабочее время или не приходиться в какой-то определенный день по личным причинам.

Каких сотрудников ждут работодатели? Сейчас в любой отрасли ценятся исполнительные (готовые идти к поставленной цели), гибкие и замотивированные сотрудники, которые пришли в компанию работать и зарабатывать. Бунтарей и революционеров, спорщиков и искателей справедливости работодателями не любят.

Стр. 8 ►

Со стр. 7

конкурсе присутствовали участники не только из Новосибирска, но и гости из других городов. Ребята рассказали о новых направлениях продвижения проектов, эффективности использования рекламных, PR- и маркетинговых инструментов.

Тренды, кейсы, эффективность

В этом году на форуме были представлены следующие тра-

ектории поделились своим опытом: поведали о реальных задачах, которые стояли перед ними, стратегиях и тактиках своих действий, полученных результатах. И на третьей траектории обсудили секреты повышения профессиональной эффективности и личной продуктивности.

В ходе работы форума прошел мастер-класс руководителя отдела продаж компании «Реклама онлайн» Натальи Казанцевой, которая раскрыла секрет, как влюбить в себя работодателя. Управляющий партнер агентства маркетинговых стратегий

клиентов. В своем выступлении спикеры рассказали о ранних ошибках компании в коммуникации с клиентами, методах устранения этих ошибок и о том, как можно повысить клиентоориентированность компании, а также поделились основными постулатами работы направления web-коммуникаций «Сибирских сетей».

Генеральный директор коммуникационного агентства MASLO MEDIA Антон Новгородцев побеседовал с участниками на тему «Интернет-маркетолог на 100%: как стать востребованным специалистом и быть

ярко продвигать скучные продукты». Спикером стала руководитель PR-проектов коммуникационного агентства «АГТ-Сибирь» Дарья Чиркова. На мастер-классе «Как из кризиса получить PR-эффект» директор бара «113» Андрей Васин на примере своего бизнеса показал все возможности продвижения: от простой детской мечты к одному из популярных заведений Новосибирска.

Еще одним спикером форума стала руководитель PR-проектов коммуникационного агентства «АГТ-Сибирь» Ирина Силачева, которая порассужда-



ектории: «Тренды», «Кейсы», «Эффективность». В рамках первой спикеры рассказали о новых инструментах в работе маркетолога, а также о механизмах, которые показывают самые высокие результаты на текущий момент. Спикеры второй тра-

«Макс», консультант по маркетингу и продвижению брендов Ульяна Павлова и руководитель департамента сервиса компании «Сибирские сети» Ирина Скрипченко поделились инсайтами о том, как они стали «своими» в социальных медиа для



счастливым в профессии», а исполнительный директор MASLO MEDIA Тимофей Макаров рассказал о главных трендах в сфере digital-маркетинга.

Также на форуме вела работу кейс-лаборатория «Нестандартные event на ровном месте: как

ла на тему «Media relations: как приручить СМИ». Кроме того, «космический корабль» форума посетил антилекцию «Личный бренд в социальных сетях: как создать и не испортить». Ее провела управляющий партнер агентства маркетинговых ком-

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Консультант по маркетингу и продвижению в агентстве маркетинговых стратегий «МАКС» Ульяна Павлова — о том, как использовать маркетинговые тренды:

— Возможно, я расскажу об обычных вещах, но они действительно работающие, и если использовать их в своей деятельности, можно получить высокий результат. В первую очередь, тренд остается за контент-маркетингом, к которому, например, относится и ваш личный бренд. Сейчас четверть запросов в Google приходится на голосовые сообщения, и тенденция запросов такими сообщениями приводит к упрощению подачи информации.

Информация должна быть одновременно познавательной, призывающей к действию и дающей новый личный опыт. Важно помнить, что лимитированный доступ (24-часовые stories, онлайн-трансляции без записи и т. д.) стимулируют интерес. Можно ожидать усиление этого тренда в будущем.

Рейтинги — это крутой метод повышения узнаваемости на любом рынке, главное, чтобы ваши данные были уникальными. Рейтинги очень часто цитируются — расходятся в СМИ, используются экспертами и т. п.

Развитие контент-маркетинга подогревается ростом количества и качества блогеров, отраслевых лидеров мнений, инфлю-

енсеров. Контент, который создают топовые комментаторы к постам, видео, стримам, обладает способностью привлекать аудиторию и становится контент-трендом. Почему сейчас растет количество лидеров мнений? Всё очень просто: крупных компаний много, стартапов, которые ворвались на рынок, становится еще больше, и, чтобы удержаться на плаву, крупным компаниям приходится становиться звездами. Это не всем под силу, поэтому они ищут лидеров мнений, которые поддержат данные компании. Таким лидером может выступать и сам владелец компании — для того, чтобы она стала более «человечной» в глазах потребителей.

Что касается видео, то ссылки на них продвигаются намного быстрее, чем ссылки на сайты компаний. Поэтому, в первую очередь, лучше запустить в работу соцсети и свой YouTube-канал, а уже после сайт. Кстати, сайты сейчас разрабатываются очень простыми, главное, чтобы существовала их мобильная версия. На данный момент видео-контент не обязан быть высокого качества — аудитория любит живые видео в формате 360 градусов.

В России также огромным трендом в последнее время выступает онлайн-образование. Такого количества компаний, которые занимаются онлайн-образованием, не было еще несколько лет назад — в 2016 году эта тенденция только зарождалась, а бум пришелся на 2018 год.

муникаций «Команда А» Анна Динельт. А PR-директор центра культуры и отдыха «Победа» Лидия Маркова рассказала о том, как выстроить PR на эмоциях.

Meet up «Меняй меня полностью!» под руководством технического директора KINETICA performance agency Дмитрия Еремеева перевернул представления участников о будущем. На встрече были представлены следующие темы: технологии, дающие новый опыт; цифровая среда; социальные практики; цифровая грамотность; феномены; пост-человеческий маркетинг. Эксперт рассказал, что в скором будущем нас ждут человекоподобные роботы, умный дом, который иногда может посоревноваться в интеллекте со своим хозяином, интернет 5G, который позволит пользоваться интернетом даже в самолете.

На мастер-классе «Сервисная стратегия! А маркетологи выживают?» руководитель службы маркетинга и клиентского сервиса группы компаний «МЕТА» Тимофей Колоколов открыл глаза на реальные тенденции развития сферы маркетинга.

— Что делать, если ценность и значимость рекламы падает? Здесь можно дать несколько советов маркетологу, — отметил Тимофей Колоколов. — Стоит формировать у клиента ожидания чуть меньше, чтобы в реальности он получил больше. Также необходимо обучать людей базовым навыкам коммуникации и общения, а система обучения и практики должна быть регулярной. Важно помнить, что сервис сегодня — это описание клиентского опыта, который он получает. И базовое — очень важно знать своего клиента, чтобы понимать его потребности.

Реальный маркетинг в эпоху виртуальности

Помимо работы по траекториям участники и практикующие специалисты могли присоединиться к дискуссии в рамках круглого стола. Тема для обсуждения в этом году: «Реальный маркетинг в эпоху виртуальности: новейшие инструменты и тренды».

— Мы говорим о том, что маркетинговые технологии интенсивно меняются, и тренды современного маркетинга таковы, что наблюдается активный переход к мобильным платфор-

мам, растет популярность социальных сетей и весь контент становится более персональным, — подчеркнула модератор круглого стола, заведующая кафедрой маркетинга, рекламы и связей с общественностью Любовь Шадрина. — Маркетологи получают абсолютно новые инструменты для отслеживания потребностей, которые сейчас есть в нашем обществе, и активно внедряются технологии, связанные с искусственным интеллектом. Вопрос в том, как быть с информационной безопасностью и какую роль в целом могут играть социальные медиа.

В ходе дискуссии обсудили, как бизнесу использовать маркетинговые тренды, поговорили об Inbound-маркетинге и кросс-платформенных коммуникациях в соцсетях и мессенджерах, информационной безопасности и социальных медиа, о продвижении бренда при нулевом бюджете, развитии омникальности в России и за рубежом на примере интернет-маркетинга и т. д.

Контент – это новая валюта

Торжественное закрытие XII Межгалактического форума «NovoPRsk-2019: тренды, кейсы, эффективность» прошло в Центре культуры и творчества НГУЭУ. С окончанием форума и продуктивной работой участников поздравил первый проректор вуза Павел Новгородов, который пожелал студентам такой же активности и успехов в сфере маркетинга. Кроме того, на мероприятии присутствовал специальный гость, спонсор форума, руководитель по взаимодействию с госорганами и общественными организациями Coca-Cola HBC Russia по Уралу, Сибири и Дальнему Востоку Антон Калтыгин, пожелавший студентам найти свое предназначение в жизни и хорошую интересную работу.

Итоги космического путешествия в будущее маркетинга подвела Любовь Шадрина, которая выделила несколько основных тенденций и правил в этой сфере: мобильные устройства станут доминирующей платформой; контент — это новая валюта; бренды будут продвигаться на своих платформах в обход традиционных СМИ; социальные сети станут новой экосистемой; метрика будет более гибкой и эффективной.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

PR-директор центра культуры и отдыха «Победа» Лидия Маркова — о том, как построить PR на эмоциях:

— PR формирует эмоциональное восприятие бренда, и многие компании уже к этому пришли. Когда я готовила эту презентацию, я попросила нашего дизайнера добавить на этот слайд несколько логотипов — S7, Coca-Cola, Nike. Она посмеялась: не слишком ли это — ставить «Победу» в один ряд с такими гигантами? Но мне кажется, чем лучше мы сами думаем о своем бренде, тем лучше будут думать о нем другие. Если мы не любим то, что делаем, если не кайфуем от этого, то мы не сможем заразить эмоциями других людей.

Пиарщики и маркетологи делают так, чтобы продукт удовлетворял боли или страсти клиента. Боли — это базовые потребности: хочется кушать, нужно в чем-то ходить, нужно купить детям одежду... А страсти — это получить новые впечатления, узнать что-то новое. Я буду очень рада, если вам не придется закрывать боли аудитории, а доведется работать именно с ее страстями.

Слава богу, у меня так и случилось: кино — это страсть, и моя, и нашей аудитории. В кино не идут, чтобы поесть. Иногда, конечно, встречаются и такие случаи — когда только войдя в зал, люди начинают распаковывать крылышки, пиццу, как-то передо мной даже с лапшой wok сидели! Это, конечно, ужас. В моем понимании и в понимании нашего коллектива кино — это все-таки высшая потребность человека, потому что оно позволяет побывать в новых мирах, других странах, узнать что-то.

Я думаю, только у PR, построенного на эмоциях, есть будущее. Вы должны понимать, что волнует вашего потребителя. Зрители «Победы» — это люди чуть более старшего поколения, чем в среднем по кинотеатрам. Если средний возраст — 18–30 лет, то у нас — 25–40. Это ядро нашей аудитории. Понимая это, я подумала: «Что могло бы задевать меня и моих друзей?» Так мы стали отправлять людям открытки. Например, у нас были ретроспективные показы «Властелина колец», «Титаника». Мы делали посты в соцсетях с призывом написать имя друга, которому хотелось бы отправить открытку с кадром из фильма, а потом выбирали победителей. Все это мы показывали в соцсетях — записывали сторис, как наклеиваем марки, как опускаем открытки в почтовый ящик. Отмечая друзей, люди делились этой историей, потом они получали открытки и тоже выкладывали их на своих страничках, отмечали нас, радовались. Потому что многие смотрели фильм «Титаник», получали когда-то почтовые открытки и испытывали при этом какие-то чувства, которые мы своей акцией всколыхнули. Сумма затрат на такую акцию никогда не превышала 250 рублей, а дополнительный охват был огромным, и мы получали лояльность аудитории. А потом мы сделали продолжение: собрали адреса всех, кому отправляли открытки, и поздравили их с Новым годом. Представляете, какой это был кайф? Когда человек не ожидает ничего, а ты делаешь что-то «сверх» — это очень круто! Я считаю, что это был очень удачный кейс. Всегда нужно искать что-то такое, что поможет «раскрутить» те чувства и эмоции, которые уже есть у человека.

Главный ресурс — это люди, а в PR особенно. Важно знать своих людей, общаться с ними. Например, когда на одном из мероприятий я сказала: «А вот, кстати, Костя Блинов, он живет в Академгородке, часто ходит к нам на фестивальное кино и сейчас задаст вам вопрос», — это было приятно и самому Константину, и спикеру, который понял, что мы владеем информацией о нашей аудитории. Общаясь с людьми, вы будете понимать, что им нужно и как выстраивать с ними взаимоотношения.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Со стр. 9

Это как с зачеткой — сначала ты на нее работаешь, а потом она на тебя. У нас бывали случаи, когда на негативный комментарий наши же лояльные клиенты и подписчики вставали на защиту «Победы», а нам оставалось только выйти в конце во всем белом и написать: «Да, немного не доработали, учтем замечание». Еще один пример — это фотосессия с корги, которая была в день премьеры мультфильма «Королевский корги». Мы не приложили никаких усилий к организации этого мероприятия! Мне позвонила девушка по имени Вера и сказала, что они владельцы корги, часто гуляют с ними по паркам и скверам, видят реакцию людей на собак и хотят организовать у нас вот такую фотосессию. Я стала продумывать возможные сложности: а как же корги доберутся до «Победы», на улице же грязно. Она говорит: «Да вы что! Мы их помоём, на машине привезем, на ручках занесем в кинотеатр». Понимаете? Человек уже абсолютно всё продумал! Мы наметили дату, сделали два поста в инстаграме — и всё, у нас куча народу на премьере, все нафотографировались с собаками, все счастливы и довольны! Да, чтобы создать такое комьюнити, должно пройти время, но это того стоит.

Важный момент: СМИ — это тоже люди. У них всегда есть свои планы и свое видение мира, и «Победа» — не единственная в роде, есть еще «Красный факел», есть Транссибирский арт-фестиваль и многое другое. Поэтому не названивайте им с вопросами, получили ли они пресс-релиз и позовут ли в гости вашего спикера — заразите их своими идеями. Я сама долго работала на

оправдались, он не только не вернется, но и еще своим знакомым скажет, что не нужно туда ходить.

Однако бывают случаи возврата клиента. Некоторые компании дают некую компенсацию разочарованному клиенту в виде скидки на услуги или бесплатного купона. Насколько они действительно? Это вопрос глубинной лояльности: если человеку в моменте сделали компенсацию, допустим, в течение 60 секунд, тогда он точно согласится и придет снова.

Сервис уже сегодня играет ведущую роль. Это просто не все компании могут осознать и принять. Через 10 лет, когда мы окончательно перейдем в «экономику изобилия продуктов», у клиентов точно не будет вопросов в неудовлетворенности базовых потребностей, качества сервиса.

Генеральный директор коммуникационного агентства MASLO MEDIA **Антон Новгородцев** — о том, что важно для интернет-маркетинга:

— Прежде всего, необходимо делать упор на непрерывность обучения. А также на развитие личного бренда. Нужно становиться специалистом в определенной сфере и агломерировать вокруг себя аудиторию. Важно учиться не чему-то механическому, а развивать в себе творческий подход и креативное мышление.

Начинающим интернет-маркетологам я бы посоветовал прямо сейчас пойти на стажировку в каком-нибудь из агентств, чтобы наработать больше практических навыков.



телевидении и знаю всю кухню — это очень хорошо для пиарщика, потому что дает понимание специфики работы. Например, у нас было несколько удачных историй в «Сиб.фм», я их полностью придумывала сама, стараясь учесть интересы всех сторон.

Подводя итог: эмоциональный пиар поможет выстроить отношения и с коллегами, и с партнерами, и с аудиторией. Когда команда на позитиве, она может придумать очень классный продукт, незатратный для компании. Думаю, ни для кого не секрет, что «Победа» не только в Новосибирске, но и в России (а в какой-то степени и в мире) считается одним из лучших кинотеатров. Актеры и режиссеры приезжают к нам на премьеры (хотя это гораздо сложнее, чем посетить премьеру в Петербурге или Москве), потому что знают, что от этого мероприятия они получат профит. Мы всегда делаем вокруг этого визита событие, продвигаем и человека, и его продукт — и после таких мероприятий обычно в прокате очень хорошие цифры.

Руководитель службы маркетинга и клиентского сервиса группы компаний «МЕТА» **Тимофей Колоколов** — о роли сервиса:

— Вероятность того, что после плохого клиентского сервиса человек вернется в организацию, очень маленькая. Скорей всего, если человек разочаровался и его ожидания совсем не

77 Мария Тартакова, PR-специалист отдела общественных связей НГУЭУ:

— Одно из самых запоминающихся мероприятий в моей учебной деятельности стал IX Сибирский коммуникационный форум «NovoPRsk-2015».

Тогда мой проект «Роль и значение PR-служб в решении кризисных ситуаций», участвовавший в номинации «Коммуникационная сфера в кризисных условиях современного российского общества» успешно прошел конкурсный отбор.

Было волнение, страх — и здесь же столько впечатлений и ярких эмоций! Меня приехали поддержать второкурсники моего вуза. Вывод, друзья: ходите, посещайте, участвуйте в мероприятиях — это полезно, модно и заводит новые знакомства всегда приятно! Вдруг встретите свою судьбу или найдете работу, а еще лучше — приобретете новые знания и Skills.

Руководитель по взаимодействию с госорганами и общественными организациями Coca-Cola HBC Russia по Уралу, Сибири и Дальнему Востоку **Антон Калтыгин** — о впечатлениях от форума «NovoPRsk-2019»:

— Всё очень хорошо. На самом деле я так или иначе участвую в форуме довольно давно, практически с самого начала. Он всегда меняется, но при этом он остается содержательным, есть что послушать. Студентам я желаю устроиться по специальности. Конечно, сейчас это далеко не обязательно и не всегда происходит, но проучиться пять лет и пойти работать куда-то еще — не очень рационально. Я призываю осваивать новые навыки и работать по специальности.

Лариса Трофимова: «Коуч — это проводник в вашу лучшую жизнь!»

Лариса Трофимова работала в сфере образования 26 лет, но в какой-то момент поняла, что пора идти дальше. Сегодня она сертифицированный бизнес-тренер — профессиональный персональный и командный коуч, — тренер-лицензиат Международного университета Global Coaching. Для студентов НГУЭУ она провела мастер-класс «Стратегия творчества: как сформировать и реализовать проект». В интервью корреспонденту «Нашей Академии» она рассказала о том, как связан бизнес с творчеством, кто такой «коуч» и чему учат на мастер-классах.

— Расскажите о вашей целевой аудитории — для кого ваши мастер-классы? Кому они будут полезны и интересны?

— Имея за плечами 26-летний опыт преподавателя в вузе, я поняла, что моя целевая аудитория — это преподаватели вузов, студенты. Поэтому сейчас мои мастер-классы для первых двух аудиторий. По вопросам организации проведения мастер-классов и тренингов я сотрудничаю с несколькими вузами Новосибирска и с Центром развития профессиональной карьеры.

Поскольку являюсь тренером-лицензиатом международной программы «BASIC COACHING SKILLS» («Базовые коучинговые навыки») ССЕ (ICF) (Лондон, Великобритания – Москва, Россия), то адаптировала эту международную программу для преподавателей вузов как «Основы коучинга». Цель тренинга — сформировать знания о базовых навыках и основных инструментах коучинга и уметь их применять в профессиональной деятельности преподавателя высшего учебного заведения; сформировать новую компетенцию — «коучинговое сопровождение группы обучающихся» — и повысить профессиональный уровень в рамках имеющейся квалификации.

Программа тренинга универсальна, поэтому ее можно адаптировать и для студентов, и для других категорий участников.

Я провожу ознакомительные мастер-классы «Знакомство с коучингом» для преподавателей и студентов вузов Новосибирска. Есть опыт работы со студен-

тами специальностей и направлений «Управление персоналом», «Маркетинг в торговле», «Психология», «Торговое дело», «Менеджмент». Проведен такой мастер-класс и для преподавателей специальности «Менеджмент» Сибирского университета потребительской кооперации. В апреле планирую провести его для преподавателей других вузов Новосибирска. Считаю, что ценность таких мастер-классов, прежде всего, в актуальности и практикоориентированности.

Еще я начала работу с проектом российского отделения ICF «ICF — вузам». Сегодня работодатели из бизнеса все больше интересуются и понимают, насколько важными являются коучинговые навыки. По данным исследования, проведенного Международной федерацией коучинга (ICF), в ближайшие пять лет высшие учебные заведения станут важным звеном в подготовке профессиональных коучей. Коучи будут иметь диплом государственного образца.

В настоящее время в Российской Федерации ведется работа по институционализации профессии коуча и введению профессионального стандарта «Коуч». В Министерство труда и социальной защиты подана заявка в рамках деятельности Агентства стратегических инициатив (АСИ) от трех профессиональных организаций: Национальной гильдии профессиональных консультантов (НПК), Российского представительства Международной федерации коучинга (ICF — Россия) и Про-



“ Я хотела бы поблагодарить начальника научно-организационного отдела университета Марию Валерьевну Краснову за приглашение выступить и за отличную организацию проведения моего мастер-класса.

фессиональной ассоциации русскоязычных коучей (ПАРК). Это все свидетельствует о серьезной работе по адаптации коучинговой культуры на государственном уровне.

Есть еще один фактор, почему необходимо формирование коучинговых навыков для преподавателей высших учебных заведений. Результаты исследования, проведенного ICF, свидетельствуют, что опыт, новые идеи и ценности разных поколений будут конфликтовать. Коучинг будет использоваться для разрешения конфликтов и подготовки нового руководства. И об этом стоит задуматься преподавателям — как можно уже сейчас привнести в обучение инструменты и навыки коучинга, чтобы «играть на опережение».

В ближайшее время планирую выход на бизнес. При этом, работая с бизнесом, хотела бы соединить потребности бизнеса и возможности вузов через коучинг. Кстати, по данным

ежегодно проводимого исследования для выявления лучших практик, способствующих росту эффективности бизнеса, всемирно известной и крупнейшей профессиональной организации для специалистов в сфере HR, обучения и развития CIPD (Chartered Institute of Personnel Development), в 2015 году был сделан следующий вывод. Среди всех используемых инструментов развития сотрудников — как внутренних, так и проводимых внешними специалистами, — коучинг демонстрирует большую эффективность по сравнению, например, с дистанционным обучением.

Я уверена, что мои мастер-классы и тренинг — это первое знакомство с эффективной технологией коучинга. И они будут полезны и интересны руководству вузов, преподавателям и студентам.

Со стр. 11

— **Расскажите подробно о своих мастер-классах. О чем они? В чем их особенность?**

— Мастер-класс «Знакомство с коучингом» успешно реализуется с 2018 года. Тренинг «Основы коучинга» (для преподавателей высших учебных заведений) — с 2019 года. Мастер-класс «Стратегия творчества: как сформировать и реализовать проект» реализован для студентов НГУЭУ 4 апреля этого года.

Сейчас у меня в разработке программы нескольких мастер-классов: «Целеполагание: как правильно сформировать свою цель», «Эффективные навыки будущего», «Эффективные инструменты для достижения цели («Колесо баланса»)», «Великолепный оратор», «Как стать лидером». Особенность мастер-классов — достижение цели, используя новый дизайн мышления и коучинговую технологию.

Например, на мастер-классе «Стратегия творчества: как сформировать и реализовать проект» студенты использовали инструмент «Стратегия Уолта Диснея». Кстати, этот инструмент сейчас очень популярен в бизнесе при проведении стратегической сессии компании.

— **Чему вы учите на мастер-классах?**

— Как наиболее эффективно достигать задуманного, раскрыть свой творческий потенциал, сформировать и усилить свои гибкие навыки (softskills), развить навык творческого решения проблем (creative problem solving — CPS). Все это сейчас очень актуально для ра-

ботодателей и, прежде всего, для бизнеса.

Гений Альберт Эйнштейн как-то сказал: «Воображение важнее знаний». Именно технология коучинга помогает увидеть то, к чему хочется стремиться. И это то главное, после чего можно оценить свои ресурсы, возможности и вдохновиться, чтобы достичь своей цели.

— **Тема одного из ваших мастер-классов — «Стратегия творчества: как сформировать и реализовать проект». Как все-таки связаны между собой творчество и бизнес?**

— Очень тесно взаимосвязаны. Сейчас многие собственники, топ-менеджеры, руководители линейных подразделений компаний и корпораций осознали необходимость творчества как основы для формирования своей профессиональной конкурентоспособности. Да-да, именно так. Они понимают, что именно коучинг — это сейчас наиболее эффективная технология для дальнейшего успешного плавания в океане безграничных возможностей и стабильности получения дохода в условиях жесткой конкуренции. Например, контингент обучающихся на четырехмодульной программе «Наука и искусство трансформационного коучинга» Международного Эриксоновского университета коучинга, где я обучалась в 2017 году, на 70% состоял из HR-специалистов, 10% составляли собственники бизнеса.

Приведу пример компании Google, которая выделяет своим сотрудникам 20% свободного времени, давая им возможность исследовать, предаваясь неограниченному полету мысли. Результаты налицо: 50% продуктов корпорации, в том числе

Gmail и GoogleNews, — плод таких неформальных занятий. Это время компания называет Innovational Time Off (свободное для инноваций время). Успеху компании способствовала политика «гибкого мышления».

И этот успешный мировой опыт заставляет понять, что специалистам уже в ближайшем будущем необходимо уметь задавать «умные» вопросы и отвечать на них. Любопытству и нестандартному мышлению должно уделяться не меньше времени, чем формированию и реализации других профессиональных компетенций. Интересно, что все большее число компаний начинают искать новаторов — специалистов, которые смогут удивлять клиентов/потребителей и разрабатывать процесс реализации своих задумок. Вот такое интересное будущее нас ждет!

— **Вы профессиональный коуч. Кто это вообще такой? Многие слышат это слово, но не понимают его. Расскажите! Чем занимается коуч?**

— Да, к сожалению, люди, которые не имеют представления о том, что такое коучинг и кто такой коуч, судят об этом совершенно непрофессионально и, к сожалению, свой негативный отклик распространяют в Интернете и социальных сетях. Встречалась с такими описаниями коучинга — «финансовая пирамида», «секта». Полный бред!

Хотела бы всем посоветовать. Если вы действительно хотите поработать с коучем, спрашивайте его сертификат, опыт и результаты его работы, кто может его порекомендовать, посмотрите его странички в соцсетях и т. д. Это обязательное условие вашей успешной рабо-

ты и не зря потраченного времени и денег.

Профессиональный коуч (а других коучей и не должно быть) — это специалист, который поможет клиенту легко и эффективно достигать своей цели. Можно ли достичь цели без коуча? Можно. Вопрос лишь в том, когда и какими усилиями.

В чем преимущества коучинга. Клиенты, использующие коучинг, отмечали многоаспектное видение возможностей решить вопрос, достичь цели; понимали, в чем их возможность; где их ресурсы. При этом повышается уверенность в собственных силах, раскрывается потенциал человека; четко осознаются свои ценности, в соответствии с которыми приводятся в конгруэнтность цели и желаемый результат; клиент вдохновляется на действия по реализации своих целей.

Все это, безусловно, способствует личностному росту, более быстрому продвижению по карьере, повышению качества жизни в целом. Правильный формат взаимодействия коуча и клиента всегда предполагает результативность их взаимодействия. Коучинг — это всегда работа с будущим, даже тогда, когда человек анализирует уроки, извлеченные из прошлого. Коучинг не предполагает директивности (коуч не дает никаких оценок тому, что говорит клиент, никаких инструкций, советов). Клиент сам находит решение своих вопросов и задач. И в этом волшебство профессионального коуча. Коучинг — это всегда осознанный выбор клиента, и этот инструмент не будет работать, если у клиента нет желания раскрыть свой потенциал, а кто-то ему в этот момент пытается «принести пользу».

Коуч — это проводник в вашу лучшую жизнь!

— **Какие впечатления остались у вас от работы со студентами НГУЭУ?**

— Студенты-участники моего мастер-класса показали мне очень интересными, по хорошему любопытными, с большим вниманием относящимися к тому новому, о чем шла речь. В конце мастер-класса была социометрия (замер результата мастер-класса по шкале от «1» до «10»). Практически все отметили, что им были интересны и полезны знания, полученные на мастер-классе.



«Тотальный диктант» в НГУЭУ

«Тотальный диктант» — это акция, которая в представлении не нуждается. В этом году она проходила уже в шестнадцатый раз и охватила 80 стран мира. Среди новосибирских площадок, по традиции, был и НГУЭУ.



НГУЭУ известен тем, что здесь творчески подходят к организации процесса: в разные годы среди диктаторов были талисман хоккейной команды «Сибирь» Злобный Снеговик, робот, актеры театров и журналисты.



Площадку НГУЭУ посетили более 450 человек, было занято целых четыре поточных аудитории в третьем и пятом корпусах.



Этот год не стал исключением. Диктант в НГУЭУ читали актриса театра Сергея Афанасьева Янина Третьякова, радиоведущий и журналист «ГТРК Новосибирск» Александр Винокуров, актриса театра музыкальной комедии Анна Ставская и кандидат филологических наук, доцент, преподаватель культуры речи НГУЭУ Наталья Романова. В разборе текста диктаторам помогала доцент кафедры современного русского языка НГПУ Марина Лаппо. Организацией площадки в НГУЭУ занимались ведущий специалист управления молодежной политики вуза Михаил Курьянов и штаб волонтеров.



Текст для диктанта в этом году подготовил писатель, литературовед и журналист Павел Басинский. Не все постоянные участники акции оценили его по достоинству, но многие отметили в социальных сетях, что работа площадки в университете была, как всегда, на высоте.

«Наверное, Универсиада — ЭТО МОЯ СУДЬБА!»

Универсиада — это международные спортивные соревнования, которые являются своеобразным аналогом Олимпийских игр для студентов вузов. Со 2 по 12 марта в Красноярске проходила 29 Зимняя Универсиада, участниками которой стали около 3000 спортсменов из 58 стран мира. Организация и проведение такого масштабного события — сложный процесс. Пять тысяч волонтеров помогли сделать Универсиаду такой, какой она запомнилась тысячам участников и зрителей, создавали атмосферу гостеприимства и были готовы прийти на помощь в любую минуту. Студентки, состоящие в штабе волонтеров НГУЭУ, тоже участвовали в этой работе. Девушки получили ценный опыт и готовы рассказать об этом читателям «Нашей Академии».

Анна Володько,
студентка четвертого курса:



— Желание стать волонтером Универсиады-2019 было у меня уже давно. Это не спонтанное решение, а цель, к которой я двигалась с 2016 года, набираясь опыта, участвуя в различных мелких и крупномасштабных проектах. Поэтому я не считаю, что попала на Универсиаду случайно.

Были сложности на определенном этапе отбора, когда я думала, что упустила свой шанс. Очень долго сайт не давал доступа к записи на онлайн-интервью, а это обязательный этап отбора. Мне не хотелось из-за этого упустить возможность стать частью события мирового масштаба, ведь неизвестно, когда еще Россия примет его. Последние 10 лет в этом плане удивительны (Универсиада-2013 в Казани, Олимпиада-2014 в Сочи, ВФМС-2017 в Сочи, FIFA-2018, Универсиада-2019). Я рада тому, что могу быть не только свидетелем, но и участником такого события.

Когда я столкнулась с проблемой закрытой записи на интервью, я стала думать, как с ней справиться. И тут мне на помощь снова пришло волонтерство. Когда ты работаешь в этой среде, ты непременно приобретаешь множество знакомств. В волонтерстве априори отзывчивые люди, которые не бросят тебя в беде. Так я обратилась за помощью к своей знакомой, с которой нас свел волонтерский корпус форума «Таврида-2018». Эта девушка живет в Красноярс-

ке, и оказалось, что центр, в котором она работает, занимается отбором волонтеров. Она провела со мной интервью и таким образом я почти достигла своей цели. Прошло довольно много времени, и заветное письмо с приглашением на функциональную позицию все-таки дошло и до меня.

В Красноярске было множество объектов универсиады, спортивных и неспортивных. Мне повезло работать в Академии биатлона, где непосредственно проводились соревнования студенческих игр по этому виду спорта. Мое направление «волонтер штаба» предполагало работу непосредственно с волонтерами, которые приходят в штаб волонтеров, созданный на каждом объекте. Это место, куда приходят отдохнуть и пообщаться в перерыве. Но так как в соревновательные дни жизнь на объекте буквально кипит, я смогла попробовать себя в разных направлениях деятельности, таких, как волонтер защиты бренда, волонтер навигации, работа со зрителями.

Волонтеры на Универсиаде не только работали, но и имели возможность культурно отдохнуть. Так, в свои выходные мне удалось посетить другие спортивные соревнования, я получила приглашение на концерт британского исполнителя Джона Ньюмана, да и вообще простая прогулка по Красноярску эстетически приятна, город отстраивали к студенческим играм, он светился гирляндами, на улицах играли местные музыканты.

Для меня событийное волонтерство открыло возможность увидеть своими глазами моменты, которые останутся в истории студенческого спорта и нашей страны навсегда, прочувствовать масштабы проведенной работы, которые впечатляют. Я уверена, что если у тебя есть желание помогать, его нужно правильно применить — и тогда ты сам получишь от этого удовольствие.

Елизавета Кузнецова,
студентка четвертого курса:



— Желание стать волонтером Универсиады-2019 возникло еще в далеком 2014 году. Уже тогда во всех местных новостях рассказывали о предстоящем международном событии. На самом деле я даже подавала документы в СФУ, когда выбирала университет, — только чтобы быть поближе к организации мероприятия! Так что к отбору я начала готовиться заранее, постоянно отслеживала новости об изменениях в этапах отбора волонтеров, поэтому подала заявку еще летом 2017 года. Интервью с рекрутером прошла в середине марта, правда, ответ с приглашением на позицию получила только в конце августа. Много переживаний было по этому поводу, боялась, что не прошла, потому что ответа долго не было, но всё обернулось наилучшим образом!

Как и намекал рекрутер на интервью, пришла позиция «Управление деревней Универсиады». Деревня Универсиады — это такой отдельный мир, где прожива-

одсказать японцам, какая шоколадка вкуснее, помочь выбрать режим у стиральной машины швейцарцам, посмотреть соревнования в фойе со своим кумиром из российской сборной — это лишь малая часть того, что происходило с волонтерами «Управления деревней» на протяжении трех недель.

ли атлеты из 58 стран. Моя работа заключалась в помощи администраторам непосредственно в общежитиях для спортсменов. Так как это было мое первое участие в международном событии такого масштаба, я никогда не встречала такого количества людей разных национальностей в одном месте. Подсказать японцам, какая шоколадка вкуснее, помочь выбрать режим у стиральной машины швейцарцам, посмотреть соревнования в фойе со своим кумиром из российской сборной — это лишь малая часть того, что происходило с волонтерами «Управления деревней» на протяжении трех недель. График у нас был сменный по 7–8 часов, в связи с чем мы успевали и погулять по городу, и сходить на соревнования (я успела побывать на хоккее с мячом и керлинге), и съездить на специально организованные для волонтеров экскурсии. Также лучшим волонтерам дали возможность посетить концерт знаменитого британского певца Джона Ньюмана (было очень круто!), а кому-то — поучаствовать во флешмобе на церемонии закрытия. Также на следующий день после завершения Универсиады специально для волонтеров был устроен настоящий фестиваль с интерактивными площадками и концертом российских исполнителей. Мы настолько прикипели к работе и людям, с которыми мы успели стать одной семьей, что просто не хотелось, чтобы все заканчивалось, поэтому Универсиада оставила после себя только положительные эмоции и невероятный опыт. Хочу сказать всем, кто до сих пор по тем или иным причинам еще не присоединился к волонтерскому движению: «Вперед!» Ведь только так вы сможете помочь вершить историю и получить те знания и опыт, которые останутся с вами после окончания университета.

Марина Рябова, студентка четвертого курса:



— Моя история волонтерства началась еще пять лет назад. В дни, когда Красноярск был выбран в качестве столицы Универсиады, мне посчастливилось с коллективом попасть на хореографический конкурс, и тогда я сказала всем, что вернусь туда в качестве волонтера. А уже в 2016 году мы с делега-

ей из нархоза поехали на «Бирюсу», где началась подготовка к Универсиаде.

Наверное, Универсиада — это моя судьба! Мои собеседования срывались два раза, на носу — диплом и госы, и можно найти еще тысячу причин, почему этого могло не быть. Но я прошла собеседование и стала волонтером Главного аккредитационного центра в Деревне Универсиады.

Сначала я не понимала, что вообще входит в мои обязанности, кроме того, что это связано с аккредитациями. Я рада, что попала именно сюда, так как на объекте подобралась замечательная команда организаторов и волонтеров (в том числе — других направлений), а работали мы в тесном сотрудничестве с представителями ФИСУ (Международная федерация университетского спорта) и делегациями. Честно могу сказать, что должность на волонтерской аккредитации ничего не значила, так как мы работали и на инфостойке, и на печати аккредитаций, и на их выдаче. Мне хотелось еще больше работы, поэтому я помогала ребятам из безопасности, потому что там не хватало англоговорящих волонтеров.

Кстати, во время своей работы мы могли учить языки в процессе разговора. Поляк из ФИСУ, несмотря на то, что прекрасно говорил по-русски с другими русскоговорящими, с теми, кто знает английский язык, говорил именно на нем, а один из официалов французской делегации учил меня говорить по-французски.

Приятным бонусом было получение значков от делегаций и членов ФИСУ, обмен ими с другими волонтерами (в моем случае — еще и с китайским журналистом, с которым состоялась очень интересная беседа). А еще было грандиозное завершение нашей работы на объекте в виде обеда в ресторане Деревни Универсиады.

У меня не было четкого времени смен, плюс я нагружала себя дополнительно, поэтому могла работать с 5 утра, могла с 12, и каждый раз конец смены был в разное время. Один раз осталась помочь на КПП, ждали делегацию из Чехии, и осталась там на ночь, а потом еще и на свою законную смену, потому что багаж с личными вещами некоторых спортсменов отправили на другой объект, а он им был очень нужен. В общем, ночь выдалась веселая!

Было очень много классных моментов! Свой день рождения я тоже отпраздновала там, и мне было приятно получать теплые слова от людей, которые знают меня две недели, но уже достаточно хорошо, потому что мы проводили вместе дни и ночи, и узнавали друг о друге очень много. На это, наверное, работала еще и атмосфера, которая способствовала активной коммуникации и узнаванию друг друга.

Сейчас мне не хватает того ритма, который был на Универсиаде, особенно в первые дни, еще до открытия. Мне хочется больше подобных дней, больше знакомств, больше волонтерства! А сейчас я жду результатов отбора на WorldSkills, который пройдет в Казани, участвую в нархозовских и других мероприятиях, проходящих в Новосибирске, в качестве волонтера и, конечно, пишу диплом.

Дарья Антоненко, студентка третьего курса:



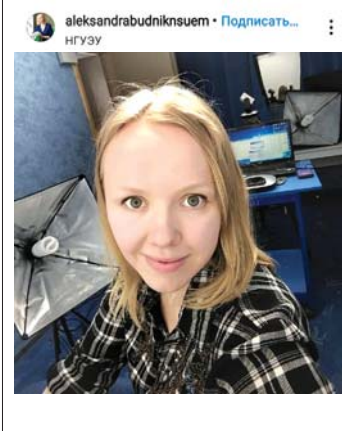
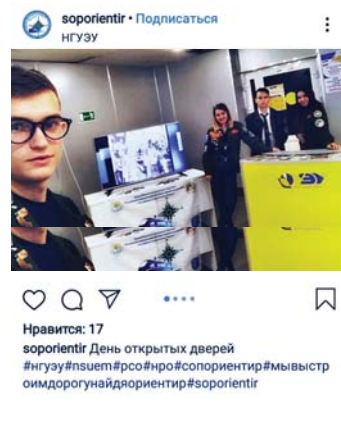
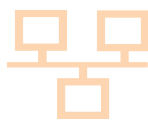
— Универсиада — это спортивное мероприятие, объединяющее людей со всего мира, которое никак не могло состояться без волонтеров. Поэтому был объявлен масштабный набор, в течение которого отбирались активисты не только из России, но и со всего мира. Об этом наборе я знала в 2017 году, находясь на ВФМС (Всемирный фестиваль молодежи и студентов), на котором присутствовали представители оргкомитета Универсиады. Я подавала заявку в феврале 2018 года, прошла тестовые задания и собеседования, а в ноябре мне сообщили, что я прошла все испытания и в феврале отправляюсь в город Красноярск на Универсиаду в качестве волонтера Деревни Универсиады. Передать мой восторг в полной мере, к сожалению, невозможно, но это были незабываемые эмоции. Время подготовки к поездке пронеслось крайне быстро, и вот мы уже в Красноярске... Красноярск радовал погодой с первого же дня. Я проезжала мимо Красноярска несколько раз, но только сейчас мне удалось познакомиться с городом поближе и узнать о его истории и архитектуре.

Город очень интересен и по-своему уникален. Я работала в Деревне Универсиады непосредственно в местах проживания спортсменов. Это очень интересно — наблюдать за внеспортивной частью жизни спортсменов, и очень круто осознавать, что у тебя есть возможность видеть Универсиаду «изнутри».

Наш объект (Деревня Универсиады) по-своему уникален: у нас была возможность пообщаться с участниками по всем видам спорта.

У нас был сменный график: 2 смены (с 8:00 до 15:00 и с 15:00 до 21:30). Благодаря такому расписанию, удавалось и выспаться, и посетить различные мероприятия.

Самое яркое событие — заключительная вечеринка для волонтеров «Время Спасибо». И то, что я не спала более суток, и то, что у меня поезд на следующий день в 8 утра, а чемодан совершенно не собран, совсем не мешало мне наслаждаться моментами и от души отрываться с ребятами, которые стали за три недели по-настоящему родными.



Газета зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство № ПИ 12—0959 от 30 ноября 2001 г. Ответственность за содержание рекламных публикаций несут рекламодатели. Учредитель — Новосибирский государственный университет экономики и управления.

Главный редактор: Ю.А. Торопова. Адрес редакции и издателя: 630099, Новосибирская область, Новосибирск, ул. Каменская, 56, офис 1-24. Тел.: 243-94-64. E-mail: u.a.toropova@nsuem.ru

Над номером работали: Анастасия Смирнова, Наталья Филиппова. Корректор: Олег Костман. Верстка: Александр Самосюк.

Номер отпечатан в типографии «Офис-Лидер». Адрес типографии: 630015, г. Новосибирск, ул. Электротехническая, 4, корп. 3

Номер подписан: 12.04.2019. Время подписания в печать по графику: 17.00, фактическое: 18.00. Дата выхода в свет: 17.04.2019. Заказ № 20124. Тираж: 500 экз. Бесплатно.