

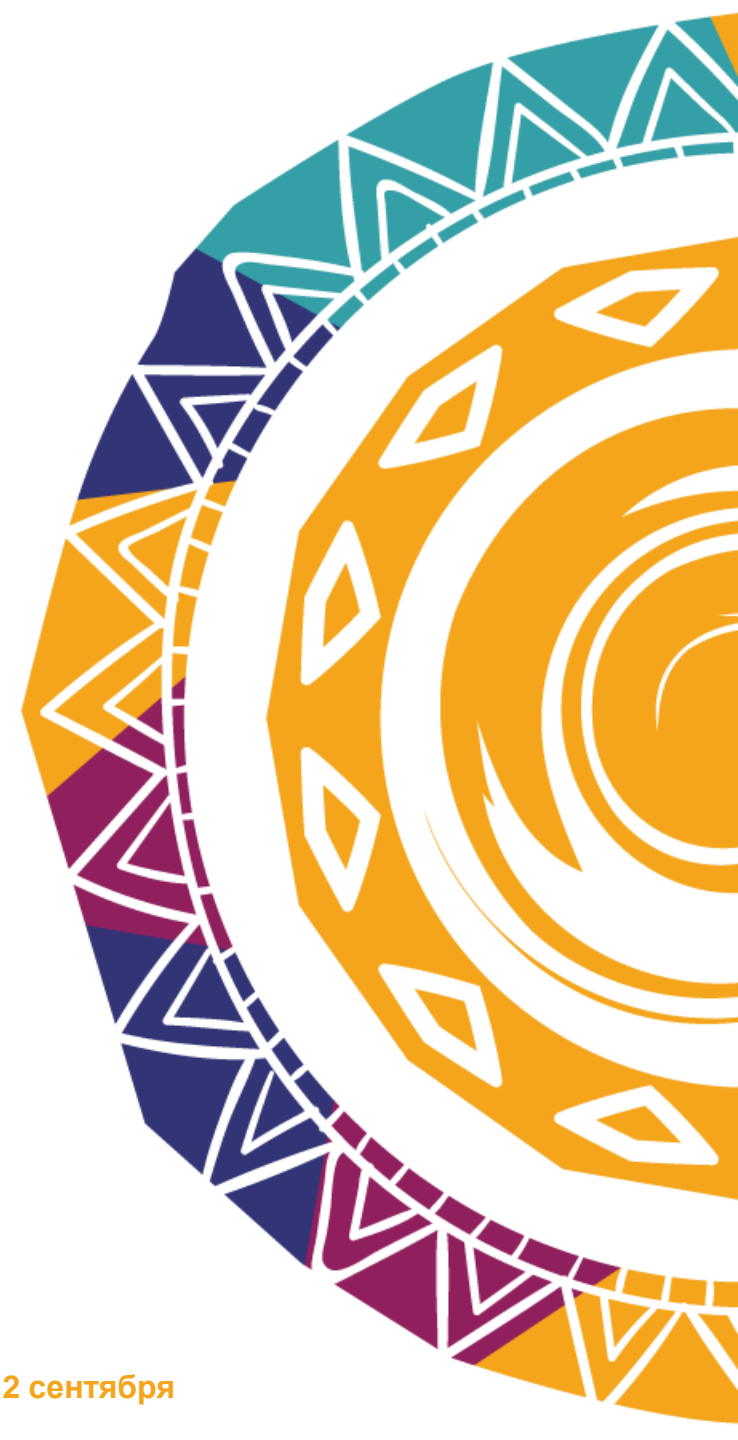


**Пир-2021**

СООБЩЕСТВА: ПЛЕМЕНА ЖИВЫХ

# «ПЛЕМЕНА ОСЕДЛЫЕ И ПЛЕМЕНА КОЧЕВЫЕ: КТО ПОБЕДИТ?»

Юрьева Елена



# Нужна ли победа? И кому?

1

Кто оседлые?

2

Кто кочевые?

3

Про что война?

4

Что есть победа?

5

Как прекратить /закончить/выиграть войну?



# 1

## ОСЕДЛЫЕ

В настоящее время считается, главной причиной перехода людей к оседлой жизни, было развитие древнего общества до такого уровня, при котором человек стал уже понимать, что производство продуктов питания перспективнее охоты и собирательства.... **На самом деле - племена не сумевшие приручить крупных вьючных животных, стали вести оседлый образ жизни...**

*Н.Наумкин, «Причина перехода человека к оседлой жизни»*



# Оседлые племена



# Государственные вузы

1. Проживали поколениями на одном и том же месте; как правило, располагались по берегам морей и рек, в лесах или на плодородных землях.
2. Кормились за счет местных ресурсов (охота, рыбалка, земледелие), восполняемость которых поддерживали
3. Были более развиты в экономическом и культурном плане, развивали орудия труда и ремесла. Иными словами являлись двигателем прогресса и культуры
4. Имели жесткую политическую и социальную структуру. Общество было разделено на классы по профессиональной принадлежности, по состоятельности или по родовому признаку
5. Неукоснительное выполнение установленного свода правил и законов, иначе – смерть или изгнание



1. Расположены в крупных городах, на площадках информационно-технологических кластеров по отраслям.
2. Источником богатства являются общественные блага местной экономики, в которые при этом необходимо постоянно инвестировать (профориентация, волонтерство)
3. «Наука – практике» важный рейтинговый показатель. Являются держателями дорогостоящих производственных факторов и передовых технологий
4. Имеют жесткую политическую и социальную структуру. Персонал разделен на профессионально-квалификационные группы, по острепенности или служебному рангу.
5. Обширный перечень лицензионных требований федерального уровня, несоблюдение которых – лишение лицензии





## КОЧЕВЫЕ

....кочевники совершали набеги на зарождающиеся города, грабили их, убивали мужчин и насиловали женщин. **Так постепенно зародилась торговля.....**

*Б.Вербер «Мы, боги»*

# Кочевые племена



# Частные организации



1. Не имели постоянного места обитания
2. Жили в основном за счет скотоводства, которое быстро истощало ресурсы территории
3. Были менее развиты в экономическом и культурном плане, но являлись переносчиком и распространителем информации, перенимая опыт и особенности разных культур
4. Полностью отсутствовала централизация власти, за счет малого разнообразия выполняемой работы отсутствовало разделение на профессиональные группы
5. Из-за недостатка ресурсов были вынуждены заниматься разбоем и делали набеги на оседлые племена.



1. Юридический адрес – лишь точка на карте
2. Основная деятельность – реализация образовательного контента и документов об образовании
3. Эффективно используют SMM-технологии и медиа-пространство
4. «Облегченные» штатные характеристики – привлечение ППС по договорам подряда
5. Недобросовестная конкуренция по причине «легкого» получения лицензии



# Про что война?



## Количество слушателей

1. Формирование доходной части бюджет образовательной организации
2. Реклама
3. Имиджевая часть

## Качество подготовки слушателей:

1. Соответствие требованиям ФГОС, профстандартов, НПА, клинических рекомендаций, ведомственных протоколов и пр.....
2. Способность выпускника проявить себя самостоятельным и востребованным специалистом



# 4

## Что есть победа?



### Для оседлых племен

- Качество подготовки специалистов
- Имидж – «Честь мундира»
- Доходы

### Для кочевых племен

- Доходы + ресурсы



# 5

## Как прекратить /закончить/выиграть войну?



- Избегание  Глупое фиаско
- Конкуренция  Война продолжается

### • Сотрудничество


- Компромисс  Границы не определены
- Приспособление  Стагнация или угасание



Оседлые – образовательные площадки-держатели контента  
Кочевые - агенты оседлых

Оседлые и кочевые - участники сетевой формы реализации программ



 «Конкуренция обеспечивает  
наилучшие качества продуктов и  
развивает наихудшие качества  
людей»

 (Д. Сарнофф).





# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Елена Юрьева



+7(902)991 76 97



[elenaurlj@yandex.ru](mailto:elenaurlj@yandex.ru)



+7(902)991 76 97



[iureva646](https://www.instagram.com/iureva646)



Елена Юрьева