



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 (профорентация, 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



+7(902)991 76 97



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



Елена Юрьева