

Энгель Дж. С., основатель–исполнитель Центра предпринимательства и инноваций в Лестере, адъюнкт–профессор Калифорнийского университета, Беркли

Минет Шиндехутт, кандидат наук, доцент кафедры предпринимательства Сиракузского университета

Хайди М. Нек, доктор философии

Д–р Рэй Смайлор, почетный профессор профессиональной практики Техасского христианского университета

Билл Росси, заслуженный клинический профессор предпринимательства Университета Флориды

Что я узнал о преподавании предпринимательства: взгляды пяти педагогов-мастеров¹

Редакторы попросили пять ведущих педагогов поделиться своим многолетним новаторским опытом преподавания предпринимательства. Они обратились к преподавателям, признанным лучшими в обучении предпринимательству, в своем профессиональном окружении, в ведущих академических организациях, среди коллег и учащихся.

Каждый из них имеет более чем десятилетний опыт работы в обучении предпринимательству и является свидетелем быстрой эволюции этой очень динамичной дисциплины. Опрошенные предлагают уникальные описания того, что и как они преподают. Первая часть описывает траекторию обучения предпринимательству и формулирует современные задачи, стоящие перед этой системой образования. Четыре следующих раздела содержат личные идеи по обучению предпринимательству, направленные на решение этих задач.

Энгель Дж. С.,

основатель-исполнитель Центра предпринимательства и инноваций в Лестере, адъюнкт-профессор Калифорнийского университета, Беркли

Мы добились большого прогресса в обучении предпринимательству. Когда я впервые приехал в Беркли в 1991 году, я уже сделал успешную карьеру в бизнесе. В то время ставились фундаментальные вопросы о роли предпринимательства в сфере обучения:

- Можно ли предпринимательству обучить?
- Уместно ли предпринимательство в университете?

Благодаря авторам этого материала, их предшественникам и другим педагогам эти основные вопросы разрешены. Очевидно, что предпринимательство является жизненно значимым умением с широким спектром применения. Оно важно и полезно не только для тех, кто делает карьеру в сфере профессионального предпринимательства. Предпринимательство похоже на математику, широко применяемую не только теми, кто выбрал профессию математика.

¹ Engel J. S., Schindehutte M., Neck H. M., Smilor R., Rossi B. What I've Learned About Teaching Entrepreneurship: Perspectives of Five Master Educators. Edward Elgar Publishing. *Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 2016, vol. 2.

Далее возникают вопросы:

- Каковы передовые методы обучения предпринимательству?

- Как обучение предпринимательству может мобилизовать ресурсы и таланты наших студентов и их заинтересованных сторон, для наших сообществ и для социума в целом?

За 25 лет преподавания предпринимательства мы, несомненно, добились больших успехов, разрабатывая учебную программу и экспериментальные методы, чтобы помочь нашим студентам создать успешные предпринимательские фирмы и сделать карьеру. Я остановлюсь на трех больших проблемах, с которыми мы сталкиваемся в нашей работе:

1. Важность обучения предпринимательству для корпоративной инновационной стратегии, в широком смысле.

2. Важность обучения предпринимательству для университетского образования.

3. Важность обучения предпринимательству для создания здоровых инновационных сообществ и экономик, например кластеров инноваций.

Историческая перспектива

Изначально предпринимательству обучали только в бизнес-школах.

В 1980-е годы, когда мы только планировали обучать предпринимательству (если вообще думали об этом), мы имели в виду «малый бизнес» — малые и средние предприятия. Предпринимательство зачастую являлось отдельным междисциплинарным курсом, на котором студенты строили бизнес-планы и интегрировали навыки, полученные на курсах по маркетингу, финансам и менеджменту. Кейс-стади (изучение кейсов, ситуационный практикум) были новыми педагогическими практиками, а «обучение на опыте» (experiential learning) ограничивалось стажировками или студенческими проектами для небольших фирм.

В 1990-е годы возник стартап. С появлением Интернета для любого студента стала очевидной возможность начать собственный

бизнес. Конкурсы бизнес-планов (Business Plan Competitions) росли как грибы. Когда в середине 1990-х годов мы открыли наш Конкурс в Беркли, он стал новшеством для всех, хотя мы шли по проторенному пути Конкурса Moot Corp Бизнес-школы Университета Техаса в Остине и других. Мы все еще обучали предпринимательству на бизнес-планах и кейс-стади. Фактически идея состояла в том, что технологические стартапы являются просто *маленькими версиями* крупных компаний. С их потенциалом взрывного роста стартапы обладали захватывающими возможностями, и мы фокусировались на обучении формированию бизнес-плана для управления быстрым ростом. Мы еще не признавали и не выделяли стартап как объект отдельного анализа и обучения, обладающий качеством временного состояния, предназначенного для экспериментов с целью обнаружить и проверить бизнес-модель, которая затем могла бы быть реализована с большей уверенностью и оправданно допустимым финансированием. Новое понимание пришло со следующим крупным отраслевым взрывом, приближение которого уже чувствовали все.

На рубеже веков реальность обновилась. 10 марта 2000 года индекс NASDAQ достиг пика в 5,048 долл. США. К 9 октября 2002 года он рухнул до 1,114 долл. США и начал устойчиво восстанавливаться только в ноябре 2008 года, когда с момента взрыва интернет-пузыря прошло девять лет. Имея это в виду, некоторые усомнились в ценности и долговечности предпринимательской революции. Ведущая фирма венчурного капитала в Кремниевой долине опубликовала брифинг по интернет-предприятиям для ограниченного числа своих партнеров с надписью R. I. P. — Покойся с миром!

Разрастание интернет-пузыря остановилось, и последующее возрождение возможности технологического стартапа не только привело к появлению Google и многих других глобальных историй успеха, но и обнаружило новый подход к выявлению рыноч-

ных возможностей за счет меньшего использования капитала и большего количества экспериментов. Благодаря тому, что в послекризисный период требовался капитальный пересмотр, появились первые примеры практики «бережливого» (LEAN) управления предпринимательством, которую мы теперь знаем как «бережливый стартап» или «бережливая стратплощадка».

В последнее десятилетие эти методы широко обнародованы, они стали понятны всем. Мы создали новые инструменты. Повсеместной стала триада: Канвы бизнес-модели, Выявления потребителя (Customer discovery) и Минимального жизнеспособного продукта (MVP). Мы разработали новую педагогику и больше не учим, что стартап — это меньшая версия крупного бизнеса. Теперь мы говорим, что стартап — это временная организация, цель которой выявить жизнеспособную и масштабируемую бизнес-модель. Мы обучаем предпринимательству, основанному на фактических данных (evidence-based). А бизнес-план по-прежнему остается ценным инструментом управления, но при этом понимается как инструмент исполнения, которым следует пользоваться после того, как стартап будет готов к масштабированию. Ключевой кейс-стади — это уже не чей-то бизнес, а собственное предприятие студента. Профессор уже не является источником всей мудрости, он скорее гид, обеспечивающий соответствующую среду для собственных исследований и экспериментов учащегося.

Каковы задачи следующего десятилетия?

Обозначим три проблемы.

Во-первых, увеличение ускорения корпоративных инноваций, включая использование модели предпринимательского стартапа на более продвинутой стадии. Снова обратимся к истории, она поможет решению проблемы. Современная корпорация была двигателем инноваций в середине XX века.

Она являлась вертикально интегрированной машиной коммерциализации технологий с массивными корпоративными научно-исследовательскими лабораториями, проводившими современнейшие фундаментальные исследования. Но эта модель канула в лету. С акцентом на выполнение действий, навязанных высшему руководству корпорации финансовыми рынками, исследовательские отделы должны отделяться или передаваться в отделы развития продукта. Перспективные исследования были переданы университетам, а инновационное создание новых рынков и взрывные инновации — на аутсорсинг стартапам.

Для кого-то открытие инновации означали просто поиск и приобретение перспективных стартапов. Задача следующего десятилетия для лидеров обучения предпринимательству заключается в том, чтобы помочь более прогрессивным крупным корпорациям выйти за рамки таких «открытых инноваций», чтобы они стали настоящими «абмидекстерными» организациями — организациями, которые одновременно и экспериментируют, и действуют. Эта эволюция уже началась. Крупные корпорации по-разному пытаются освоить модель предпринимательских экспериментов. И теперь наша работа состоит в том, чтобы помочь им, изучить результаты и синтезировать лучшие практики, то есть вернуть их в класс. Класс первоначально может быть не традиционным местом в колледже — поначалу он может наиболее подходить для управленческого обучения (Executive Education). Но это эксперименты будущего.

Вторая наша задача связана с ролью обучения предпринимательству во всем университете. Образование в сфере предпринимательства уже давно не является исключительной компетенцией бизнес-школ. Ценность предпринимательства для техники и науки никогда не была более очевидной. Многие инженерные программы включают предпринимательство, создают свои педагогические составы и учебные планы.

Кроме того, Федеральное правительство США приступило к осуществлению амбициозной программы — Инновационный корпус или I-корпус Национального научного фонда (The National Science Foundation's Innovation Corps), в котором я имею честь быть директором факультета. Программа включает «Бережливую стратплощадку» (Lean LaunchPad) — 10-недельный интенсив экспериментального эмпирического обучения предпринимательству в сфере финансирования коммерциализации технологий. Всего за четыре года с момента создания по программе были подготовлены более 1500 ученых, финансируемых Национальным научным фондом (NSF), и в настоящее время она расширяется в рамках работы по коммерциализации технологий Национального института здравоохранения, Министерства энергетики и других федеральных организаций. Кроме того, программа оказывает фундаментальное воздействие на обучение предпринимательству в университетах по всей стране.

Выходя за рамки своих базовых составляющих в бизнесе, науке и технике, обучение предпринимательству проникает в другие сферы и становится все более актуальным в профессиях, связанных с искусством, журналистикой, медициной и юриспруденцией. Более 10 лет назад, когда Wake Forest Колледж в Северной Каролине, один из лучших колледжей в сфере искусств, ввел первую учебную программу по предпринимательству в искусстве, это было новшеством. В настоящее время не только обучение предпринимательству распространяется на новые области, но и наоборот: все больше разнообразных практик влияют на развитие предпринимательства. В пример приведем влияние «дизайнерского мышления».

Теперь обратимся к *третьей* и, возможно, наиболее важной проблеме: роли университета в создании кластеров инноваций. Так же, как предпринимательство утвердилось в университетском городке, широкое признание получил вклад университетов в развитие здоровых инновационных сообществ.

Университет уже давно признан в качестве провайдера «зерна» знаний и технологий. В настоящее время появились новые способы социального вклада путем коммерциализации, движимой предпринимательскими начинаниями. Поскольку эти процессы углубились и расширились, роль университета в их укреплении и стимулировании стала еще более заметной. Вклад университета значителен не только для академической релевантности, но и для эффективной государственной политики.

Пять лет назад дюжина ученых собрались, чтобы решить вопрос: «Какова роль университета в создании инновационного общества?» Я был рад, что группа решила закрепить свой анализ на рамочной основе, которую я создал, в расширение работ Майкла Портера из Гарварда, Генри Эткинса из Стэнфорда и других великих авторов до них. Эту рамочную основу назвали рамкой «Кластера инноваций». Она вышла за пределы рамок своих предшественников на компонентах кластера, а именно: на концентрации промышленности, на венчурном капитале и т. д.; и уделяет равное или даже большее внимание мягким *факторам поведения* (таким как мобильность людей, деньги и технологии, склонность к принятию риска, признание неудачи как учебного процесса) и *структурам*, которые создают *согласование интересов*, порождают коллективную работу и способствуют win-win сценариям, таким как компенсации акциями. Разработка Рамки инновационного кластера привела к пониманию того, что кластеры инноваций не ограничиваются *физическими границами*. Сообщества, разделяющие эти направления, структуры и поведение, могут выйти за пределы физических границ и согласоваться с другими подобными сообществами по всему миру, образуя новый «шелковый путь», глобальные сети кластеров инноваций.

Как глобальные кластеры инноваций относятся к обучению предпринимательству? Активными действующими лицами в этих сообществах являются наши студенты! Имея

надлежащее образование, они лучше подготовлены к успеху в современной инновационной экономике — экономике, характеризующейся быстрым появлением, доминированием и закатом технологий, бизнес-моделей и предприятий, которые дали им жизнь.

Университет занимает центральное место в этом новом мире и претерпевает серьезные изменения, расширяя сферы подготовки квалифицированной рабочей силы и увеличивая свой вклад в современную науку и технику. Университет вносит вклад и в новый ресурс — предпринимательскую команду, находящуюся в центре инновационного процесса.

Преподаватели предпринимательства стоят на пороге нового дня и решения новых задач:

- применить инновации предпринимательской модели к более широкому корпоративному предприятию, предоставить возможность создания новых *управленческих практик*, поддерживающих «абмидекстерность» организаций — способность одновременно действовать и экспериментировать;
- начать обучение предпринимательству и инновациям всего университета, и также информировать об общем вкладе;
- выполнить миссию по созданию кластеров инноваций в наших сообществах, грамотно наладить сотрудничество с партнерами по всему миру, чтобы наши сообщества могли извлечь выгоду из синергии глобальной сети кластеров инноваций.

Эти цели кажутся смелыми — слишком грандиозными и амбициозными, но если не мы, то кто? Кто лучше подходит или лучше подготовлен? Это возможности, и они маячат у нас на горизонте.

Минет Шиндехутт,

кандидат наук, доцент кафедры предпринимательства Сиракузского университета

Мою профессиональную жизнь как педагога по предпринимательству сформиро-

вали пять открытий. Эти пять уроков я усвоил при встречах с разными людьми — студентами из Соединенных Штатов, Южной Африки и Индии, предпринимателями всего мира и другими учителями, увлеченными предпринимательством. Я делюсь этими идеями с надеждой, что одна из них (или более) будет созвучна опыту других людей, участвующих в обучении студентов предпринимательству.

I. Вдохновляйтесь и будьте вдохновленным

Предпринимательство есть во всем, что мы делаем. Это комбинация трех основных способов мышления: философии (как создания новых концепций), искусства (как создания нового опыта) и науки (как создания новых функций). Предпринимательство, как искусство, наука и философия, или, скорее, оно находится на границе между искусством, наукой и философией, и в этом случае требуется, чтобы мы признали его способность преобразовывать, то есть создавать различия и разнообразие, а не поощрять подражание и соответствие. Таким образом, не следует рассматривать предпринимательство как дисциплину — то, что мы можем определить и знать. Напротив, мы должны рассматривать предпринимательство со стороны того, что оно может сделать, с точки зрения его потенциальности, становления ради самих перемен. Преподавание предпринимательства как философии жизни, а не профессиональной деятельности выходит за рамки фактов и включает в себя подход, основанный на принципах. Этот набор принципов исходит из опыта, на основании которого вырабатывается руководство о том, как жить предпринимательской жизнью.

Мой кумир — французский философ Жиль Делез (1990), для которого жизнь — это различие, способность мыслить по-разному, становиться другим и создавать различия. Я до конца не понимала, что такое «различие», пока не познакомилась с фило-

софией становления Делеза. Чтение его книг обогатило мою жизнь радикально новыми перспективами на все. Впервые я видела потенциал везде. Пока преподаватели думают о начале и окончании курса (как о результатах обучения), студенты всегда находятся посередине, на пути к тому, чтобы стать другими, полные бесконечного потенциала. Я призываю учащихся создать манифест о том, как вести предпринимательскую жизнь. Вместо того чтобы предлагать учебный материал для профессиональной деятельности, эти персонализированные принципы могут стать основой при ежедневном выборе: операционная система, работающая в фоновом режиме, напоминающая о том, чтобы вдохновляться и вдохновлять других.

II. Соответствуйте

Большинство студентов в моем классе не намерены начинать бизнес после выпуска (или когда-либо). Это потенциальные бухгалтеры, маркетологи, ученые, промышленные дизайнеры и инженеры, но они также авторы, музыканты, фотографы, художники, поэты, гурманы и спортивные фанаты. Единственное, что их объединяет — это глубокая неопределенность в отношении того, кто они и чем хотят заниматься. Урок, который я получила от моих учеников, состоит в том, что большинство из них ищут «что-то», часто конкретное для индивида, что невозможно сформулировать; «что-то», что они знают, что еще не узнали; «что-то», что им понадобится далее, что бы они дальше ни делали. Быть студентом в эпоху неопределенности подразумевает учиться *ДЛЯ предпринимательства*, а не *О предпринимательстве*. Короче говоря, «студенческое бытие в мире более важно для его обучения, чем его интерес в развитии знания и понимания в определенной области» (Barrett, 2007: 6).

В связи с этим я призываю студентов подходить к предпринимательству (и жизни!) как к акту творения. Независимо от из-

бранной профессиональной карьеры студенты являются творцами своих жизней, они должны осознавать свой истинный потенциал. К сожалению, информация о том, как создать будущее, не может быть найдена в учебнике. Быть в курсе всех новых разработок, технологических достижений и предпринимательских инициатив — это очень трудоемкий, но необходимый процесс, если верить, что обучение — это жизнь и что обучение предпринимательству должно давать студентам возможность испытать радость от творения, понапрягать «предпринимательскую» мускулатуру и превзойти их собственные ожидания (не мои или их родителей). Эта вера переводится в инструменты оценки, учитывающие изобретение, создающее что-то новое, а не переработку. Они могут принимать форму экзамена «сделай сам» или чего-то более, основанного на опыте. Но в любом случае ученикам предстоит переосмыслить информацию, которую они считают «фактом», и увидеть реальность со своими фантазиями и даже надеждами. В определенной степени я скорее тренер жизни (лайф-коуч), чем учитель. Мое предназначение заключается в создании условий для изменения поведения, то есть для самостоятельного обучения через самопознание, самопринятие и самовыражение, в котором обучение — это поиск значения (всей жизни), а обучение предпринимательству является частью поиска учащимся своего пути.

III. Будьте приключенческим

Студенты не становятся более предприимчивыми, читая о предпринимательстве; это надо проживать — не когда-нибудь в будущем, а сейчас, и каждый день. Я считаю, что роль учителя предпринимательства состоит в том, чтобы бросать вызов, провоцировать, подрывать, изобретать и быть впереди. Это требует готовности экспериментировать и пробовать новые вещи, моделировать инновационное поведение, требуемое от студентов. Это означает, что класс для

предпринимательства должен быть отделен от других, чтобы было ясно, что именно здесь предпринимательство *происходит*. Студенты учатся тому, *как думать* и действовать по-предпринимательски, а не тому, *что* нужно знать о предпринимательстве. Для того чтобы предпринимательство пережить, почувствовать и испытать на опыте, студентам не нужно начинать бизнес или стажироваться в компаниях с высокими темпами роста. Этот опыт можно моделировать с помощью трансформационных переживаний — как в классе, так и вне стен класса — с возможностью реально изменить жизнь студентов, часто непредсказуемыми способами. По словам Шошаны Фельман, «если преподавание не затрагивает какой-то кризис, если оно не встречает ни уязвимости, ни взрывоопасности в критическом и непредсказуемом измерении (внешнем или внутреннем), оно, пожалуй, не по-настоящему научает» (Шошаны Фельман, 1992: 53).

При опытном подходе к обучению предпринимательству «тест» предшествует «уроку». Я создаю платформу для учащихся — набор способствующих условий, а не ограничивающих правил — и затем освобождаю их. Студенты приглашены к участию (с другими) в разнообразии практик — от исследовательского до символического обучения, совместно и поддерживая друг друга, вместо того чтобы конкурировать за оценки. Такая альтернатива проблемы односторонних средств обучения противостоит «обычному образованию» и всем связанным с ним допущениям, оценкам и процедурам.

IV. Будьте любознательным

Предпринимательство зачастую преподается в рамках проблемно-ориентированного подхода — определенная выше проблема связана с возможностью, трансформируемой в предприятие («правильный ответ» на проблему). К сожалению, иногда упускается из виду способность проблематизировать, задерживаться в этом динамическом, генеративном пространстве

между проблемами и решениями, которые остаются нерешенными. Развитие компетенций интеллектуального исследования через изучение, следуя неожиданным поворотам, а не поиску конкретных ответов — это важный переносимый навык, особенно когда учащиеся непосредственно ощущают, как моменты пронизательности проникают сквозь завесу неопределенности.

Обращение к моим ученикам, словами немецкого поэта Райнера Марии Рильке, заключается в следующем: «Будьте терпеливы ко всему, что не решено в вашем сердце, и постарайтесь любить сами вопросы, как запертые комнаты и книги, которые сейчас написаны на очень чужом языке. Не ищите ответов, которые вам нельзя давать, потому что вы не сможете их прожить. А дело в том, чтобы жить всем. Сейчас живите вопросами. Далее, возможно, вы постепенно, не заметив этого, проживете какой-нибудь длинный день в ответе» (1993: 35). Подход, основанный на вопросах, при котором учеников поощряют любить сами вопросы, а не вопросы с ответами в конце учебника. Вопросы, которые внутренне мотивированы любознательностью, вопросы студентов на уровне смены перспективы могут быть одним из самых ценных инструментов для обучения предпринимательству.

Одновременно студенты поощряются к большей интроспекции и созерцательности, ведению журнала своего учебного опыта и развитию соответствующих принципов из «ну и что»-вопросов. Помимо того, что они гордятся тем, что создали, учащиеся изменяют свое отношение к содержанию учебного курса, создавая связи между собой, предпринимательством и миром. Я использую студенческие электронные портфолио для поддержки критического осмысления, а также для оценки «опытных» компетенций. Это смещает цель электронного портфолио с фокуса на работодателя (портфолио как инструмент найма и карьеры) на фокус на студенте (портфолио как платформа для обучения).

V. Будьте аутентичными

Последний (и самый важный) урок. Будучи начинающим педагогом в области предпринимательства, я мечтала преподавать, как один из «мастеров». Но у меня ничего не получалось, пока я не разработала собственный стиль преподавания, отличающийся от стилей моих коллег. Я осознала, как важно быть честным перед собой. В настоящее время это кажется очевидным, но так было не всегда, особенно с учетом важности, придаваемой оценкам студентов. Классная комната как пространство для исследования, задавания вопросов и создания обозначений, не лишена вызовов. Для учителя в поисках золотой середины между хаосом и порядком это означает принятие рисков и готовность к непредсказуемым результатам. У студента положение двойственное: не каждый студент наслаждается «беспорядочностью» экспериментального, импровизационного занятия, в котором существуют неожиданные возможности. Некоторые предпочитают (или скорее требуют) знакомой и эффективной педагогики, основанной на лекциях или кейсах, потому что либо им неудобно находиться в состоянии неопределенности, либо они сопротивляются изменениям. В «перевернутом»



Источник изображения: <https://www.facebook.com/gapingvoidgallery/posts/1010285655697107>.

классе разные ответы студентов на то, как я учу предпринимательству, увеличивают сложность управления классными сессиями, особенно когда в классе более сорока студентов (что типично). Непредвиденные события неизменно расстраивают даже мои самые кропотливо разработанные и благонамеренные планы.

В отличие от других педагогов, я все время продолжаю становиться учителем, обучаясь одновременно и вместе со своими студентами и у них. Подобно становлению предпринимателем, эти уроки не могут быть изучены в книге или в классе. Они получены из опыта преподавания после совершения бесчисленных ошибок. Однако интенсивный период провалов часто является источником фантастических прозрений. Более того, он почти всегда приводит к переоценке своих актуальных педагогических возможностей. И хотя воспоминания о моих первых опытах мне неприятны, я искренне верю, что нужно делать то, что пугает, чувствовать страх и делать это в любом случае. Почему нет? Разве мы не этого ожидаем от наших студентов, обучая их предпринимательству?

Рекомендации

1. *Барнетт Р.* Воля к обучению: быть студентом в эпоху неопределенности. Нью-Йорк: Открытая университетская пресса, 2007.
2. *Делез Г.* Логика смысла. Trans. M. Lester & C. Stivale. Нью-Йорк: Издательство Колумбийского университета, 1990.
3. *Felman S.* Образование и кризис, или Преобладание обучения // S. Felman & D. Laub (ред.). Свидетельство: Кризис свидетельства в литературе, психоанализ и история, pp. 1–56. Нью-Йорк: Рутледж, 1992.
4. *Rilke R. M.* Письма молодому поэту. Trans. M. D. Herter. Нью-Йорк: Нортон, 1993.

Хайди М. Нек, доктор философии

Когда меня попросили ответить на вопросы о преподавании предпринимательства, я была в восторге от того, что оказалась в компании педагогов, которыми я восхищаюсь. Задача осмысления того, что я знаю о преподавании предпринимательства, бы-

ла и захватывающей, и пугающей. Я рада, что мне предоставилась возможность остановиться и задуматься над моим преподаванием в последние 15 лет, однако несколько напугана тем, что мне нечего будет сказать тем, кто это прочитает, например, другие преподаватели предпринимательства. Каждый день я говорила себе: «Я сделаю это короткое эссе сегодня!» Я сидела и смотрела на пустой экран, испытывая своего рода писательский кризис относительно того, что мне больше всего нравится — обучения предпринимательству. Появилось разочарование, которое только усугубило творческий кризис.

Я стала искать вдохновение. Я храню «обучающие файлы» на компьютере, а также в бумажной форме в своем офисе. У меня есть файлы для опросов мнения студентов (версия Бабсона студенческих рейтингов профессоров); файлы для новых идей курса; файлы для новых упражнений; файлы с видеоссылками; файлы с вдохновляющими цитатами; файлы со всеми типами статей об обучении и электронными письмами и другой корреспонденцией от нынешних и прошлых студентов. В последней группе файлов я нашла статью, которую сохранила из журнала Babson Magazine (2013). В весеннем номере несколькими выпускникам было предложено вспомнить профессоров или классы, которые оказали на них влияние. К моему удивлению и восхищению, я упоминалась бывшим студентом МВА, Четом: «Вводный курс предпринимательства профессора Хайди Нек всегда напоминал мне лирику Элвиса: “Меньше разговоров, больше действий, пожалуйста”. Она подтолкнула нас к тому, чтобы прекратить теоретизировать и начать экспериментировать. Она говорила о важности неудачи в творческом процессе, а затем способствовала созданию среды, в которой было бы безопасно упасть в грязь лицом. Многие студенты расскажут вам о профессоре, который помог им добиться успеха, но редко кто может хорошо отозваться о профессоре, который

помог вам потерпеть неудачу» (Reflections from Graduating Students, Babson Magazine, Spring, 2013. <http://www.babson.edu/news-events/babson-magazine/spring-2013/babson-beyond/Pages/reflections-from-graduating-students.aspx>).

Чет стал моим вдохновением! «Ага-момент» наступил! Наконец я освободилась от раздражающего писательского кризиса. В чем была идея? Барабанную дробь, пожалуйста...

Я решила не писать о том, что я узнала о преподавании предпринимательству, предполагая, что мои читатели — преподаватели. Я решила написать открытое письмо моим прошлым и настоящим студентам, о том, чему они научили меня в преподавании предпринимательству. Если вы «услышите» в письме, как я разговариваю со студентами, возможно, вы поймете мою философию преподавания. Это письмо посвящено Чету и многим другим, кто участвовал в моих курсах, пока я училась преподавать.

Дорогие студенты!

Я хочу поблагодарить вас за то, что вы стали частью моей жизни, потому что вы сделали меня такой, какая я есть как педагог. Я никогда не перестану учиться тому, как преподавать. Когда я остановлюсь в обучении, я перестану быть эффективным учителем. Каждый студент, входящий в мой класс, научил меня чему-то, и я хочу поделиться этими уроками, составляющими теперь мою философию обучения.

Вы помогли мне узнать, что именно работает, как вас вовлекать и как сильно я могу на вас давить. Я понимаю, как важно смотреть вам в глаза, читать ваш язык тела и слушать — действительно слушать. Я предвижу и использую те неожиданные моменты обучения, которые некомфортны, но незабываемы. Эти моменты связывают нас.

Я стараюсь практиковать то, чему учу. Я прошу, чтобы вы мыслили и действовали

по-предпринимательски, что требует от вас принятия креативных решений, совершения предварительных действий, принятия и изучения своих ошибок, а также импровизации, когда дела идут не по плану. Я должна делать то же самое. Обучение предпринимательству требует постоянных инноваций, бесстрашных экспериментов и структурированного хаоса.

Я узнала, что должна учить, чтобы возбуждать, вдохновлять, мотивировать и даже шокировать вас. Я стремлюсь создавать неожиданности, чтобы привлечь внимание и возбудить интерес к предпринимательству — необходимые предпосылки обучения. У меня очень высокие ожидания и мало терпимости к посредственности и апатии, но культура моего класса открыта, полна уважения и игры. План занятий необходим для организации и подготовки, но не важен для обучения студентов. Гибкость, юмор, реактивность и импровизация — это столпы моей философии.

Самое главное, что мой подход к обучению основан на действиях. И должен быть. Чтобы научиться предпринимательству, нужно заниматься предпринимательством. Я не устану работать над тем, чтобы вы могли практиковать разные аспекты предпринимательства, а не быть пассивными учениками. Каждый день я стараюсь создать учебную лабораторию для экспериментов и практики. Вы научили меня, что обучение действием создает ощущение совместного владения в процессе обучения.

Я призываю всех учеников использовать свой голос, чтобы сомневаться, возражать и обсуждать любое мнение, и мое, и своих сверстников. В себе я развила навыки сомнения и возражения до уровня уверенности. Но, признаюсь, есть мелочи, которые меня беспокоят. У меня нет терпимости к непрофессиональному поведению. В моем классе запрещено не уважать меня или других учеников, приходить с опозданием, использовать смартфоны и ноутбуки не для учебы. Я без колебаний остановлю урок, решу

проблему и возобновлю занятие. Вы научили меня, что игнорирование плохого поведения только укрепляет его. И такое поведение превращается в рак, который распространяется, если его не обнаружить и прекратить на ранних стадиях. Однако примеры негативного поведения — это 100% моя вина. Если половина класса пользуется смартфонами или компьютерами, то я делаю что-то неправильно. Если учащиеся постоянно приходят поздно или уходят во время занятий, я делаю что-то неправильно. Я не смогла вовлечь их, поэтому я должна немедленно изменить свой подход.

Тот факт, что у меня нет терпимости к непрофессиональному поведению, не означает, что я создаю степенную атмосферу. Это было бы антитезой предпринимательства. Я знаю, что мои курсы должны быть живыми, захватывающими, актуальными, сложными, творческими, инновационными и даже игровыми и радостными. Если мы намерены отказаться от наших предвзятых представлений о том, что такое предпринимательство и насколько оно важно в современном мире, сообщество обучения и взаимодействия должно быть вездесущим. Другими словами, на вас лежит огромная ответственность формирующегося или практикующего предпринимателя по созданию чего-либо экономически и социально ценного для вас и других.

Я также несу огромную ответственность. Предпринимательство — сложное явление, хаотичное и лишненное какого-либо признака линейности. Являясь педагогом, я обязана подготовить ваши исследования, размышления, рассуждения, эксперименты и выработку навыков, чтобы вы могли руководить, управлять, внедрять инновации и преуспевать в крайне неопределенной предпринимательской среде. Эти навыки повышают вероятность того, что вы обретете возможность в нужное время по верной причине. Предприниматели влияют на мир, поэтому обучение предпринимательству необходимый и грозный агент

изменений. Я действительно хочу, чтобы вы сделали что-нибудь великое, предприняли действия и изменили мир! Я сделаю все, что в моих силах, чтобы облегчить ваше путешествие.

Продолжайте предпринимать!

Д-р Рэй Смайлор,

почетный профессор профессиональной практики Техасского христианского университета

Если говорить о моем взгляде на преподавание, то я вижу себя проводником. Я веду студентов по дороге самопознания, по дороге, которая является отражением самого предпринимательского процесса: от начала до конца она основана на опыте, иногда удивительная и неожиданная, время от времени двусмысленная, порою напряженная, почти всегда бросающая вызов и предъясняющая требования, полная личных открытий и обещающая высокую награду.

Будучи проводником, я указываю направление, но никогда его не диктую. Я предупреждаю об опасностях, но никогда их не предотвращаю. Я не предсказываю, но подвергаю сомнению. Я анализирую успех и признаю значение поражения. Я признаю талант, но вознаграждаю за тяжелый труд. Я вселяю надежду и обнаруживаю потенциал.

Моя философия состоит в том, что каждый, буквально каждый студент — предприниматель, способный на творческое мышление и эффективные действия. Любопытно, что многие студенты в начале моего курса предпринимательства не считают себя ни творческими, ни предприимчивыми людьми. А к концу они убеждены в обратном. Как же происходит эта трансформация?

Пять уроков

Имея за плечами 35-летний опыт преподавания предпринимательства на всех уровнях и во многих странах, я усвоил пять важ-

нейших уроков, которые теперь определяют то, чему я учу и как я учу.

1. Создавайте принципиально иную среду для обучения

С первой же минуты первого урока я хочу, чтобы студенты поняли: этот предмет отличается от всех прочих. Так, я запоминаю имена всех студентов, *прежде* чем они войдут в класс, и зову их по имени. Это обращает на себя их внимание! Затем, еще не представившись и не начав обсуждать программу, я задаю одно эмпирическое упражнение, заставляющее студентов думать нестандартно. Например, на занятии по выявлению перспективы я спрашиваю: «Сколько будет половина от 13?» Первый ответ всегда — 6,5. Но я продолжаю задавать этот вопрос: «Сколько будет половина от 13?» В конце концов получается невероятно большой диапазон ответов, в том числе 1, 2, 3, 6, 11, «трина» и «дцать» и множество других, и становится понятно, что какого-то одного правильного ответа никогда не бывает, что всегда есть альтернатива, и не одна, если, конечно, студент не совсем зашорен, чтобы о них подумать.

На занятиях по другому предмету я представляюсь с помощью «пакетного резюме». Оно выполняет роль бисоциативной связи между коричневым бумажным пакетом, в который кладут покупки в бакалее, и традиционным бумажным заявлением о приеме на работу. Я извлекаю из своего пакета шесть предметов, каждый из которых когда-то повлиял на то, кем я стал. Это неожиданно, конкретно и действует на чувства. На следующем занятии я прошу каждого студента представить свое пакетное резюме как средство демонстрации изобретательности и творческих возможностей.

Даже мои поурочные планы неодинаковы. Например, на занятиях по новаторству и предпринимательству в рамках подготовки магистров коммерческого управления я привожу ряд цитат, начиная с рекламы

1997 года компании «Эппл» о психах и гениях («Думай по-другому») и заканчивая замечанием Артура Эша о значении репутации. Я даже пользуюсь мультфильмом о логике предпринимателя.

Если я могу сделать каждое занятие действительно непохожим на любое другое, значит я могу позволить себе большие ожидания, вызвать энтузиазм и от каждого студента получить по максимуму.

2. Утвердите в людях предпринимательское отношение

Что значит иметь предпринимательское отношение? По моему мнению, необходимы три элемента: готовность быть неправым, стремление к установлению связей и убеждение в том, что поражение — не беда. Чтобы утвердить эти элементы в голове студентов, я предлагаю им возможности, позволяющие испытать каждый из этих элементов.

По мнению сэра Кена Робинсона, знаменитого специалиста по творческому подходу, чтобы стать изобретательным, нужно готовиться быть неправым. На моих занятиях это иногда преобразуется в небоязнь выглядеть смешным. Например, я требую, чтобы студенты начали брать уроки классического танца. Если они это сделают, они не будут ничего бояться! И будут с большей готовностью проверять свои «брედовые» идеи, не обращая внимания на критику со стороны!

Студентам очень часто кажется, что добиться успеха они могут лишь в том случае, если придумают нечто такое, до чего раньше никто не додумывался. При этом настоящее новаторство часто вырастает из установления связей между вещами, о которых много думали, но которые не приходило в голову сочетать. Это явление историк Артур Кёстлер назвал бисоциацией: способностью связывать между собой два, казалось бы, несочетаемых предмета, то есть взять две абсолютно разные вещи и сопоставить друг с другом. На занятиях по созданию нового предприятия я даю упражнения, позволяющие установить необычные связи,

что порождает деловые концепции, увязывающие внешне несопоставимые вещи. Это не только весело, но и практично!

Я помогаю студентам усвоить, что преуспевающие предприниматели то и дело ошибаются. Благодаря анализу практических ситуаций, выступлениям приглашенных преподавателей, практическим заданиям и собственной работе в классе они начинают понимать: ошибки показывают, что именно не работает и нуждается в починке. Все дело в том, как мы назовем неудачу. То, как мы думаем о том или ином деле, влияет на то, как мы к нему будем относиться и что мы будем менять. На моих занятиях неудача — не конец, а просто один из видов учебного опыта.

3. Требуйте активного участия

За годы работы я усвоил, что если человек не раскрывает рта, то предполагается, что ему нечего сказать. Поэтому я требую, чтобы студенты говорили, и ставлю им оценки за активность на уроке, от 0 до 4; этот прием я позаимствовал у Дейва Розенталя, преподавателя по анализу практических примеров. Ноль означает, что студент не произнес ни слова. Четверка означает, что студент внес большой вклад в развернувшуюся дискуссию. Так что при анализе примера или критическом разборе бизнес-плана, я делаю упор не на количество, а на качество участия. И всегда сообщаю студентам свою оценку их участия. Поскольку каждого студента я знаю лично, они воспринимают мою оценку конструктивно и приходят на урок готовыми к активной работе.

Я обращаю внимание и на отношение, и на поведение. Требуя работы на уроке, я не только добиваюсь конструктивного обсуждения, но и ожидаю, что студенты будут делать эмпирические упражнения непредвзято, с позитивным отношением и готовностью к некоторой степени риска. Проводя интерактивный анализ работы в классе, а иногда пользуясь так называемыми «справками из собственного опыта», я даю возможность каждому студенту подумать

о собственном опыте обучения. Таким образом, им приходится задумываться о том, что они испытали, определять, что они усвоили, и соображать, что конкретно относится к их собственному поведению. Таким образом самопроверка становится своеобразным цементом учебного процесса.

4. Побуждайте студентов говорить «да, и»

Предприниматели импровизируют. Им часто приходится придумывать на ходу и действовать в неоднозначных обстоятельствах. Как помочь им лучше освоиться в таком окружении? Полагаю, что в этом помогут уроки, усвоенные при импровизации: активно слушать, ликвидировать фразы типа «нет» и «но» и не выключаться из разговора. Эти навыки студенты могут осваивать и оттачивать.

Для меня «да, и» — это ключ к моему собственному успеху и, думаю, к использованию открывающихся возможностей. К примеру, когда мои студенты задают вопросы предпринимателю, я требую, чтобы они объясняли, что им удалось обнаружить такого, что они обнаруживать не предполагали. Это требует активного слушания и умения задавать зондирующие вопросы, это важные элементы понимания других людей и отклика на их потребности. При коллективной работе по выработке идей они должны избегать слов «нет» и «но» и вместо этого первым делом сообщать, что они поняли представленную идею («да»), а затем добавлять что-нибудь с целью ее совершенствования («и»). И наконец, чтобы отточить свое позитивное поведение («да, и»), они должны оставаться в теме, то есть не забегать вперед и не преследовать собственные цели, а учиться сосредоточивать внимание на человеке, стоящем перед ними.

Я помогаю им выработать эти навыки с помощью киноэпизодов и эмпирических упражнений. Мне, например, нравится отрывок из фильма «Аполлон-13», где речь идет о «квадратном штыре в круглой дыр-

ке»: там астронавтам в условиях ограниченных средств и времени приходится решать проблему с кислородом на корабле. Так я разработал игру «Летательный аппарат», которая позволяет воспроизвести ситуацию. Студентам в ограниченное время и из ограниченного круга материалов надлежит построить летательный аппарат с максимальной дальностью и прямой полета. Это упражнение закрепляет подход, выражаемый фразой «да, и», в условиях решения задачи, коллективной работы и изобретательности. И это здорово!

5. Пользуйтесь всеми стилями преподавания

Мы все учимся по-разному. То есть у нас разные предпочтения при обучении. Свои занятия я строю так, чтобы пользоваться всеми стилями. Как видно из каталога преподавательских стилей Колба (я прошу студентов заполнить его), существует четыре основных стиля: ощущение (конкретный опыт), наблюдение (рефлексивное наблюдение), мышление (абстрактная концептуализация) и осуществление (активное экспериментирование). Если мне удастся построить урок так, чтобы затронуть все четыре, тогда мне, скорее всего, удастся удержать их внимание и побудить к самому эффективному мышлению и действию. Для студентов с ориентацией на ощущения я могу задействовать моделирование, консультационные проекты и экспресс-презентации; для тех, кто предпочитает наблюдение, подойдут кинофильмы, демонстрации, приглашенные лекторы и собеседования с предпринимателями; в интересах ориентированных на мышление я включаю интерактивные лекции, анализ примеров и специальные чтения; а тем, кто ориентирован на действия, я могу предложить разработку бизнес-плана, оценку компании и непосредственный опыт.

Мои обязанности

Для меня предпринимательство — не открытие собственного дела, хотя оно и может

стать одним из итогов; это более полная жизнь, стремление сделать мир лучше благодаря определению собственной цели и дальнейшего ее приложения к предмету, лично тебе небезразличному. Это образ мышления, при котором человек ищет возможности, созидает ценности, распространяет убедительную точку зрения и максимизирует ограниченные средства в выбранном деле. Так что можно быть предпринимателем, открывая новое предприятие, возглавляя растущую компанию, организуя то или иное дело в корпорации, руководя работой госучреждения и даже разрабатывая учебную программу.

Я преподавал на разных уровнях: начальном, среднем, высшем — и на младших, и на старших курсах, и при подготовке дипломированных специалистов. И вот что я заметил: люди учатся тому, чему они хотят научиться. Я хочу, чтобы они вышли с моих занятий с ощущением, что они приобрели самый полезный, целесообразный и привлекательный учебный опыт в своей жизни. А для этого я должен выполнить свои обязанности преподавателя: как следует готовиться к каждому уроку, отдавать каждому занятию все свои мысли и силы и относиться к каждому студенту, его надеждам и мечтам с уважением и достоинством.

На каждом уроке я должен «выступать» на пределе своих возможностей. Я не случайно употребил это слово. Выступление сочетает сущность (реальное содержание) и форму (неподдельный интерес). И то и другое исключительно важно. Если отдаваться этому делу неглубоко, без личного энтузиазма и демонстрировать это всем своим видом, станут ли энтузиастами студенты? А выступая по максимуму, я, может быть, смогу их вдохновить, а не только расставить отметки. Для преподавателя в этом и есть радость.

Преподавать тем, кто изучает предпринимательство, и учиться у них — это почетное право. Каждый раз, входя в аудиторию,

я сам себе напоминаю: мне не пришлось это делать — мне *посчастливилось* это делать. Мне *посчастливилось* дать студентам понять, насколько они изобретательны и предприимчивы. Мне *посчастливилось* поделиться моим опытом и увлечением. Мне *посчастливилось* вдохновить их. Мне *посчастливилось* преподавать предпринимательство. Как мне повезло!

Билл Росси,
*заслуженный клинический профессор
предпринимательства Университета
Флориды*

Наиболее эффективные профессора говорят, что у них был наставник, человек, который помог сформировать их стиль и философию обучения. Когда я начал преподавать предпринимательство, у меня не было наставника. Я должен был найти собственный путь. Так что я стал разговаривать со студентами, чтобы определить, кто их любимые учителя. Затем я наблюдал за этими учителями на работе, изучая их занятия. Каждый из этих педагогов, казалось, обладал уникальным стилем, поэтому выявление лучшего стиля для последующего применения казалось произвольным. Я пришел к выводу, что мне нужно найти свою зону комфорта при разработке стиля, который отражал бы то, кем я являюсь, а не то, что я сделал, и при определении цели обучения, которая отражала бы то, чего я хотел добиться. Эти два элемента должны были бы затем координироваться общей философией обучения, которая отражала бы мои личные ценности.

Стиль обучения

Рассказывание истории (*Story Telling*).

Я начал с того, что пытался учить концепциям, воплощенным в предпринимательском процессе, и имел ограниченный первоначальный успех. Мои ученики не принимали эти концепции и не видели их как общий процесс. Разочарованный, я изучил свой

подход и понял, что концепции слишком двусмысленны, и неясно, насколько они как индивидуальные концепции соответствуют студентам. Студенты могли бы зазубрить их, но концепции не были интернализированы и не рассматривались в контексте общего предпринимательского процесса.

Хотя мы учим, что неудача может быть полезной вещью, для меня это не вариант. Вспоминая, что все мои любимые TED-разговоры — это рассказанные личные истории, я собрал и объединил истории из моего личного предпринимательского опыта, так, чтобы они подчеркивали каждую концепцию в предпринимательском процессе. Успех! Истории сработали. Студенты полюбили их. Теперь я рассказчик историй. Истории вдыхают жизнь в предпринимательские концепции, позволяют рассмотреть их как общий процесс.

Обучайте рамочным основам. Мы — визуальные учащиеся. Предпринимательство — дисциплина, изобилующая множеством концепций, но по сути это процесс, и каждый его элемент может быть определен рамкой. Я начал с преподавания концепций, а это тяжело. Учащимся не удавалось увидеть взаимодействия между связанными понятиями. Как результат этого они вернулись к запоминанию, что не позволит им понять предпринимательство как тип мышления. Рамки определяют все важные элементы предпринимательского процесса, а рамки обучения обеспечивают визуальную привязку. Рамки улучшают понимание концепций, взаимоотношений между ними и то, как в конечном счете все концепции объединяются в процесс, который становится предпринимательским типом мышления.

Преднамеренная практика. Великие пианисты становятся великими благодаря интенсивным занятиям. То же самое можно сказать о великих футболистах и баскетболистах. Люди учатся через повторяющуюся практику. В частности, обучение и интерна-

лизацию элементов предпринимательского процесса лучше всего осуществлять на практике. Сторонник обучения на опыте, я каждый учебный день объясняю некое содержание, но затем дополняю его повторяющейся, целенаправленной практикой концепций, воплощенных в предпринимательских компетенциях.

Принятие риска. Мы учим смягчению рисков как предпринимательской компетенции, но мне не попадались хорошие способы опытной иллюстрации риска. Итак, несколько лет назад я пытался включить риск в курс предпринимательства. Я предложил, чтобы итоговый экзамен был факультативным. Но если его выбрали, то возможны будут только две оценки. Хорошая успеваемость приведет к повышению уровня оценки в курсе, плохая — к снижению. Все просто: предварительная «четверка» может стать либо «пятеркой», либо «тройкой». Результатом был колоссальный провал. Предварительные оценки варьировались от «5» до «-3». Все учащиеся в классе решили не сдавать итоговый экзамен. Помимо курса доктора К, «Потной спины» (Dr. K's Spine Sweat course), который не рискую применять, я до сих пор не нашел хорошего инструмента для обучения рискам, но уверен, что его следует включить в обучение предпринимательству.

Энтузиазм. Я очень увлечен обучением предпринимательству, я даже становлюсь взволнованным. Думаю, это приводит студентов в класс и привлекает их к участию. Мое поведение можно назвать представлением, хотя это не так. Я просто чрезвычайно увлекаюсь предпринимательством как дисциплиной, ее усиливающей и преобразующей природой, и я искренне желаю, чтобы мои ученики увидели его в том же свете. Большинство студентов интерпретируют мой энтузиазм как страсть к предпринимательству, и мои педагогические показатели отражают это.

Убедительные презентации в классе не менее важны, чем представление уреди-

тельного предпринимательского видения. Они не сухие, и не передаются «говорящей головой», но являются яркими, полными энтузиазма, структурно логичными, легко понятными и передаются через того, кто проявляет страсть к этой теме.

Я тренирую основные навыки презентации.

1. Передвижение (с шагомером в качестве инструмента я поставил цель — 4000 шагов на каждый класс. Следя за моими передвижениями, студенты слушают меня, а это и есть моя цель).

2. Движения рук и тела и голосовые интонации оживят и даже развлекут вас. Без них вы — «говорящая голова», которую сложно слушать более пяти минут.

3. Непосредственный зрительный контакт. Когда вы смотрите кому-то в глаза, вы связываетесь с этим человеком. С этого момента он чувствует, что вы разговариваете непосредственно с ним, независимо от того, где вы находитесь.

Цель обучения

Моя цель преподавания состоит в том, чтобы научить студентов думать, поступать и действовать предпринимательским способом во всех аспектах их жизни. Я хочу вдохновить тех, кто может быть лидером, будь то в бизнесе или в других занятиях, понять и принять предпринимательский подход как способ мышления. Другим я хочу привить искреннюю уверенность в том, что участники столь же важны, как и лидеры, но только если они также предприимчивы в своем подходе и становятся лучшим из того, кем они могут быть, в выбранном ими способе участия.

Философия преподавания

Моя философия обучения отражает мои ценности, убеждения и страсть к обучению предпринимательству. Три принципа формируют эту философию.

1. Лучшие учителя — сами студенты. Практикую предпринимательство на протя-

жении всей карьеры, я уверен в своей правоте, хотя научные исследования регулярно предлагают новые предпринимательские концепции и проливают свет на новые способы применения существующих концепций. Я изучаю эти исследования. Моя цель состоит в том, чтобы бросить вызов студентам не только в традиционных концепциях, но и в новейших передовых идеях о предпринимательстве. Я работаю, чтобы быть вечным студентом, учиться, а затем создавать активную среду обучения, в которой ученики будут спорить, вдохновляться и расцветать.

2. Обучение обеспечивается преподавателями, которых уважают студенты. В настоящее время я уже преподаю достаточно долго для того, чтобы у меня появилось много учащихся, окончивших обучение и сделавших карьеру. Некоторые из них в разных странах мира начали свой бизнес и продолжают поддерживать контакт со мной. Много думая об этом, я пришел к убеждению, что они продолжают контактировать, потому что уважали меня и теперь ищут моего уважения. Для меня это иллюстрация силы вдохновения, рожденного уважением.

Я упорно тружусь, чтобы заслужить уважение каждого ученика, и способ, которым я заслуживаю уважение, — это проявление уважения. Я уважаю каждого студента как личность и удовлетворяю его уникальные потребности. С каждым студентом я стремлюсь найти общее видение. Хотя это требует частого личного взаимодействия, я понимаю: студенты считают, что я забочусь о них как о личностях. Поэтому они уважают меня, улучшая мою способность влиять на них через содержание курса.

Я уважаю их время. Мои рабочие часы — в любое время, включая выходные.

Наконец, я уважаю их усилия. Поощрение стимулирует усилия, поэтому я легко подкрепляю ясное мышление и достойные усилия. Проблема и поощрение неразделимы и являются ключевыми элементами при-

вития интереса студентов к предпринимательству и их желания учиться больше.

3. За пределами класса также происходит обучение, когда учащиеся рассматривают и обсуждают обратную связь и оценки своих результатов. Я считаю, что образовательный процесс и постоянное обучение продвигаются при обеспечении для каждого результата значимой обратной связи, как конструктивной критики, так и похвалы. Это дает студенту еще одну возможность учиться. Предоставление такой обширной обратной связи не обходится без затрат — приходится уделять много времени. Но это также не без ценности. Студенты регулярно общаются мне, что они редко получают такие

подробные комментарии к своим работам, и хотели бы этого.

В итоге обучение предпринимательству — это не работа, это привилегия. Стил, используемый преподавателем для обучения, я думаю, должен быть уникальным и отражающим зону комфорта в том, как педагог взаимодействует со студентами. Это не то, что можно наблюдать в работе других и имитировать. Цели обучения могут быть одинаковыми для разных учителей. Но конкретная философия обучения, как я чувствую, должна быть уникальной, поскольку она отражает ценности, убеждения и страсть к обучению предпринимательству.

*J. S. Engel, M. Schindehutte,
H. M. Neck, R. Smilor, B. Rossi*

What I've Learned About Teaching Entrepreneurship: Perspectives of Five Master Educators

For citation:

Engel J. S., Schindehutte M., Neck H. M., Smilor R., Rossi B. What I've Learned About Teaching Entrepreneurship: Perspectives of Five Master Educators. *Journal of Modern Competition*, 2017, vol. 11, no. 1 (67), pp. 104–120 (in Russian, abstr. in English).