

ВЫПУСКНИК

«Главное – самому себе составить план»

В кабинете Романа Викторовича Орешкина – прозрачные двери, так что и ему видно все, что происходит в кабинетах напротив, и работникам ООО «МАН» всегда понятно, занят ли директор по операционной деятельности переговорами или к нему можно войти.

«Мне нравится такая организация рабочего пространства, это очень удобно», – комментирует выпускник ВолГУ 2001 года. И действительно, отсутствие толстых деревянных дверей, в которые кто-то стучал бы, заглядывал и спрашивал что-то с извиняющейся интонацией, делает атмосферу более свободной – пожалуй, слегка даже нивелируя субординацию. Впрочем, и сам наш собеседник не выстраивает дополнительных границ в общении: при знакомстве он представляется просто «Роман», без отчества, а по ходу разговора все охотнее делится мыслями и воспоминаниями об университете.

– Что вы вспоминаете в первую очередь, когда кто-то слышит о Волгоградском государственном университете?

– В первую очередь вспоминается родной исторический факультет и любимая кафедра регионоведения и международных отношений, а также два моих научных руководителя, благодаря которым я приобрел не только знания и навыки, но и некоторые особенности личности – это Александр Иванович Кубышкин и Иван Иванович Курилла. Специальность наша достаточно инновационная, мы были, если я не ошибаюсь, всего вторым курсом после ее запуска. Даже по ходу нашей учебы программа менялась от года к году, но именно истинная любовь к своему делу, профессионализм преподавателей – не только тех, кого я назвал, но и других, – помогали нам заряжаться и знаниями, и навыками.

– Вы упомянули двух научных руководителей – почему их было двое?

– Иван Иванович – в студенческие годы, а Александр Иванович – в аспирантуре: я защитил диссертацию на тему «Проблемы гуманитарной интервенции в контексте европейской безопасности в последнее десятилетие XX в.».

– Пригодились ли знания в вопросе гуманитарной интервенции в жизни, в работе?

– Честно говоря, нет. (смеется) Дело в том, что в процессе учебы, в процессе исследования ты приобретаешь навыков работы с большими базами данных, с мощными информационными потоками, вырабатываешь аналитические навыки – все это можно использовать и позже, и это гораздо важнее, чем какие-то конкретные, прикладные знания. Точно те же подходы работают и в бизнесе: есть определенная ситуация с большим количеством вводных данных, есть какая-то проблематика в рамках этого бизнес-кейса, и тебе необходимо проанализировать все риски, перспективы, возможности и развернуть варианты решений.

– Те же навыки, полагаю, полезны и при

подготовке и проведении бизнес-тренингов, которыми вы занимаетесь в последнее время?

– Да. У меня есть несколько линеек тренингов. Я всегда ратую за проведение не одного отдельно взятого тренинг-дня, а за комплексный подход – серию семинаров или тренингов, подразумевающую несколько дней, между которыми – дистанционное обучение. Мною разработаны тренинги для менеджеров по продажам и так называемая «Школа управленца», включающая в себя практические инструменты по мотивации, по анализу ключевых экономических факторов и выявлению причинно-следственных факторов различных бизнес-проблем, по управлению собой, своим временем, людьми. Все эти наработки были проверены мною и моими коллегами в деле.

– Возможно ли проводить что-то подобное для студентов, или допускать на тренинги тех из них, кому это интересно?

– Почему нет? Я всегда выступаю за обмен опытом и знаниями, тем более практическими. И если мой опыт и мои знания покажутся интересными, я с удовольствием включил бы в работу одного-двух ребят на регулярной основе.

– Каким еще может быть такой обмен между выпускниками и нынешними студентами? Как должно строиться подобное взаимодействие?

– В принципе, возможно привлечение тех ребят, которым было бы интересно попробовать свои силы и которые обладают первичными навыками работы с аудиторией, к практическому проведению занятий – а потом и помощь в трудоустройстве. Это было бы для них хорошей жизненной школой, переходом от накопления теоретических знаний к практике. Увы, до сих пор сохраняется достаточно большой разрыв между студенческой скамьей и практическими буднями менеджера.

– Вы ощутили этот разрыв на себе?

– Конечно. Возможно, тому причиной отсутствие у меня – на момент окончания ВолГУ – классического экономического образования. Но дело не только в этом. В годы, когда я и мои однокашники заканчивали ВолГУ, мы ощущали разницу между теоретическими вопросами, изученными в университете, и тем, как все выглядело на практике.

– Продолжаете ли вы общаться с однокурсниками и сейчас?

– Продолжаем: списываемся, созваниваемся, время от времени встречаемся. Многие занимались бизнесом, открыли свое дело – хотя специальность, которую мы заканчивали, не подразумевает такой сферы применения. Возможно, в этом и заключался разрыв между теорией и практикой: нас учили международным отношениям, дипломатической деятельности – но, увы, в Волгоградской области с трудом можно представить активную деятельность подобного рода. Поэтому я и подчеркиваю важность навыков



Р.В. Орешкин, выпускник ВолГУ 2001 года.

работы с информационным потоком, которые дал нам университет. Если ты умеешь работать с людьми, с информацией, с самим собой, твое образование будет продолжаться, позволяя тебе оставаться в тренде и спустя годы после окончания вуза.

– Кого из преподавателей, помимо упомянутых научных руководителей, вы могли бы назвать любимыми?

– Не хотелось бы выделять кого-то, поскольку я не смогу сейчас назвать разом всех и буду чувствовать свою необъективность. Вспоминая этнографическую экспедицию под руководством Марины Александровны Рыбловой, в которую мы отправились после первого курса: многие моменты той экспедиции до сих пор крайне живы во мне. Для меня, коренного жителя города, две недели в глубинке, в низовьях Хопра, под Урюпинском, были уникальным опытом: мы собирали казачьи сказания, легенды, и это было по-настоящему интересно.

– Какие черты вы считаете наиболее важными в преподавателе?

– Профессионализм в предмете, открытость к вопросам и общению, личная заинтересованность и стремление вовлечь аудиторию в свой предмет.

– А что же заинтересованность со стороны студентов? Она не важна?

– А она зарождается благодаря этим трем факторам. Если человек выходит перед аудиторией и просто отработывает по временным рамкам без желания вовлечь слушателей в тему, результата не будет, не будет и ответного

интереса.

– Получается, что первичен всегда преподаватель. А как же извечные разговоры на тему «молодежь пошла не та, студенты стали хуже», которые наверняка были и в ваше время, – они ведутся просто для оправдания?

– У каждой монеты есть две стороны, так же и у образования. Это как спор, где в большей степени обучаются дети: в школе или в семье? Безусловно, они получают образование и там, и там! Соответственно, сваливать все на молодежь крайне нецелесообразно, в процессе образования всегда должен быть лидер – преподаватель. Заинтересованность можно вызвать даже не имея великой харизмы.

– Скажите, доводилось ли вам в рамках работы или тренингов общаться со студентами, которые учились на вашей специальности уже после вас?

– Да, причем я всегда задавал им по два-три вопроса, желая понять, что и как изменилось на нашей специальности. Мне кажется, нынешние выпускники – и не только выпускники, но и даже абитуриенты – гораздо более прагматичны, чем тогда, в 1996-м, были мы. Когда я поступал, я с трудом отдавал себе отчет, куда смогу трудоустроиться, было, скорее, понимание значимости фундаментального гуманитарного образования, самого диплома Волгоградского государственного университета. «С этим можно будет найти себя по жизни», – так мыслил я. Сейчас же молодой аудитории свойственно более четкое понимание того, что будущую карьеру необходимо спланировать заранее, и, исходя из этого, угадать со специальностью. Возможно, мне только кажется, но впечатление сложилось именно такое.

– Идейных людей стало меньше?

– Не думаю. Скорее, у абитуриентов стало больше информации о рынке труда, и почему бы этой информацией не воспользоваться?

– Какой совет вы могли бы дать сегодняшним студентам?

– Старайтесь в начале каждого учебного года выделять два-три предмета, которые осознанно будут удостоены вами спецвнимания, больше, чем все другие дисциплины. Причиной может быть даже «ну просто интересно», главное – самому себе составить план по самообразованию, по достижению конкретных результатов.

Когда мы уже собрались прощаться с Романом Викторовичем, он вдруг прервался и добавил: «Да, и еще очень важный момент! Вот к тому вопросу, что про воспоминания: я же женился благодаря университету! Мы с будущей супругой, тогда еще Третьяковой Светланой, учились за одной партой, и это наложило немалый отпечаток не то что на мою карьеру, но и на всю жизнь. Поэтому я всем желаю, чтобы в стенах университета они находили не только знания, но и любовь!»

Александр Акулиничев