

издан Проектом JICA «КЫРГЫЗСКО-ЯПОНСКИЙ ЦЕНТР ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

НАЧАТА РАБОТА КЛУБА ВЫПУСКНИКОВ. ЯПОНСКИЙ ЦЕНТР СОЗДАЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ БИЗНЕС КУРСОВ!

8 декабря мы провели открытие клуба выпускников бизнес курсов Японского центра (G-Club).



Основные направления деятельности Японского центра включают в себя: бизнес курсы, курсы японского языка и программы культурного взаимопонимания.

G-Club – это новый клуб на добровольных началах, основной задачей которого является обеспечение реальных возможностей для выпускников бизнес курсов Японского центра в получении знаний и навыков в управлении бизнесом. На первой встрече G club также присутствовали 4 местных лектора бизнес курсов Центра, г-н Ояма – региональный представитель JICA в КР и г-н Мицума – представитель офиса JICA КР. Г-н Терамура (эксперт по маркетингу) и г-н Кониши (эксперт по управлению производством и качеством), находившиеся на тот момент в Бишкеке для чтения лекций на бизнес курсах Центра, также присутствовали во встрече G-club и поделились полезными советами по будущим мероприятиям клуба.

Открыл встречу г-н Игучи, содиректор Японского центра, отметив, что в рамках G club Японский центр, совместно с выпускниками курсов, хотел бы создать площадку для совершенствования и расширения знаний выпускников в области здорового управления и развития своего бизнеса.



Бизнес курсы Японского центра известны, как «мини MBA программа». На сегодняшний день проводится 12-й раунд MBA программы. Цель MBA программы - обеспечить слушателей-предпринимателей базовыми знаниями для начала собственного дела. Однако, настоящий бизнес требует от предпринимателей решения множества вопросов, выходящих за рамки базовых знаний по управлению бизнесом. Поэтому, G-club призван поделиться знаниями и опытом в решении ежедневных вопросов бизнеса.

В ознаменование первой встречи G-Club, мы пригласили представителя «KAIZEN клуб» Астаны, г-на Мукалиева Н., поделиться опытом работы их клуба. Пользуясь случаем, выражаем благодарность г-ну Мукалиеву и надеемся на плодотворное сотрудничество в будущем между G-club Японского центра и «KAIZEN клубом».



В рамках деятельности G-Club, мы планируем организовывать программы и мероприятия, основанные на запросах выпускников бизнес курсов и рекомендациях экспертов JICA.

Приглашаем выпускников бизнес курсов Японского центра присоединиться к деятельности G-Club. Желающие, обращайтесь по тел: 906 580 (отдел бизнес курсов).

ИНТЕРВЬЮ С Г-НОМ ШИГЕРУ ТЕРАМУРА, КРАТКОСРОЧНЫМ ЭКСПЕРТОМ-ЛЕКТОРОМ ПО МАРКЕТИНГУ В РАМКАХ МИНИ MBA ПРОГРАММЫ ЯПОНСКОГО ЦЕНТРА.

По приезду в Бишкек 8 ноября, у г-на Терамура был очень плотный график лекций в рамках MBA программы и открытых семинаров Японского центра. Но, несмотря на это, он с любезностью принял нашу просьбу прочитать лекции в гг. Каракол и Барскаун для членов ассоциации «Одно село- один продукт» (проект JICA в КР). Кроме того, он прочитал лекцию в Ошском Технологическом Университете. Участники всех семинаров и программ г-на Терамуры, высоко оценили уровень его лекций.



Данное интервью было проведено 6 декабря, накануне отъезда г-на Терамура в Японию (беседу вел Т., Игучи - содиректор Японского центра)

Большое спасибо за Вашу работу, г-н Терамура. Это Ваш третий визит в Кыргызстан, не так ли? Пожалуйста, поделитесь Вашими впечатлениями по окончании насыщенного графика лекций.

Я абсолютно уверен, что те, кто приходил на мои лекции, имели желание узнать что-то новое из моих лекций, что побуждало меня стараться соответствовать ожиданиям слушателей. Когда участники просили меня объяснить что-то на конкретных примерах, я старался привести эти конкретные примеры. Я думаю, что мы, лектора, должны поддерживать энтузиазм, помогать бизнесменам реализовывать задуманные планы. Но, мы не должны быть лишь только преподавателями, обучающими навыкам ведения бизнеса. Самое главное, чтобы мы читали лекции с желанием, которое создаст доверительные отношения со слушателями, что в конечном итоге является наивысшей задачей.

Другими словами, мы должны вести искренний диалог с аудиторией.

Совершенно верно.

По ходу лекций, ощущали ли Вы изменение реакции слушателей? Если да, поделитесь этими ощущениями.

На одной из лекций, представитель группы встал и начал говорить, что моя лекция была интересна. Я слышал подобные высказывания несколько раз, что очень сильно воодушевляло меня. Такого не бывало в других странах. Я очень благодарен. Я старался максимально оправдать ожидания аудитории. Кыргызстанцы очень приветливы.



Есть ли у вас комментарии по ведению «Практического курса по управлению бизнесом»

Я хотел бы сказать о двух вещах. Во-первых, у меня была возможность выслушать пожелания слушателей курсов во время перерывов или при других обстоятельствах. Эти пожелания, возможно, трудно реализовать в рамках мини MBA «Практический курс по управлению бизнесом». Сам же по себе маркетинг распространяется на различные сферы деятельности, что всегда дает возможность для новых тем лекций. Все уместить в рамках одного семинара просто невозможно. Необходимо провести серию семинаров, и эту идею поддерживают многие, заинтересованные в данном вопросе.

Я согласен. Сложно охватить все в рамках нынешнего MBA курса.

Это возможно реализовать, если продолжительность пребывания эксперта в Кыргызстане будет увеличена. Кроме того, теперь мы приезжаем дважды в год: весной и осенью. Но если, к примеру, подобный курс можно было бы проводить еще и летом, то благодаря насыщенности программы, можно было бы удовлетворить больше пожеланий слушателей.

Во-вторых, стиль управления японских компаний основан на японском традиционном образе мышления, если выразиться более формально, это японская философия, которая была возвращена на протяжении долгой истории и человеческих жизней. Если мы будем объяснять это, японский взгляд на бизнес будет более понятен кыргызстанцам. С этой точки зрения, совместные программы между бизнес курсами и программами культурного взаимопонимания могли бы быть интересны и полезны. Другими словами, предположим, что лекция в рамках MBA программы- это маленькая гора, погружающаяся в море, но существует другая, большая часть горы, погруженная в море, именно эта часть и возвышает вершину горы над водой. Мы не можем видеть эту основную часть, т.к. она погружена в море. Поэтому, важно строить свою лекцию, концентрируясь на той части, которая скрыта под водой.

Совершенно верно. Ваш пример помог бы углубить понимание японцев и японской культуры. Сегодня слову «KAIZEN» уделяется большое внимание в деловом мире за рубежом. Но мы, японцы, «KAIZEN» применяем во всем, не уделяя этому особого значения, это привычка, выработанная в процессе жизни.

Как Вы знаете, мы проводим первую встречу G-Club 8 декабря. У Вас есть какие-либо советы по этому вопросу.

Я думаю, сотрудничество с выпускниками является очень важным. Конечно же, надо предоставлять слушателям максимальный объем информации, которую они хотят получить. Но, не менее важно укреплять человеческие взаимоотношения, помогающие понять друг друга, что положительно влияет на бизнес.

Ваш вопрос напомнил мне интересную историю о Гарвардском Университете. Один выпускник Гарварда посещал Саудовскую Аравию по работе для подписания контракта о поставке нефти. Но, несмотря на все усилия, в течение двух месяцев своего пребывания в этой стране, он никак не мог встретиться с нужным ему человеком. В конце концов, он потерял терпение и решил позвонить в свой университет, назвал свое имя, год выпуска и рассказал о своей проблеме. Тогда, университет провел поиск по своей базе данных и выдал несколько имен нужных людей, и уже на следующий день состоялась долгожданная встреча! Эта история показывает огромную силу и мощь сети контактов Гарвардского Университета. Для G-club будет сложно достичь этого уровня за 2-3 года, но Японский центр и G-club должны ставить перед собой цель стать организацией, к которой люди всегда могли бы обратиться, если у них появляются вопросы в отношении Японии.

Действительно, это было бы великолепным достижением. Но, чтобы воплотить это в действительность, мы должны стремиться к данной цели.

И наоборот, если люди будут думать, что если ни Японский центр, ни G-club не может помочь им с ответом, то, просто нет другого пути узнать информацию. Это удивительно, не так ли?

Да. Мы должны стремиться к этому и получая вопрос, стараться отвечать на него максимально полно, создавая доверительные отношения с нашими клиентами. Я обещаю, что мы приложим усилия, чтобы реализовать Ваши рекомендации. Спасибо Вам и ждем Вас снова в Кыргызстане.