Таласбек Әділ 20,810 dm

1. каково было положение сельских жителей при прибытии компании?

2. Какие условия компания изначально создавала для сельских жителей?

3. Какие методы компания использовала для повышения эффективности функционирования сельских жителей?

4. Какие меры вы бы приняли в нашей казахстанской ситуации по стимулированию сельского населения? (Кроме ситуации в кейсе, укажите свои предложения, обоснуйте)

1 ЭФКО встретило перед собой на колхозах бедных и нищих людей которые не готовы были что-то менять в своей жизни, очень ленивые и не верят в общие идеологические нормы социальных структур, для них важно больше визуальные вещи.

2 Компания предлагала акций, деньги, власть, подъёмные ссуды. Но при этом всем все это оказалось бесполезным для как не странно бедняков. Они люди, наученные жизнью что нет добра и зла (метод радости и боли).

3 Управление людьми не посредством кнута (часто колхозники начинают войну с ними из-за этого), а использовать больше социальное давление путем местных СМИ

4 Если честно этот рассказ поменял мое мышление по отношению к крестьянам и структуре их понимания жизни и расклада приоритетов в России. Можно сказать, что мне бы стоило пересмотреть весь комплекс мышленчиских паттернов и провести свой собственный эмпирический анализ