

Министерство общего и профессионального образования Ростовской области
НОВОШАХТИНСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ -
филиал ГБПОУ РО «Шахтинский региональный колледж топлива и энергетики
им. ак. Степанова П.И.»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ
по МДК 05.02 Основы предпринимательства и планирование карьеры
для обучающихся
специальности 13.02.03 Электрические станции, сети и системы**

НОВОШАХТИНСК
2021

Образовательные результаты, заявленные в ФГОС по МДК 05.02 Основы предпринимательства и планирование карьеры
Обучающийся должен:

уметь:

- анализировать результаты работы коллектива в заданной ситуации;
- проведении инструктажа на производство работ;
- выбор оптимального решения в заданной нестандартной (аварийной) ситуации;
- подготовка резюме и составление анкеты о приеме на работу

знать:

- оформление распоряжения на производство работ, утверждение перечня работ, выполняемых в порядке эксплуатации;
- расчет показателей состояния рабочих мест и оборудования

Общие указания по составлению отчёта

Практические работы являются одним из элементов учебной деятельности студента, выполнив которую, он должен составить отчёт.

Правильно составить отчёт, значит показать:

- степень усвоения знаний;
- умение проявить самостоятельность, творческий подход к выполнению заданий;
- знание нормативных документов, ГОСТов, ЕСКД;
- оптимальную организацию своей работы, чтобы с наименьшими затратами времени и труда найти эффективное техническое, математическое и другое решение;
- умение пользоваться справочной, информационной, нормативной литературой, ресурсами Интернет.

Отчёт выполняется рукописным способом на обеих сторонах листа формата А 4. Оформление отчёта выполняется в соответствии с методическими указаниями по применению стандартов при оформлении учебной документации, текст отчёта иллюстрируется при необходимости графическим материалом в виде рисунков, схем, таблиц. Текст отчёта пишется пастой синего цвета. Отчёт составляется в соответствии с методическими указаниями к работе на основе результатов выполненной работы.

Проверяя отчёт, преподаватель отмечает:

- правильность оформления отчёта, т.е. соблюдение требований ГОСТ, ЕСКД и других нормативных документов;
- правильность выполнения задания;
- достоверность полученных результатов;
- ответы на контрольные вопросы и выводы по работе.

Преподаватель отмечает ошибки и выставляет оценку. В случае неудовлетворительной оценки отчёт возвращается. Студент исправляет ошибки и вновь сдаёт отчёт для проверки.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1

Тема: «Источники правового регулирования предпринимательской деятельности»

Цель: 1.Закрепить теоретические знания о нормативных правовых актах, регулирующих отношения с участием предпринимателей.

Задание 1.

Изучите предложенный теоретический материал.

Задание 2.

Ответьте на тестовые вопросы:

1. Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования отношений, возникающих при осуществлении предпринимательской деятельности?

- a) обычаи делового оборота
- b) международные договоры
- c) общепризнанные принципы международного права
- d) нормы иностранного права

2. Какие из перечисленных видов правовых актов обладают высшей юридической силой?

- a) подзаконные нормативные правовые акты
- b) законы
- c) законы и подзаконные нормативные правовые акты субъектов федерации
- d) нормативные правовые акты органов местного самоуправления

3. Подзаконным актам, регулирующим, в том числе предпринимательские отношения, является...

- a) Кодексы
- b) Конституция
- c) Постановления Правительства
- d) Федеральные законы

4. Имеют ли нормативные правовые акты, регулирующие предпринимательские отношения, обратную силу?

- a) нет, не имеют
- b) да, имеют
- c) да, только в случаях, когда это прямо предусмотрено законом
- d) да, только по решению суда

5. Применение аналогии закона к отношениям, возникающим в связи с осуществлением предпринимательской деятельности...

- a) допускается только к области финансового права
- b) допускается только к области административного права

- c) нет, не допускается
- d) допускается, но лишь к отношениям, регулируемым гражданским

правом

6. В случае если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены внутренним законодательством, регулирующим предпринимательские отношения...

- a) применяются правила гражданского законодательства РФ
- b) применяются правила международного договора
- c) применяются правила гражданского законодательства РФ или

международного договора по решению суда

- d) вопрос не урегулирован законодательством

7. В случае если обычай делового оборота противоречит законодательству

- a) применяется обычай делового оборота
- b) обычай делового оборота не применяется
- c) применяется обычай делового оборота по прямому указанию

государственного органа

- d) применяется обычай делового оборота по решению суда

8. Федеральный закон вступает в силу...

a) по истечении 10 дней после дня первой публикации, если иной порядок не предусмотрен в самом законе

b) по истечении 7 дней после дня первой публикации, если иной порядок не предусмотрен в самом законе

- c) с момента принятия Государственной Думой ФС РФ

d) с 1-го числа месяца, следующего за месяцем официального опубликования закона

9. В случае противоречия Указа Президента РФ, регулирующего предпринимательские отношения, Гражданскому кодексу РФ применяется...

- a) Гражданский кодекс РФ

- b) Указ Президента РФ

c) Верховный Суд РФ может применить по выбору Указ Президента РФ или Гражданский кодекс РФ

- d) вопрос законодательством не урегулирован

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1. Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: учебное пос. СПО, 3-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство Юрайт, 2018

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

Тема: «Субъекты предпринимательской деятельности»

Цель: 1.Закрепить теоретические знания об особенностях правового положения отдельных видов юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Задание 1.

Изучите теоретический материал.

Задание 2.

Решите ситуацию:

Гражданин Соколов заключил договор на выполнение ремонта квартиры гражданина Антонова, по которому, как и по другим заключаемым им систематически договорам, должен был закончить ремонт за шесть месяцев, т.е. до 1 июля 2017 г. – до отъезда Антонова в отпуск. В течение одного месяца гражданин Соколов болел, в связи с чем не успел выполнить условия договора в установленный срок. В связи с этим Антонов вынужден был отпуск провести дома и сдать билет на самолет к месту проведения отпуска. Антонов предъявил иск к Соколову о взыскании причиненных ему убытков, связанных с нарушением условий договора. Однако гражданин Соколов заявил, что его вина в нарушении условий договора отсутствует, и он не зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, в связи с чем ответственности не несет.

- Осуществляет ли гражданин Соколов предпринимательскую деятельность?
- Может ли гражданин Соколов сослаться в отношении заключенного договора подряда на то, что он не является предпринимателем?
- Зависит ли ответственность гражданина Соколова от его вины?
- Как суд должен решить спор?

Задание 3.

Ответьте на тестовые вопросы:

1. Какую ответственность несут вновь возникшие юридические лица по обязательствам реорганизованного юридического лица перед его кредиторами, если разделительный баланс не дает возможности определить его правопреемника?

- a) солидарную
- b) долевую
- c) субсидиарную

d) юридические лица не несут ответственности до тех пор, пока не определится правопреемник

2. С какого момента считается, что юридическое лицо прекратило свое существование?

- a) с момента завершения всех расчетов с кредиторами
- b) с момента составления ликвидационного баланса
- c) с момента внесения записи о ликвидации в государственный реестр
- d) с момента принятия решения учредителями о ликвидации

юридического лица

3. Какие учредительные документы необходимы для создания закрытого акционерного общества?

- a) только устав
- b) только учредительный договор
- c) устав и учредительный договор
- d) только решение собрания акционеров

4. Какое из обстоятельств может служить основанием для отказа в регистрации юридического лица?

- a) отсутствие необходимых документов,
- b) несоответствие сведений, указанных в учредительных документах, действующему законодательству,
- c) несоответствие сведений, указанных в учредительных документах, действительности,
- d) отсутствие, не предусмотренных законодательством, документов.

5. С какого момента юридическое лицо считается созданным?

- a) со дня принятия решения учредителями
- b) со дня представления всех необходимых для регистрации документов в регистрирующий орган
- c) со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц
- d) со дня полной оплаты уставного капитала юридического лица

6. Какое из перечисленных юридических лиц не отвечает по обязательствам имуществом, за исключением денежных средств?

- a) казенное предприятие
- b) учреждение
- c) общество с ограниченной ответственностью
- d) закрытое акционерное общество

7. Кто из участников (учредителей) несет субсидиарную ответственность по обязательствам юридического лица?

- a) полные товарищи в товариществе на вере
- b) все участники товарищества на вере
- c) вкладчики в товариществе на вере
- d) вкладчики в товариществе на вере в течение одного года со дня выхода из участников товарищества на вере

8. Какой государственный орган является уполномоченным по регистрации юридических лиц?

- a) Федеральная налоговая служба
- b) Министерство по налогам и сборам РФ
- c) Министерство финансов РФ
- d) Министерство экономики РФ

9. В каких случаях права и обязанности одного юридического лица при реорганизации переходят другому в соответствии с передаточным актом?

- a) при разделении и выделении
- b) исключительно при разделении
- c) при разделении, выделении и преобразовании
- d) при слиянии, присоединении и преобразовании

10. Определить вид реорганизации, при которой права и обязанности нескольких юридических лиц переходят к другому вновь возникшему юридическому лицу?

- a) слияние
- b) присоединение
- c) преобразование
- d) разделение

11. Кто должен уведомить кредиторов реорганизуемого юридического лица о предстоящей реорганизации?

- a) учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о реорганизации
- b) учредители (участники) реорганизованного юридического лица или уполномоченный ими орган
- c) исключительно суд
- d) кредиторы не уведомляются о предстоящей реорганизации, они узнают о ее проведении из публикации в средствах массовой информации, которую должна осуществить ликвидационная комиссия

12. В течение какого срока с момента публикации сведений о ликвидации кредиторы могут предъявить свои требования к юридическому лицу?

- a) в течение срока, установленного в публикации
- b) в течение срока, установленного в публикации, который не может быть менее одного месяца с момента публикации
- c) в течение срока, установленного в публикации, который не может быть менее двух месяцев с момента публикации
- d) в течение срока, установленного в публикации, который не может быть менее трех месяцев с момента публикации

13. Какой из указанных перечней содержит организационно-правовые форму юридического лица, которое не может быть признано несостоятельным?

- a) казенные предприятия, производственные кооперативы
- b) фонды, потребительские кооперативы
- c) общества с дополнительной ответственностью, полные товарищества
- d) товарищества на вере

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1. Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: учебное пос. СПО, 3-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство Юрайт, 2018

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3

Тема: «Несостоятельность (банкротство) субъектов предпринимательской деятельности»

Цель: 1.Закрепить теоретические знания о признаках и процедуре банкротства субъектов предпринимательства

Задание 1.

Изучите теоретический материал.

Задание 2.

Решите ситуацию:

Индивидуальный предприниматель Глебов, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, был признан несостоятельным (банкротом). После завершения процедуры банкротства к предпринимателю были предъявлены требования:

По уплате алиментов в отношении несовершеннолетнего ребенка.

По возмещению вреда здоровью пешехода, причиненного автотранспортным средством, принадлежащим Глебову, управлял которым в момент дорожно-транспортного происшествия водитель, с которым был заключен трудовой договор и который перевозил грузы для предприятия, принадлежащего Глебову

По возмещению вреда причиненного в результате неисправности системы отопления и водоснабжения соседу, проживающему этажом ниже.

Предприниматель Глебов отказался удовлетворить предъявленные требования, за исключением требования по уплате алиментов, ссылаясь на то, что предприниматель, признанный банкротом, освобождается от исполнения оставшихся обязательств и у него отсутствуют денежные средства и имущество для выплаты возмещения.

Кредиторы обратились в суд.

Несет ли предприниматель ответственность по требованиям, не заявленным в ходе процедуры несостоятельности (банкротства)?

Какие требования, предъявленные после признания предпринимателя банкротом, сохраняют свою силу?

Какое решение должен принять суд?

Задание 3.

Ответьте на тестовые вопросы:

1. В какую очередь удовлетворяются требования кредиторов признанного банкротом юридического лица, обеспеченные залогом?

а) в первую

- b) во вторую
- c) в третью
- d) в пятую

2. Какие функции осуществляет филиал юридического лица?

- a) филиал является самостоятельным юридическим лицом
- b) филиал осуществляет ограниченные функции юридического лица
- c) филиал осуществляет все или определенные функции юридического лица, включая и функции представительства
- d) филиал представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту

3. В каких случаях должник обязан обратиться в суд с заявлением о возбуждении конкурсного производства?

- a) в тех случаях, когда обращение взыскания на имущество затруднит хозяйственную деятельность должника
- b) в тех случаях, когда имеются признаки банкротства
- c) при отсутствии признаков банкротства (в предвидении банкротства)
- d) в тех случаях, когда должнику оказывается финансовая помощь с целью восстановления его платежеспособности

4. Какая из процедур несостоятельности (банкротства) проводится в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов?

- a) конкурсное производство
- b) финансовое оздоровление
- c) внешнее управление
- d) мировое соглашение

5. Сколько очередей требований кредиторов определяет ст. 64 Гражданского кодекса РФ?

- a) пять
- b) четыре
- c) три
- d) семь

6. Как удовлетворяются требования кредитора, заявленные после истечения срока, установленного ликвидационной комиссией для их предъявления?

- a) удовлетворяются из имущества ликвидируемого юридического лица, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, заявленных в срок
- b) не удовлетворяются, так как пропущен срок для предъявления требований
- c) удовлетворяются в общем порядке требований кредиторов
- d) на усмотрение ликвидационной комиссии

7. В какую очередь удовлетворяются требования по оплате труда и вознаграждений по авторским договорам при ликвидации юридического лица, согласно ст. 64 Гражданского кодекса РФ?

- a) в первую
- b) во вторую
- c) в третью

d) в четвертую

8. В какую очередь удовлетворяются требования по обязательным платежам в бюджет (налоги) и во внебюджетные фонды при ликвидации юридического лица, согласно ст. 64 Гражданского кодекса РФ?

a) в первую

b) во вторую

c) в третью

d) в четвертую

9. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» юридическое лицо считается не способным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение...с даты, когда они должны были быть исполнены

a) одного месяца

b) трех месяцев

c) шести месяцев

d) одного года

10. На какой период вводится конкурсное производство с момента вынесения судом решения о признании должника банкротом?

a) сроком на один год

b) сроком на один год с возможностью продления на шесть месяцев

c) сроком на один год с возможностью продления на один год

d) бессрочно, до полного расчета с кредиторами

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1. Кузьмина Е.Е. Предпринимательская деятельность: учебное пос. СПО, 3-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство Юрайт, 2018

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

Тема: «Бизнес-план автомойки»

Цель: 1. Сформировать практические навыки расчета бизнес-плана автомойки.

Приблизительные данные:

- Ежемесячный доход – от 210 000 или 165 000 рублей.
- Чистая прибыль – от 39 100 или 28 475 рублей.
- Первоначальные затраты – от 728 800 рублей.
- Окупаемость – от 1 года 9 месяцев.

Описание услуги

Автомойка оказывает услуги по мойке машин, ее полировке, химической уборке салона, мойке двигателя. Обращаем ваше внимание, что работы будут выполнять люди, это не автоматизированная мойка. Но для работы будут использоваться профессиональное оборудование, позволяющее выполнять работу быстрее, чем обычно. Это будет относительно небольшая автомойка.

Вообще автомойку, как бизнес рассматривают только те, у кого есть свое помещение под данную деятельность или есть возможность его возвести на своей земле. Тогда данный бизнес выгодный. Если же брать помещение в аренду, то получается менее выгодно, да и помещение такое найти не просто. Все же для составления данного бизнес-плана мы рассмотрели вариант с арендованным помещением.

Анализ рынка

Анализ рынка данной отрасли был освещен в бизнес-плане сухой мойки. Хочется остановиться на рассмотрении конкурентов и методах борьбы с ними.

Основную конкуренцию будут составлять крупные, известные во всем городе предприятия. Благо, таких немного. Главные методы борьбы с ними – более выгодные предложения, акции, скидки, качественные услуги, их доступность. Немаловажным фактором будет и реклама. Правильно спланированный бизнес всегда начинается с разработки рекламной кампании.

Мелкие автомойки не будут причинять особого вреда. Если они находятся далеко от нашего местоположения, они и вовсе не окажут никакого влияния. А вот с теми автомойками, что расположены поблизости, придется соперничать. Здесь главным инструментом борьбы станет реклама. Придется потратить немало средств на наружную рекламу. Причем это будут не только вывески, но и различные указатели, плакаты. Очень важно продумывать акции, а стоимость менять в соответствии с сезонным спросом. Такая гибкость позволит остаться в плюсе и во времена затишья, переманивая к себе все новых клиентов.

Если говорить о потенциальных покупателях, то это будут люди с автомобилями, естественно. В основном, мужчины в возрасте от 20 до 55 лет. Такой контингент отдает предпочтение качеству услуги, на внутреннее убранство особого внимания потребители этого сегмента не обращают внимания. Доходы

потенциальных покупателей средние и выше среднего. Граждане с низким доходом, как правило, осуществляют мойку машин собственными силами.

Женщины тоже пользуются услугой автомоек. Они обращают внимание на внешний вид работников, их ухоженность, наличие вывесок. Сегодня женщины за рулем значительно «помолодели». Стоит ориентироваться на дам в возрасте 20-45 лет со средними и высокими доходами.

SWOT-анализ

Открывая собственную ручную автомойку, необходимо провести тщательное исследование. Стоит прибегнуть к SWOT-анализу. Эта методика позволяет изучить бизнес всесторонне, указать на недостатки и возможности.

Принято разделять факторы на внешние и внутренние. На первые повлиять или изменить их невозможно. К ним относят:

1. Возможности:

- Увеличение количества автомобилей и, как следствие, рост количества потенциальных клиентов, спроса на услугу.
- Рост доходов населения.
- Снижение уровня конкуренции.
- Свободный вход на рынок, отсутствие барьеров.
- Возможность открытия смежного бизнеса (автосервиса, например).
- Предоставление сопутствующих услуг.
- Продажа запчастей, средств для ухода за автомобилем и прочее.

2. Угрозы:

- Рост конкуренции.
- Увеличение налогового бремени.
- Законодательные изменения (например, повторное введение лицензирования).
- Снижение спроса из-за экономического спада и меньшей покупательной способности.
- Вынужденный переезд на новое место.
- Необходимость выполнения требований СЭС (в особенности тех, которые касаются воды и обслуживания помещения).
- Сезонность бизнеса, резкий спад дохода вследствие этого.

Внутренние факторы можно изменять, работать над недостатками, устранять их. А сильные стороны использовать себе во благо, усиливать их влияние. К внутренним факторам относят:

1. Сильные стороны:

- Относительно низкий уровень конкуренции на выбранной территории.
- Выгодное расположение.
- Возможность принятия на работу опытных работников.
- Поиск выгодных условий аренды помещения.
- Низкие затраты на предоставление услуги (в особенности сырья).
- Приемлемость и доступность цен для клиентов.
- Возможно изменение стоимости услуги.
- Низкий уровень последующих затрат.

- Почти все затраты напрямую связаны с объемом работы, что снижает возможные убытки до минимума.

2. Слабые стороны:

- Отсутствие опыта работы в данной сфере.
- Отсутствие постоянных клиентов.
- Нулевая деловая репутация организации.
- Ограниченность спроса обусловлена площадью арендуемого помещения.

- Работа с водой – необходимость постоянной уборки, поддержания чистоты, что в данных условиях весьма затруднительно.

- непрофессионализм работников.
- Отсутствие обучающих курсов, подготовки специалистов.
- Отсутствие мотивации у работников.

- Довольно длительный и серьезный этап подготовки помещения.

Все это необходимо учитывать при открытии собственной мойки.

Оценка возможностей

В данном виде бизнеса наибольший спрос приходится на весенне-осенний период. Затишье наблюдается в холодное время года. Но это не означает, что услугами автомойки люди не пользуются совсем. Просто делают они это немного реже. В такой период имеет смысл снизить стоимость предоставляемых услуг, увеличить затраты на рекламу, сделать ее более направленной на «случайного» потребителя.

Задание

Составьте описание работы, сметы и расчет затрат по следующим параметрам:

- График работы магазина
- Организационно-правовые вопросы
- Маркетинг-план
- Затраты на реализацию этих мероприятий, расчет доходов

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1. Морозов Г.Б. Предпринимательская деятельность: учебное пос. СПО, 3-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство Юрайт, 2018

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

Тема: «Составление бизнес-плана»

Цель: 1. Закрепить теоретические знания о составе и структуре бизнес-плана предприятия.

2. Сформировать умение составления основных разделов бизнес-плана.

Задание 1.

Изучите выбранное предприятие, составьте разделы бизнес-плана:

1. Описание продукта (услуги).
2. Изучение рынка.
3. Оценка конкурентов.
4. Стратегия маркетинга.
5. Организационный план.

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1. Морозов Г.Б. Предпринимательская деятельность: учебное пос. СПО, 3-е изд., перераб. и доп. - М: Издательство Юрайт, 2018

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

Тема: Деловая карьера

Цель: формирование навыков определения целей и задач жизненного плана карьеры.

Задание 1. Составление личного жизненного плана

Менеджер по персоналу находится на середине своей карьеры. В организации, где он работает, наметились организационные изменения, которые могут привести к непредвиденным ранее дополнительным перестановкам.

Менеджеру необходимо дать оценку сложившейся ситуации в организации и взвесить свои возможности и перспективы продвижения по службе. Для этого необходимо составить (если его нет) или уточнить свой личный жизненный план карьеры, отвечая на следующие вопросы:

Личный жизненный план

1. Оценка жизненной ситуации

Работа

- Имею ли я четкую картину о своей работе и ее целях?
- Помогает ли моя работа в достижении других жизненных целей?
- Каковы мои цели развития и продвижения по работе?
- Какую работу я хочу выполнять через несколько лет?
- Есть ли у меня воодушевление и мотивация?
- Что является для меня мотивацией сейчас? Через пять лет?
- Каковы сильные и слабые стороны моей мотивации?
- К каким мероприятиям я прибегну, чтобы убедиться, что моя работа будет в ближайшие годы отвечать моим личным требованиям?

Экономическое состояние

- Каково мое экономическое положение?
- Есть ли у меня личный бюджет, каков он, придерживаюсь ли я его рамок?
- Какие меры я могу в случае необходимости применить для улучшения экономического состояния?

Физическое состояние

- Какова моя общая форма?
- На чем основана моя оценка?
- Бываю ли я на осмотрах у врача?

Социальное состояние – человеческие отношения

- Искренне ли я интересуюсь мнением и точкой зрения других? Как я их учитываю?
- Интересуют ли меня чужие заботы и проблемы, другое мнение?
- Навязывают ли другие свои мысли и мнения?
- Умею ли я слушать?
- Умею ли я ценить людей, с которыми общаюсь? Как это проявляется на практике?

- Стремлюсь ли я развивать людей, с которыми общаюсь?
- Как я забочусь о дружеских отношениях?

Психическое состояние

- Каково мое психическое состояние?
- На чем основана моя оценка (собственное представление, тесты, результаты медицинского обследования)?
- Какие стрессы беспокоят меня в настоящее время?
- Какие стрессы могут ожидать меня в ближайшее время?
- Не следует ли мне поменять образ жизни, круг общения, хобби?
- Нуждаюсь ли я в помощи психиатра?

Семейная жизнь

- Имеются ли у меня условия для создания семьи?
- Следует ли завести ребенка (второго)?
- Уделяю ли я достаточно внимания родителям, жене, детям?
- Как лучше проводить досуг в кругу семьи?
- Куда поехать на отдых?

2. Постановка личных конечных целей карьеры

- Целями моей карьеры являются:

1).....

2).....

3).....

- Моя карьера должна осуществляться до ... г.
- Какие факторы способствуют достижению моей карьеры?
- Какие факторы препятствуют?
- Готов ли я задействовать эти факторы или мне нужно изменить свои цели?

3. Выделите основные частные цели и задачи, которые необходимо решить в ближайшее время.

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1.Лапшова О.А. Управление персоналом: учебник и практикум СПО, М: Издательство Юрайт, 2017

Преподаватель

В.В. Локтионова

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 17

Тема: История карьеры

Цель: формирование умения принимать эффективные решения по планированию и построению карьеры.

Задание 1.

Прочитайте ситуацию и ответьте на вопросы:

1. Какими ценностями руководствовался герой очерка?
2. Был ли он последователен в своих жизненных планах?
3. Какие векторы и модели карьеры прослеживаются в истории жизни героя?
4. Менялись ли векторы развития карьеры на разных этапах, в зависимости от каких обстоятельств?
5. Какие основные качества можно обнаружить в человеке со столь удивительной судьбой?

История карьеры

28 ноября 1841 года у берегов Голландии потерпел кораблекрушение бриг «Доротея», шедший в Венесуэлу с грузом рейнских вин. Глухая ночь, луна, с трудом пробивающаяся сквозь затянутое тучами небо, сильный шторм: волны долго бросали корабль, а потом одна из них сбила руль.

Юнга кинулся за борт, вода подбросила его, как огромные качели, залила глаза – он понял, что умирает, но раздался плеск весел, и перегнувшийся через борт матрос схватил его за волосы. На голландский берег Генрих Шлиман сошел полуголым: на нем были лишь старое одеяло и рваные кальсоны.

Мать он потерял в детстве, женившийся на служанке отец присвоил его наследство. Образования и профессии у него не было. Теперь, полуголый и иззябший, он очутился в Голландии – стоял шестиградусный мороз, милостыню в Амстердаме подавали плохо. Казалось, что его жизнь закончится в Амстердаме и эту зиму он не переживет.

Юноша попытался завербоваться в солдаты, врач выслушал и простучал его грудь, сказав, что чахоточных на военную службу не берут.

Генрих не сдавался, считая каждую небольшую удачу улыбкой Фортуны, которая никогда его не оставит. И счет ее улыбкам он вел именно с этого пропитанного безнадежной тоской амстердамского вечера, когда его разбудил стук в дверь. Хозяйка принесла письмо и бланк почтового перевода: человек, много лет тому назад сватавшийся к его покойной матери, прислал ему несколько десятков гульденов и рекомендательную записку в одну из амстердамских фирм. Через день Генрих Шлиман разносил по Амстердаму корреспонденцию торгового дома Квина, судьба дала ему шанс, и он должен был его использовать.

Шлиман работает рассыльным, получает гроши и тратит их на учебники. В его комнате по-прежнему нет печки, Шлиман питается черствым хлебом, не покупает одежду, зато он ходит по городу с английской грамматикой в руках.

Меньше чем через год Шлиман овладевает английским, французским, итальянским, португальским, шведским и испанским. Но посыльный должен летать по улицам, а не бродить, уткнувшись носом в книжку, и Генриха увольняют. Но через неделю он уже работает у конкурентов, и не посыльным, а приказчиком: новые работодатели умеют разбираться в людях и знают, что владеющий шестью языками сотрудник – это клад.

Он уже знает пятнадцать языков и сейчас пытается выучить русский, его новые хозяева ведут большую торговлю с Петербургом. Язык великой северной империи в Голландии не знает никто, и Шлиман уверен, что он потребуется ему очень скоро.

Единственная отдушина в текущей жизни – Гомер, которого он купил после первой зарплаты, единственное приятное воспоминание – о девочке, которую он оставил на родине много лет тому назад.

Днем он выживал, вечером брал в руки Гомера и начинал жить, так проходили годы.

Наконец Шлиман отправился в Петербург: из приказчика он превратился в компаньона. Там его цепкость, хватка, живой ум и деловая опытность сослужили хорошую службу: миллионером Генрих Шлиман стал всего за несколько лет.

Во время золотой лихорадки миллионное состояние можно было сколотить за несколько месяцев, и Шлиман немедленно открыл в Калифорнии свой банк. Выглядел он своеобразно. В салуне шла большая игра, гремели выстрелы и летали стулья, а в соседней комнате Генрих взвешивал на аптекарских весах золотой песок и давал за него бумажные доллары.

Вернувшись в Россию, Шлиман стал одним из самых богатых людей торгового Петербурга. Теперь он мог жить, как хотел, но жить ему было нечем. У него было налаженное дело, огромное состояние, но обогащение никогда не казалось ему самоцелью... По сути, у него не было ничего, кроме старой, истрепанной, купленной на медные деньги гомеровской «Илиады».

Генрих Шлиман ликвидировал дело и оставил Петербург, его бывшие компаньоны не могли этого понять. В городе остались жена и дети, которым он назначил хорошее содержание, старые слуги, бывшие приказчики, получившие щедрую награду. Никто из них его больше не увидел: Генрих Шлиман покинул Петербург для того, чтобы осуществить свою главную мечту всей жизни – найти античную Трою.

Для того чтобы достичь заветной цели, ему надо было получить образование, и сорокашестилетний миллионер начал посещать Сорбонну – там он слушал лекции по археологии.

Основными достоинствами Шлимана-археолога были отсутствие сомнений, почти религиозная вера в собственную правоту и великолепная, варварская самоуверенность. Он с детства мечтал о Трое, следовательно, она должна была существовать; если она когда-то существовала, он ее непременно найдет. Ему уже приходилось совершать невозможное, и он назвал увенчанным академическими званиями высоколобым педантам сумеет настоять на своем. Шлиман запасся рекомендательными письмами, купил партию английских кирок и лопат, заказал во Франции усовершенствованные тележки для перевозки земли и отправился в

Турцию. Там, на средиземноморском побережье, под холмом Гиссарлык, по его расчетам должна была находиться Троя.

Раскопки продолжились на второй год, и на третий, в нижних слоях обнаружили мощные фундаменты со следами пожара... И тут Шлиман обнаружил сделавший его знаменитым клад: тот был закопан в углу строения, которое он немедленно окрестил «домом Приама».

Полтора килограмма золота: двадцать четыре ожерелья, шесть браслетов, восемьсот семьдесят колец, четыре тысячи шестьдесят шесть брошей, шестисотграммовая золотая бутылка, две великолепные диадемы, перстни, цепочки, множество мелких украшений.

Генрих Шлиман приобрел бешеную, всеевропейскую популярность: за сенсацию ухватились репортеры, читатели газет поверили в успех простого человека, из нищего ставшего миллионером, перемудрившего профессоров, не ставивших его ни в грош.

Сделайте вывод по проделанной работе.

Литература:

1.Лапшова О.А. Управление персоналом: учебник и практикум СПО, М: Издательство Юрайт, 2017

Преподаватель

В.В. Локтионова