Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области

**«Пухляковский агропромышленный техникум»**

**(ГБПОУ РО «ПАПТ»)**

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА**

**ПО ВНЕКЛАССНОМУ МЕРОПРИЯТИЮ**

|  |
| --- |
| по дисциплине «Менеджмент» |
| (наименование дисциплины) |

**на тему**

|  |
| --- |
| КАК СТАТЬ ЛУЧШИМ? |
| (наименование темы) |

|  |  |
| --- | --- |
| Автор: | Преподаватель первой категории ГБПОУ РО «ПАПТ» |
|  | (ФИО автора и его должность) |

|  |
| --- |
| Ермилова Татьяна Дмитриевна |

х. Пухляковский, 2018 г

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **РАССМОТРЕНА**:на заседании цикловой комиссииэлектротехнических, наименование цикловой комиссии по приказу\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_дисциплин\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Протокол № \_\_\_\_\_от «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2018 г.Председатель цикловой комиссии\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_( Т.Д.Ермилова) |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Рецензент: |  |
|  | (ФИО автора и его должность) |
|  |

Краткая аннотация: Методическая разработка предназначена для преподавателей, работающих по активным инновационным формам проведения внеклассных мероприятий в целях повышения мотивации к изучению дисциплин экономического цикла и менеджмента с использованием информационно-коммуникативных технологий.

В методической разработке раскрывается проведение открытого внеклассного мероприятия «Как стать лучшим?».

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение
2. Цели и задачи
3. Оснащение
4. Методические материалы
5. Приложения (слайд-сопровождение)

# Введение

 **Преподаватель.** Что такое современный бизнес?

Тяжкий труд по изучению рынка и овладению им? Или наука, основанная на познании непреложных закономерностей экономических отношений?

А может быть, искусство, творчество в создании новых, неизвестных ранее форм богатства, в формировании межличностных взаимосвязей, а в конечном счете – и собственной судьбы?

 Наверное, все это вместе взятое, что, в общем-то, понятно; но вот как эти и другие черты, особенности, элементы современного бизнеса взаимодействуют, как сочетаются они в конкретных условиях и по отношению к конкретному человеку – на эти вопросы попытаемся найти вместе с вами ответы.

 Кто такой менеджер в современном мире? – специалист? управленец? Может, и то и другое? А может, и ни то и ни другое? Может, это новая формация делового человека, который сам отвечает за свою судьбу, оставаясь самим собой в жесткой системе современного бизнеса?

 У великих с работой все просто. Томас Эдисон отдавал труду по девятнадцать с половиной часов в сутки, и так до пятидесяти лет. Эмиль Золя, начиная писать, привязывал себя к стулу. Альберт Эйнштейн даже на ночь клал с собой карандаш и бумагу, а под утро вся она была исписана…

 Дилемма двадцатилетних (и не только): наслаждаться прохладным пивом под теплым солнцем или столбить место под этим самым солнцем. Занятия прогуливать из-за тусовки, или из-за работы. Sowed wild oats («сеять дикий овес», английская идиома XVI века, точнее «прожигать жизнь»), или собрать урожай овса. Зубрить абстрактный материал или развивать навыки скоростного (100 мгб) анализа текста (при условии, что учебник видишь впервые).

 Если кто-то еще надеется поймать птицу удачи за хвост и превратить свою студенческую молодость в безбедную и интересную жизнь, знайте – вы опоздали. Времена романтики и быстрых обогащений прошли. Время – деньги. Время денег.

 Менеджер среднего звена – вот настоящий герой нашего времени. За порогом образовательного учреждения царит полная неразбериха, в которой каждый хочет видеть пред собой широко распахнутыми только одни двери – двери офисов. За которыми совсем другая жизнь, корпоративная: мебель из сетевого магазина, бизнес- ланчи и подержанные иномарки.

 «Мы хотим жить красиво, поэтому мы – солдаты корпорации!». Не обманывай себя – если ты солдат, то служить придется, пускай в преобразованной под «евро-стандарт» и кондиционированной, но казарме.

 Офисный устав их – корпоративная культура, офисный камуфляж – отутюженная рубашка с однотонным галстуком, офисное довольствие – несколько сотен у.е. («убитых енотов»), мечты об очередной карьерной ступеньке. Умные слова о коллегиальности и делегировании.

 Но единственная форма самоубийства, признаваемая обществом, -«уработаться до смерти» - уживается с естественными желаниями проводить отпуск в Куршавеле и украшать стену коллекциями древних самурайских мечей.

 Есть ли способ зарабатывать прилично (хоть тушкой, хоть чучелком), но не отдавать на алтарь этого занятия все свое время?

**1-й студент**. ***О деньгах и справедливости***

**Слайд № 2. «Деньги проедятся, стыд останется» (Фаина Раневская)**

«Деньги решают все» - очень распространенное заблуждение. Финансовая составляющая, бесспорно, очень важный карьерный фактор, однако «специалисты поневоле» всегда проигрывают конкурентам, работающим в удовольствие. Если человек работает в удовольствие, а желудочный спазм вызывает низкая зарплата, значит, это неоправданно маловатое удовольствие. И нет ничего зазорного в том, чтобы попытаться достичь гармонии, заработав на этом денег.

Когда мы работаем, мы в действительности продаем наш талант или способности, вот почему нам платят. Люди получают что-то, и платят за это.И это – правильно.

**Слайд № 3. «Сама по себе жизнь ничего не значит, цена ее зависит от ее употребления» (Жан-Жак Руссо)**

Если цена нас не удовлетворяет, то это значит, что пришло время поискать то место, где можно продать наш талант или способности по более высокой цене.

 Для чего, вообще, изначально были придуманы деньги? Мы смотрим на них каждый день. Везде ­– в кассах, обменных пунктах, собственных бумажниках и бумажниках других (особенно) людей. Мы можем их наблюдать во вкладах, инвестициях, акциях.

 Но всё это появилось в последние двести лет. А для чего были созданы деньги в самом начале?

 И для чего они использовались большую часть времени?

 И сегодня, какая их основная функция?

 Деньги ­– это одно из величайших изобретений человека. Только недалёкие осуждают их, может быть, потому, что завидуют, что у других есть деньги, а у них нет.

 Их ревность к этому факту и становится их осуждением. Ибо деньги не зло. Зло так быстро не кончается.

 Деньги есть не что иное, как научный способ обмениваться вещами. Это просто средство.

 До возникновения денег люди были в большом затруднении. Во всем мире практиковалась бартерная система. Такой была ситуация, прежде чем пришли в мир деньги. Естественно, люди были обречены на бедность, они не могли покупать вещи. Это была трудная работа. Деньги сделали все таким простым. Деньги стали посредником обмена; бартерная система исчезла из мира. Деньги сослужили человечеству великую службу, и поскольку люди стали способны покупать, продавать, естественно, они становились все богаче и богаче.

 **Слайд № 4.** Чем больше движутся деньги, тем больше их становится. Именно поэтому деньги называются валютой (**англ. «current»**), они должны быть текучими (от англ. «current»).

 Мы выросли в обществе, где нас обучили обращению с деньгами на самом возможно низком уровне. Это – потребительство. Вот почему у нас есть наличность (если она есть).

**Слайд № 5.**  Кому земля отдает свои плоды, не будет нуждаться,

если знает, что с ними делать.

Ведь в обмене даров земли вы найдете

и богатство, и достаток, и удовольствие.

И вы знаете вашу способность считать,

сколько весит каждая ценность по отношению к другой.

 И сторонитесь бездельников в ваших делах – тех,

кто будет пытаться продать свое

пустомельство за труд ваш.

 И Если к вам придут певцы, танцоры, флейтисты

 – купите их дары тоже.

 Потому то, что они с собой принесли

 на продажу, - это тоже хорошая пища.

 **Джибран Халиль Джибран**

 Вот такая вот политэкономия на Востоке в середине века.

 Обратимся теперь к нашим широтам.

 Человек приходит на рынок, чтобы купить мандарины. Покупателю хотелось бы купить подешевле, замерзшему продавцу – продать подороже. В итоге они сходятся на 100 рублях за килограмм, потому что продавец за эти деньги больше не даст, а потребитель ему больше и не предложит – это точка рыночного равновесия.

 **Слайд № 6.** Чтобы прогнозировать развитие экономики,

нужен системный подход. Каждое звено, компонент

 системы, может существовать только потому, что

 оно получает что-то от других.

 **Василий Леонтьев, нобелевский лауреат**

 То есть, человек выходит на рынок и тратит там 100 рублей, и ему дают взамен какой-нибудь продукт. И это – справедливо. Потому, что это что-то за что-то.

 Вернее, нас научили, что это справедливо.

 Но если хорошо подумать, то это вовсе не справедливо.

 Сколько денег принес обратно домой этот человек из этих 100 рублей?

 Отличную красивую круглую цифру в виде бублика (или дырки от него).

 А сколько раз за последние десять лет сработали эти 100 рублей?

Тысячу раз?

Десять тысяч раз?

Сто тысяч раз?

Вы – знаете? Я – нет.

И когда люди обучены видеть только одну сторону 100 рублей, то это – справедливо.

 Когда этому человеку захочется есть, он съедает один мандарин и наслаждается им. Пятым мандарином он наслаждается меньше. Двадцатый мандарин вызывает уже отвращение (не считая диатеза) – это убывает предельная полезность. И если взять за основу, что у денег есть продолжительность, а продукт конечен, то, мне жаль говорить об этом, но человек потерпел большой убыток. Со 100 рублями он расстался навсегда. И очень быстро с продуктом покончил.

 Это нормальная жизнь. Люди используют сервис – он уходит, используют продукт – он уходит, и деньги тоже – уходят.

 А потом люди удивлены: они - старше, они - уставшие. Они говорят: «Что случилось?! У меня высшее образование!.. Это несправедливо!». «Может мне стать скромнее? А если мне урезать бюджет на 20%? Жить по средствам? Может, удастся скопить немного деньжат, а?».

 Когда они следуют вышеприведенным рецептам – то это гарантированный результат, когда реализуется то самое пошлое выражение: «финансы поют романсы». Именно так. Имеют то, что имеют.

 Это не шутка.

 Это выглядит как шутка. Но это не шутка. Это все очень серьезно. А почему?

 А потому, что люди не знают определения слова «финансы»: «Совокупность экономических отношений (где «отношения» является ключевым) в процессе создания и использования фондов денежных средств».

 Отношения! Отношения, а не абстрактная зарплата и различные льготы в форме монетизации.

**Слайд № 7.** Человек без денег голоден, он нищий, у него

нет одежды. Нельзя ожидать, что у него найдется

 время для Достоевского, Нижинского,

Бертрана Рассела, Альберта Эйнштейна

 – нет, это невозможно.

**Бхагаван Шри Раджнеш (Ошо)**

**Слайд № 8.**  Деньги, это отчеканенная свобода.

**Франклин Делано Рузвельт**

 Экономия – это самый непродуктивный способ тратить деньги.

 И если человеку не хватает денег, сколько бы он ни заработал, то, может, стоит ему обратить внимание на свои расходы?..

**Слайд \_\_\_\_ Схема распределения доходов**

КАПИТАЛ

АКТИВНЫЙ (5-12%)

ПАССИВНЫЙ

РЕЗЕРНЫЙ

(страховой)

**2-й студент *Это сладкое слово «уксус» -*** (слайд № 9)

 Люди являются не только потребителями, наемными работниками, предпринимателями, студентами, они также являются и инвесторами.

 Многие даже не подозревают об этом, потому, что ценные бумаги и вклады банков, и фонды страховых компаний владеют акциями и являются обладателями долевой собственности на предприятия на суммы в миллионы долларов.

 Но это игры для больших дядей. Остальным же не дают покоя две подруги-сестрицы: Лень и Жадность, которых порой так трудно отличить друг от друга.

 Имеются ли преимущества собственных инвестиций над вредными побочными последствия, в то время как последствия управления собственными инвестициями невозможно устранить?

 Ошибки в управлении собственными инвестициями могут стоить слишком дорого.

 Кроме того, многим людям не удается преуспеть на этом поприще (или этот процесс идет слишком медленно), потому что доход здесь может оказаться ниже, чем в других видах бизнеса.

 В реальности же самые лучшие инвестиционные сделки обычно очень дорогие. Если у человека нет денег, то единственными сделками для него часто являются те, на которые люди с деньгами не обратили внимания.

 Большинство людей не могут инвестировать вместе с настоящими инвесторами, потому что у них недостаточно денег.

 У них нет 50 или 100 тысяч долларов, необходимых для вложения на уровне инвестора-профессионала.

 К тому же, многие хотят совершать сделки, не рискуя потерять деньги, то есть у многих вообще нет никаких денег.

 У иных же есть на руках пара тысяч долларов, накопленных со времен Очаковских и покоренья Крыма, либо занятые (а как же иначе?). Поэтому они ищут дешевые сделки, которые часто оказываются очень плохими.

 Поэтому специально для них существуют специальные эксперты по финансам, которые говорят: «Делайте долгосрочные инвестиции, покупайте и придерживайте, а также диверсифицируйте фонды».

 После крушения рынка акций они советуют: «Делайте долгосрочные инвестиции, покупайте и придерживайте, а также диверсифицируйте фонды».

 Вы видите здесь какую-нибудь разницу? Как сказал композитор Никита Богословский: «Ему везло в карты чаще, чем полагается порядочному человеку».

 Это именно про них сказал Марк Твен: «Они дадут вам зонтик, когда сияет солнце, но немедленно потребуют обратно, как только пойдет дождь».

**Слайд № 10.** Фальшивых людей иметь друзьями опаснее, чем врагами.

 **Жак-Жак Руссо**

 Быть честным выгодно, но некоторым людям кажется,

что это недостаточно выгодно.

**Фрэнк Хаббард**

 Если у человека есть хорошее финансовое образование, возможно, ему не придется следовать такому рискованному совету.

 Если у человека нет хорошего (либо совсем никакого) финансового образования, то он, возможно, и захочет сделать так, как советуют большинство финансовых экспертов, то есть делать долгосрочные инвестиции, покупать и придерживать, а также диверсифицировать фонды.

 И если человеку не хватает образования в области инвестиций, опыта и денег, то вложения может оказаться самой дорогой инвестицией в его жизни.

 Может, его финансовые потоки вообще станут другими. Например, подземными…

Построение собственного бизнеса – вот наилучший способ создать благосостояние.

 Только после того как будет построен свой бизнес и будут получены денежные потоки (см. выше), только после этого можно начать инвестировать в другие активы.

 К тому же, если человек инвестирует все свои сбережения, то часто так боится их потерять, что только об этом и думает. А тот, кто боится потерять, часто теряет. А не боятся – это нонсенс.

 Более того, многие считают, что инвестирование и вклад в банк – это одно и то же.

Интересно, что сказали бы эти инвесторы, если бы их с самого начала предупредили, что дивидендов они могут… и не дождаться?

Ведь рынок акций и рынок инвестиций предполагают риск.

И немалый…

Потому, эти, с позволения сказать, инвесторы переходят из одной компании в другую в поисках идеального бизнеса, идеальной продукции и легких денег.

И они не задумываются над тем, что и почему им предлагали столько раз за последнее время?

Они поступают так потому, что не смогли развить свой эмоциональный интеллект, что является одной из основных причин успеха в бизнесе.

Другими словами, оставить бизнес-это нормально, но по обоснованным причинам, а не подчиняясь эмоциям.

Прыгать с одной кувшинки на другую хорошо для лягушек, но не годится для владельцев бизнеса.

Быть лягушкой плохо, потому что ты не только тратишь весь свой день, гоняясь за букашками, но и потом ведь ты их должен и съесть.

**Слайд № 11. 3-й студент**

***НЕСКОЛЬКО ПРИНЦИПОВ ИЗ ЖИЗНИ ОТДЫХАЮЩИХ И ИНВЕСТОРОВ***

Некоторые из этих принципов вызывают доверие - например, принцип чередования подъема и спада. Пусть экономисты спорят об этом явлении – уж мы-то знаем, как распорядиться своими кровными…

Мудрый вкладчик ждет своего часа, но может ли он быть уверен, что этот час пробьет? Развитие этого процесса давно известно во всех ужасающих его подробностях. Все начинается с того, что на рынке (бирже) возникает неуверенность: тех, кто стремится продать, становится куда больше, чем тех, кто хочет купить. Цены падают, но потенциальные вкладчики по-прежнему не торопятся, так как убеждены, что падение цен продолжится.

На этом этапе разоряются многие биржевики. Наблюдая эту печальную картину, хороший бизнесмен не ограничится изъявлением скорби. Он знает, что секрет успеха в биржевой игре прост и даже очевиден: надо покупать, когда все продают, и продавать, когда все покупают. Это яснее ясного; этого требует простой здравый смысл. Однако на практике все несколько сложней, чем в теории.

Раз вы покупаете, когда остальные продают, значит, вы: ( слайд \_\_\_\_)

* во-первых, уверены, что цены больше не упадут;
* во-вторых, обладаете деньгами;
* в-третьих, храбростью.

Таким образом, будущий миллионер – это человек, который, предвидя спад, продал что мог, и положил деньги в банк. А будущий мультимиллионер – это тот, кто, проделав все это, умеет уловить момент, когда цены упали так низко, что ниже упасть они уже не должны.

И вот-то скупает что может и терпеливо ждет лучших времен, в полной уверенности, что за спадом обязательно должен следовать подъем. Продавать он станет тогда, когда все остальные будут еще покупать.

Когда одного ковбоя спросили, зачем он полез в заросли кактуса, он ответил, что поначалу эта затея показалась ему заманчивой. Иногда у таких инвесторов и акционеров бывает похвальная преданность, достойная лучшего применения. Они готовы быть в каком-либо секторе рынка до последнего рубля. Что это значит? Когда-то очень давно популярностью пользовались хомуты для лошадей. Они были необходимы. Шли годы, хомуты становились все лучше и лучше. И, несомненно, последние хомуты были последним словом инженерной мысли. Хотите приобрести парочку?

Глупость вкладывать деньги в умирающий бизнес. Или в сектор рынка, который насыщен и перенасыщен. И, мало того, они еще удерживают рядом с собой других, еще более наивных, чем они сами, вкладчиков.

Что делать?

Уходить!

Сделав это, можно совершить разумный шаг, и, если повезет, заработать на новом месте пару баксов.

А если у них попросят взаймы – то пусть скажут, что деньги вложены.

**Слайд № 12. 4-й студент**

***КВАДРАТЫ В ДЕНЕЖНОМ ПОТОКЕ***

Просмотрев вероятности и выбрав меньше из зол, может, стоит заняться мелким бизнесом?

Чтобы сделать хороший магазин, необходимо помещение площадью не менее 1.000 кв. м на торговый зал, плюс 1.500кв. м складских и подсобных помещений.

Лучше, если это отдельно стоящее здание с хорошими подъездами к нему и стоянкой, расположенное в крупном жилом массиве, где еще нет аналогичного магазина (по ценам и ассортименту).

Также не помешала бы рядом остановка городского транспорта и дорога с оживленным движением.

Помещение должно поддаваться перепланировке.

Перед открытием каждого магазина маркетинговый отдел занимается ассортиментом и ценообразованием, проводится маркетинговое исследование – опрос жителей близлежащих домов: (слайд № 13)

* сколько семей живет,
* с каким достатком,
* что покупают,
* как часто ходят в магазин и так далее.

На основании этих данных выводятся математические показатели, на которые реально можно опираться.

Громко звучит, но маркетинговая служба на самом деле состоит из единственного работника, который ездит по магазинам-конкурентам, смотрит, что и по какой цене продается, чтобы потом уже заказывать товары, пользующиеся гарантированным спросом, и выставлять их по цене ниже, чем у конкурентов.

Всего в день должно совершаться 2.500-3.000 покупок (единиц чеков, а не единиц товара). Только при таком объеме продаж магазин становится прибыльным делом.

При снижении объема продаж снижаются и цены, делаются подарки, например, при покупке двух бутылок шампанского – третья бесплатно, при покупке вина – плитка шоколада, лотереи, дегустации и т.д.

А также (слайд № 14)

* персонал: 7 товароведов,
* 25 продавцов в две смены,
* Кассиры,
* Консультанты в зале,
* Складской персонал,
* Реклама (листовки, “наружка”, акции, “корпоративная” газета),
* Мерчендайзеры:
* Оформление зала,
* Выкладка товара,
* “мертвые ряды”,
* Расстояние между рядами,
* Соседство товаров,
* Сезонный товар,
* Распродажи,
* Реклама на месте продаж,
* Различные платежи, всем известные:
* Лицензированные,
* Налоги,
* Коммунальные,
* Аренда,
* Всевозможным дорогим (в прямом смысле) проверяющим (в форме и без),
* Зарплата,
* Штрафы,
* Непредвиденные расходы.

Да, и не забудьте про страховку!

Нужно потратить время на оформление “юрлица”, аренду помещения. Закупить товар. Быть готовым платить зарплату и все платежи сразу.

Уровни приоритетов выглядят следующим образом:

( слайд № 15) Первый уровень приоритета можно показать в виде трех составляющих:

* Компетентность;
* Квалификация;
* Репутация.

То, что на рынке труда компетентность в своем деле равняется востребованности, понятно и ежу (о нем, кстати, в самом конце). Так что любая возможность повысить свою квалификацию будет на пользу каждому. А репутация – работодатель всегда сменит нечестного человека, будь он даже семи пядей во лбу, на порядочного и надежного.

( Слайд № 16) Следующий уровень образование. Когда специалист из, скажем, Иркутска приезжает делать карьеру в Ростов-на-Дону, репутация остается жить в озере Байкал. А до Тихого Дона доплывает только образование. И там выныривает.

(Слайд № 17) Третий кит-касатка – профессиональный опыт.

Вот трое всегда должны нас сопровождать. Именно на них и зиждется карьера. Существует три вопроса, на которые человек должен ответить самому себе.

Вовсе не обязательно отвечать на них кому-то. Но необходимо знать ответы. Потому что ответы на эти вопросы продиктуют собственное будущее.

Первый. (Слайд № 18)Есть ли у вас устремление ?

Это то, достижение которого “заводит” человека.

Это то, что затрагивает на уровне эмоций, а не сознания.

Например: быть свободным от долгов – это хорошо, быть финансово свободным – это хорошо, быть просто по-настоящему свободным – это хорошо.

Но насколько это затрагивает эмоции, когда человек свободен от долгов?

Большинство людей не жадные. Нам всем нужны деньги, чтобы жить, но пусть будет устремление, у которого есть лицо, то, что непосредственно касается лично жены, мужа, детей, близких людей.

Больше всего значение имеет то устремление, у которого есть лицо.

Устремление, которое обладает лицом, имеет способность двигать человеком.

Второй. (Слайд № 19)Есть ли у вас цель?

Есть ли у вас цель, которая связана с вашим устремлением? Установка целей и достижение целей, это то, что помогает нашему устремлению воплотиться в жизнь.

Устремление, которое не сопровождается целью, - это всего лишь мечта.

Устремление, которое не сопровождается целью, - это всего лишь пожелание.

Многие люди, которые желают себе успеха, успеха не имеют, потому что пожелание – это не ответ.

Третий. (Слайд № 20) Есть ли у вас план?

 Вы знаете, насколько вы далеки или близки от следующего шага? Есть ли у вас план? Как вы намереваетесь попасть с того места туда, куда собираетесь?

Для человека, чьи планы остались в прошлом, жизнь уже закончилась. Чтобы вернуться к жизни, ему нужно обрести планы в настоящем.

**(Слайд № 21) 5-й студент**

 ***МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ***

Если у человека есть желание иметь дом за 100.000 долларов, а доход намного меньше (на уровне одного МРОТа), а живет он десять лет в малогабаритной квартирке и готов прожить еще десять лет, то какая же это цель??? Это – мечта, а это – грезы.

И если у человека есть устремление, есть цель, но нет плана, то никогда желание не станет правдой.

Цель – это то, к чему мы стремимся. Мы должны стремиться к повышению своего уровня – материального, социального, интеллектуального и духовного.

Личные цели помогают добиться больших перемен. Цели должны отвечать следующим критериям: (слайд № 22)

* Человек чувствует себя лично заинтересованным в их достижении;
* Продвижение к ним возможно малыми шагами;
* Четко установлен конкретный результат;
* Установлены временные пределы.

Исходя из вышесказанного, надо быть внимательным, потому что тут есть опасность стать ленивым. Ленивым не с точки зрения работы, а с точки зрения привычек. То есть говорить в тот момент, когда нужно, вообще – закрыть рот.

И висят эти ленивцы на ветках вниз головой. Надо пилить эти ветки.

Нельзя позволить временной финансовой неудаче сузить масштаб видения. Именно видение вытащит человека и поможет преодолеть этот тяжелый период в жизни.

Сам по себе вопрос “Как я могу себе это позволить?” помогает расширить диапазон вашего видения.

Остерегайся людей, которые хотят убить ваши цели.

Ни один план не выдерживает прямого столкновения с противником. (Наполеон)

Одно Сегодня лучше двух Завтра. (Франклин Делано Рузвельт)

Нет ничего хуже, чем друг или любимый человек, который разрушает ваши планы. Есть такие люди, которые делают это – простодушно, равнодушно или намеренно.

**(Слайд № 23) 6-й студент**

***МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА В МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ***

Тусоваться, уметь переучиваться, не бояться сделать ошибку и быть молодым – это нужно сегодняшнему менеджеру. Пункт “без опыта работы” становится достоинством. Все эти тренинги и курсы, даже очень дорогие, ничему не учат. В менеджерском мире большое место занимает снобизм – все обращают внимание на статус. То, что ты студент без опыта работы, перестает быть зазорным. Умный – это тоже статус.

Сейчас мы вступили в революционный этап, почти в такой же, как в период промышленной революции. То, что работало пять или пятнадцать лет назад, не может служить доказательством, что оно сможет работать еще хотя бы завтра.

Вот что буде работать завтра: надо делать быстро простые вещи. Как известно, ковбой может быть только быстрый или мертвый. “Быстро” становится заменителем и синонимом к слову “хорошо”! Как говорится, без эксцесса нет саксеса. Если ты сделал сто-то не так, но быстро, то у тебя есть время поправить. В итоге шансов сделать лучше, чем другие, становится больше.

Почему теперь бизнес интересуется студентами? Потому что сделать скорее, чтобы переделать, - это одна часть “революции”, а вторая часть требует академического подхода. Раньше знания не были ресурсом, вписывающимся в добавленную стоимость. А теперь будут. Обязаны. Потому что управление на основе знаний и менеджмент “на удачу” качественно отличается.

Молодые люди видели, как их родители лишились пенсий, остались без льгот. Они видели, но не пережили, поэтому меньше искалечены глупым опытом работать из-под палки. Следовательно, все, кто еще вчера были студентами, обладают отличительным качеством – не имеют страха. Страх убивает нужные принципы. Покалеченные люди для бизнеса - это те, кто боится остаться без работы.

Люди – как горы. Время и различные природные явления могут превратить гору в ничто, поскольку она не стоит ни на чем твердом.

Но бывают и другие горы, напрмер на Кавказе. Многие из них состоят из рыхлых и мягких пород, вымываемых дождями, выдуваемых ветрами. Но горы со временем несколько изменяясь, продолжают стоять на месте, поскольку имеют твердую каменную основу, которая остается неизменной веками.

И если вы будете иметь все, кроме опыта, то его скоро можно приобрести.

Лозунг сегодняшних управленцев, которые начали войну за таланты, таков: нанимайте и продвигайте в свою компанию сотрудников, прежде всего, на основе честности, во-вторых, мотивации, в-третьих, способностей, в-четвертых, понимания, в-пятых, по знаниям и, в-шестых, по опыту.

( Слайд № 24) Объясняется все просто:

* способности без мотивации применить невозможно;
* понимание без способностей ограничено;
* мотивация без честности опасна;
* знания без понимания ни к чему;
* опыт без знаний слеп.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ НАВЫКА (Слайд № 25)

2. Осознанная некомпетентность

1. Неосознанная некомпетентность

4. Осознанная компетентность

 3. Неосознанная компетентность

Рассмотрим отдельные модели формирования навыка:

1). знания, умения, навыки, понимание их необходимости отсутствуют – они неактуальны;

2). знания, умения, навыки отсутствуют, понимание их необходимости существуют – они актуальны;

3) знания, умение присутствуют, их использование требует активного сосредоточения внимания, дополнительных затрат и ресурсов – навык не сформирован;

4) знания, умения демонстрируются легко, навыки сформированы.

(слайд № 26) 7-й студент

 ***Кадры решают все***

(Слайд № 27) Об уме правителя, прежде всего, судят по тому,

каких людей он к себе приближает

**Макиавелли**

Существует старый, веками отшлифованный способ определения жизнеспособности любой организационной структуры и дарований руководителя. Надо на эту структуру посмотреть в момент, когда руководитель отсутствует. Если его отсутствие сказывается отрицательно на деятельности организации, значит, руководитель слаб, значит, не сумел подобрать и расставить нужных людей, значит, организация нежизнеспособна.

Умер Александр Македонский и тут же рухнула его империя, как гнилой сарай, из-под стены которого убрали подпирающее бревно.

Бонопарт говорил, что в его отсутствие творятся одни только глупости. Сказав это, он сам себя высек. Эти слова – не порицание приближенным, которые творят глупости, это приговор самому Бонопарту, который собрал вокруг себя дураков. Это приговор его империи, которая рухнула, даже и не дожидаясь кончины своего создателя.

Необходимо отметить, что умение руководить не только отдельными специалистами, но и целыми сообществами их.

Классический военный совет любого уровня проводится по схеме, которая обкатана веками и тысячелетиями:

* во-первых, командующим предварительно изучается вопрос;
* во-вторых, на военный совет приглашают только тех, кто действительно необходим;
* в-третьих, старшие по чину не спешат высказывать своего мнения, иначе младшие начнут поддакивать.

На военном совете первым говорит самый младший по званию и положению. Затем тот, кто чуть старше. Самый главный, выслушав всех, говорит последним. В противном случае, команды не проходят, программы вязнут в бюрократическом болоте.

А как вы думаете, структура соподчинения в бизнесе чем-то отличается?!