

VERSLUMO KOMPETENCIJOS LAVINIMO MODULIS

IVADAS

Šis modulis yra skirtas savarankiškam verslumo kompetencijos lavinimui. Verslumo kompetencija šaime modulyje yra suprantama kaip įvairių žinių ir gebėjimų derinys, taikomas efektyviam ir ekonomiškam įvairių ūkinių, socialinių ir asmeninių klausimų bei problemų sprendimui. Todėl verslumo kompetencija apima ne tik (ir ne tiek) tas žinias ir gebėjimus, kurie yra reikalingi savarankiško verslo kūrimui ir plėtrai (rinkodaros, finansų valdymo, verslo vadybos žinios ir gebėjimai ir pan.), bet įvairias žinias ir gebėjimus, kurie reikalingi norint racionaliai ir ekonomiškai spręsti įvairias profesinio, visuomeninio ir asmeninio gyvenimo problemas bei situacijas, susijusias su užimtumu, darbo paieška, profesine karjera, profesinių uždavinių sprendimu, aktualių visuomeninių problemų sprendimu. Svarbūs verslumo kompetencijos elementai yra išradingumas, atvirumas naujovėms ir gebėjimas kūrybiškai taikyti įvairius naujus sprendimus, gebėjimas įvertinti sprendimui įgyvendinti reikalingas sąnaudas ir potencialią naudą.

Modulį sudaro šios pagrindinės dalys:

1. Įvadas.
2. Verslumo kompetencijos atvejų analizė, kurios pagrindinis tikslas yra lavinti praktinį verslumo kompetencijos ir jos taikymo supratimą. Patikiami įvairių verslumo kompetencijos taikymo atvejų aprašymai. Šių atvejų analizė ir atsakymai į pateiktus klausimus leidžia suprasti konkrečias verslumo kompetencijos charakteristikas ir jos reiškimosi aplinkybes.
3. Verslumo kompetencijos lavinimosi užduotys, skirtos lavinti verslumo kompetencijos gebėjimus įvairiose srityse - siekiant asmeninio tobulėjimo ar karjeros, ieškant darbo, ar norint dalyvauti visuomeninėje veikloje.

Pateiktus verslumo kompetencijos atvejus galima analizuoti individualiai arba dirbant grupėmis. Abiem atvejais iš pradžių atidžiai perskaitomas pateiktas atvejis (dirbant grupėmis vienas dalyvis gali perskaityti garsiai visai grupei). Po to yra formuluojami atsakymai į pateiktus savianalizės klausimus. Daugeliu atvejų šiuose pakankamai trumpuose aprašymuose dėl suprantamų apribojimų nebus visiškai pakankamos informacijos išsamiam ir pilnai argumentuotam atsakymui surasti. Todėl analizuojant atvejus svarbu pasitelkti ne tik logišką mąstymą, bet ir vaizduotę, gebėjimą formuluoti įvairias prielaidas. Svarbu atsiminti, kad pagrindinis atvejo analizės tikslas yra išplėsti ir pagilinti verslumo kompetencijos ir jos taikymo sričių supratimą. Todėl itin naudinga analizuojamus atvejus ir jų klausimus aptarti grupėse, o analizei panaudoti asmeninę patirtį.

Lavinimosi užduotys yra parengtos, siekiant padėti tobulinti jau turimus gebėjimus, patikrinti žinias, įsivertinti, kokių žinių ir gebėjimų trūksta. Dalis užduočių yra skirtos individualiam mokymuisi, kitos yra labiau pritaikytos darbui grupėse. Užduočių formuluotėse yra pateiktos išsamios instrukcijos. Užduočių turinys apima įvairių verslumo kompetencijų sudarančių žinių ir gebėjimų lavinimą.

I. VERSLUMO KOMPETENCIJOS ATVEJŲ ANALIZĖ

Atvejo aprašymas

Atvejo aprašuose yra atspindimas verslumo kompetencijos taikymo procesas:

- Problemos, ar uždaviniai, kuriems spręsti taikoma bendroji kompetencija.
- Bendrosios kompetencijos taikymo būdai.
- Problemos ir iššūkiai, su kuriais susiduriama taikant bendrąsias kompetencijas.
- Kaip toks atvejis padeda lavinti konkrečią kompetenciją?

Tipiniai savikontrolės klausimai, kuriuos feikėtų pritaikyti konkrečiam atvejui:

- Kokia yra atvejyje aprašytos situacijos problema?
- Kaip modulio kompetencija gali padėti šią problemą išspręsti?
- Kas lemia sėkmingą, efektyvą, arba nesėkmingą bendrosios kompetencijos taikymą aprašytu atveju?
- Kaip Jūs veiktumėte aprašytu atveju? Ką darytumėte kitaip? Kokius savo turimus įgūdžius panaudotumėte?

ATVEJŲ ANALIZĖ



1. Biokuro žaliavos auginimas

Javus auginantis 56 m. ūkininkas nori keisti ūkininkavimo profilį ir ieško kitų pelningų ūkininkavimo sričių. Įvertinęs įvairių žemės ūkio produktų paklausą vietinėje ir tarptautinėse rinkose ir šios paklausos kaitos tendencijas, pasikonsultavęs su žemės ūkio konsultantais, ekspertais, bei įvertinęs savo ūkio galimybes (dirbamos žemės plotas ir derlingumas, turimos technologijos), jis pasirenka biokuro žaliavų auginimą ir 15 ha plote pardėjo auginti žilvičius. Iš pradžių savo išaugintas biokuro žaliavas realizavo parduodamas biokuro gamintojams. Tai leido sukaupti tam tikrą kapitalą, reikalingą ūkio plėtrai. Tačiau ilgainiui, augant biokuro paklausai dar labiau išauga žaliavos augintojų skaičius ir žaliavos supirkimo kaina ima mažėti. Susidūręs su ūkio pelningumo mažėjimu, ūkininkas mato dvi išeitis: vėl keisti ūkio profilį ir auginti kitas, pelningesnes kultūras, arba dalyvauti auginamos biokuro žaliavos perdirbimo ir pardavimo galutiniams vartotojams procesuose. Pasitaręs su kitais, biokuro augintojais, jis stoja į biokuro žaliavos augintojų ir perdirbėjų kooperatyvą, kuris, pasinaudodamas ES teikiama parama, įsigijo biokuro smulkinimo ir fasavimo įrengimus. Įstojus į kooperatyvą, užaugintos žaliavos realizavimas perėjo į kvalifikuotų kooperatyvo specialistų rankas.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą:

1. Kaip reiškiasi ūkininko verslumas šiame atvejuje?
2. Kas ir kaip skatina ūkininką veikti, imtis verslo?
3. Kaip ūkininko stojimas į kooperatyvą ir išaugintų žaliavų realizavimo funkcijų perdavimas profesionaliems kooperatyvo darbuotojams gali paveikti ūkininko verslumo įgūdžius?
4. Ką Jūs galėtumėte patarti šiam ūkininkui?



2. Apdailos paslaugos

Apdailininko kvalifikaciją įgijęs profesinio mokymo centro absolventas išvyksta į JK ieškoti darbo. Pirmuosius keletą metų padirbęs samdomu darbininku įvairiose statybos kompanijose ir sukaupęs tam tikrą sumą pinigų, kartu su draugais nusprendžia steigti savo įmonę. Apdailos darbų paklausa yra didelė, rinkoje konkurencija palyginti nedidelė, o savo įmonę įsteigti labai paprasta, biurokratinių kliūčių nėra. Įsteigę įmonę, įsigija įvairiems apdailos darbams reikalingų įrengimų ir priemonių, transporto priemonę ir ima vykdyti privačių asmenų ir įmonių užsakymus išorės ir vidaus apdailos darbams. Savarankiškai veiklai reikalingų verslo vadybos žinių įgija lankydami įvairius kursus ir seminarus. Įsitvirtinę vietinėje rinkoje, pradeda vykdyti užsakymus kituose JK regionuose. Įvertinę esamą kai kurių apdailos ir fasadų izoliavimo darbų poreikio situaciją ir plėtros perspektyvas Lietuvoje, netrukus atidaro vieną savo įmonės padalinį Lietuvoje. Šis padalinys vykdo užsakymus ne tik Lietuvoje, bet ir Lenkijoje ir kitose kaimyninėse šalyse. Ši įmonė ima taikyti darbuotojų rotaciją tarp padalinių JK ir Lietuvoje, kas leidžia lanksčiai paskirstyti darbuotojus pagal darbų apimtį ir sumažina dalies laikinų emigrantų atotrūkį nuo šeimų ir artimųjų, likusių Lietuvoje.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą:

1. Kaip reiškiasi profesinės mokyklos absolvento verslumas šiame atvejyje?
2. Kas ir kaip skatina šį jauną žmogų veikti, imtis verslo?
3. Kaip yra plėtojama ir realizuojama šio verslo idėja?
4. Kokius verslo plėtros sprendimus galėtumėte pasiūlyti šiai įmonei?



3. Paukščių stebėjimo turizmas

Ornitologijos srities magistrantūros studijų absolventas, turintis didelę laukinių paukščių stebėjimo patirtį, po studijų išvyksta ieškoti darbo į JK ir Nyderlandus. Šiose šalyse jis dirbo darbininku statybose ir padavėju restoranų sektoriuje. Gyvendamas JK ir Nyderlanduose jis pastebėjo, kad šių šalių laukinių paukščių fauna dėl intensyvaus ir industrializuoto žemės ūkio yra labai skurdi, palyginti su Lietuva, Lenkija ir kitomis Centrinės ir Rytų Europos šalimis. Tačiau tuo pat metu šiose šalyse yra daug įvairaus amžiaus ir išsilavinimo žmonių, kurie labai domisi laukiniais paukščiais ir laisvalaikio mėgsta stebėti laukinių paukščių gyvenimą jų natūralioje aplinkoje. Dėl anksčiau minėtos skurdžios laukinių paukščių populiacijos daug paukščius stebėti mėgstančių turistų vyksta į Baltijos šalis, Lenkiją ir kitas Rytų Europos šalis su daug turtingesne laukinių paukščių populiacija. Lietuvoje ši įvažiuojamojo turizmo niša dar nėra vystoma, todėl anksčiau minėtas absolventas nutaria stiegti savo verslą šioje srityje. Jis investuoja sutaupytus pinigus šio verslo kūrimo reikmėms: įsigija nedidelėms turistų grupėms vežioti reikalingą mini autobusą, pats aplanko ornitologinius rezervatus (susitinka su jų vadovybe) ir laukinių paukščių būriavimosi vietas, paruošia paukščių stebėjimo vietas (ten, kur yra leidžiama), surenka informaciją apie netoli paukščių stebėjimo vietų esančius viešbučius, hostelius, nakvynės namus ir kempingus bei jų siūlomas apgyvendinimo ir maitinimo paslaugas, įsigija paukščių stebėjimo įrangos. Atidaręs savo tinklapį internete, jis ima siūlyti klientams JK, Vokietijoje, Nyderlanduose ir kitose šalyse įvairius paukščių stebėjimo maršrutus ir atitinkamus kelionių paketus nuo pasitikimo oro uoste iki pristatymo į oro uostą pasibaigus paukščių stebėjimui (žinoma, įskaitant ir gido paslaugas). Taip pat svečiams sudaroma galimybė išsinuomoti paukščių stebėjimo ir fotografavimo įrangą, įsigyti literatūros apie Lietuvos ir gretimų regionų laukinius paukščius.

Veiklai įsibėgėjus ir padidėjus klientų srautams, priimami nauji darbuotojai dirbti su klientais ir organizuoti keliones į paukščių stebėjimo vietas. Dalyvaujama įvairiuose tarptautiniuose laukinių paukščių ir laukinės gamtos stebėtojų renginiuose, kuriuose skleidžiama informacija apie įmonės

teikiamas paslaugas. Bendradarbiaujant su kaimyninių šalių (Baltijos šalių, Lenkijos) ornitologų ir paukščių stebėtojų draugijomis ir organizacijomis pradedamos siūlyti ir organizuoti kompleksinės paukščių stebėjimo kelionės apimančios kelias šalis.

Verslui plečiantis, pradedama užsiimti ir edukacine veikla. Įmonė inicijuoja įvairius ES remiamus edukacinius projektus vaikams ir jaunimui, kurių metu supažindinama su paukščių stebėjimu, suteikiamos žinios apie įvairius paukščius, jų arealus ir ekosistemas. Siekiant populiarinti paukščių stebėjimą Lietuvoje ir padidinti klientų iš Lietuvos skaičių, įsteigiama paukščių stebėjimo mokykla, kurioje visi norintys gali susipažinti su šia veikla, įgyti jai reikalingų žinių ir įgūdžių. Nors užsiėmimai mokykloje yra mokami, mokestis nėra didelis, nes jis skirtas tik padengti būtinas mokymo/-si sąnaudas.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą:

1. Kaip reiškiasi aukštosios mokyklos absolvento verslumas šiame atvejyje? Kokios verslumui svarbios žmogaus savybės čia išryškėja?
2. Kas ir kaip skatina šį jauną žmogų veikti, imtis verslo?
3. Kaip yra plėtojama ir realizuojama šio verslo idėja?
4. Kokius verslo plėtros sprendimus galėtumėte pasiūlyti šiai įmonei?



4. Mobili kirpykla

Trijų profesinio mokymo įstaigos absolvenčių, įgijusių kirpėjos kvalifikaciją, netenkina kirpyklose jaunoms kirpėjoms mokamas darbo užmokestis. Kadangi sukurti savo verslą atidarant naują kirpyklą yra sudėtinga dėl didelės konkurencijos, jos išvyksta laikinam darbui į užsienį. Dirbdamos užsienyje, jos susiduria su mobilių kirpyklų veikla, susidomi šia idėja ir grįžusios į Lietuvą, pradeda ją įgyvendinti. Mobilių kirpyklų veikla yra grindžiama klientų aptarnavimu namuose. Įsigijusios tam pritaikytos įrangos ir erdvesnę transporto priemonę, kirpėjos

įregistruoja įmonę ir pradeda šia veiklą Lietuvoje. Pirmiausiai paskleidžia informaciją apie siūlomas paslaugas per pažįstamų tinklą. Taip pat reklamuoja savo verslą vietinėje spaudoje, interneto svetainėse. Teikiamos vyrų, moterų ir vaikų kirpimo, paprastų ir proginių šukuosenų modeliavimo, plaukų priežiūros paslaugos. Užimtiems ir ypač verslo klientams patrauklu tai, kad naudodamiesi šia paslauga, jie gali sutaupyti nemažai laiko. Pamažu klientų ir klienčių skaičius auga, vis daugiau žmonių susidomi šia paslauga. Augant mobilių kirpyklų paslaugų poreikiui, į šį verslą įsijungia daugiau jaunų specialistų. Taip pat pamažu plečiasi paslaugų teikimo geografija, kirpimo paslaugos imamos tiekti ne tik mieste, bet ir užmiestyje, kaimo vietovėse, kaimo turizmo sodybose ir t.t. Sudaromos specialios paslaugų teikimo sutartys su socialinės globos įstaigomis, besirūpinančiomis savarankiškai gyvenančiais vienišais pagyvenusiais ir neįgaliais žmonėmis. Didėjant aptarnaujamų klientų skaičiui, plečiamas ir teikiamų paslaugų asortimentas. Pradedama pardavinėti ekologiškas ir sveikatą tausojančias plaukų priežiūros funkcijas, teikti įvairias konsultacijas plaukų priežiūros klausimais, sudaromos atstovavimo ir produkcijos platinimo sutartys su šių priemonių gamintojais.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą:

1. Kokią problemą (problemas) padeda išspręsti ši verslo idėja?
2. Kas lemia šios verslo idėjos patrauklumą?
3. Kokie yra esminiai verslo plėtros etapai? Kokiomis priemonėmis verslas yra plėtojamas šiuose etapuose?
4. Kokias matote šio verslo tolesnės plėtros perspektyvas? Su kokiais kliūtimis šis verslas gali susidurti?



5. Pramonės turizmo paslaugos

Senjorai, anksčiau dirbę pramonės įmonėse, susidomi galimybėmis užsiimti pramonės turizmu. Pramonės turizmo esmė yra pažintiniai vizitai pramonės įmonėse, siekiant susipažinti su jų įvairiais šių įmonių veiklos aspektais: gamybos procesu, darbo organizavimu, technologijomis, gaminamais produktais ir pan. Pramonės turizmas teikia įvairią naudą pramonės įmonėms: ne tik padeda užsidirbti tiesioginių pajamų iš ekskursijų organizavimo, bet ir skleisti reklamą apie įmonės gaminius, formuoti patrauklų įmonės įvaizdį, sudominti darbu įmonėje jaunimą ir t.t. Tačiau įmonėms taip pat egzistuoja tam tikra dalyvavimo šioje veikloje rizika, susijusi su pramoniniu šnipinėjimu ir strateginės reikšmės konfidencialios informacijos (pvz., technologinės) nutekinimo pavojumi. Todėl šio naujo verslo iniciatoriai susisiečia su įmonių atstovais, pasiūlo jiems dalyvauti šiame versle ir aptaria ekonomines, organizacines ir teisinės bendradarbiavimo plėtojant šį verslą salygas. Sutariama, kad už leidimą vykdyti turistų ekskursijas ir pagalbą jas organizuojant (pvz., skiriant įmonės darbuotoją ekskursijos vadovu) įmonėms bus apmokama. Taip pat numatoma, kokius technologinius gamybos procesus bus galima stebėti, sudaromi ekskursijų maršrutai, parengiamos reikalingos vaizdinės priemonės. Įsteigus įmonę, ši pradeda organizuoti ekskursijas į įmones lankytojams iš Lietuvos, o kiek vėliau, ir iš užsienio šalių. Klientams yra siūlomos įvairios specializuotos ekskursijos, orientuotos į atskiras klientų grupes: vaikus, suaugusiuosius, moksleivius, senjorus ir t.t. Ekskursijos metu klientai iš pradžių yra supažindinami su įmonės istorija, jos reikšme regiono ir šalies ekonomikai ir socialinei raidai, o po to pristatoma įmonės produkcija ir konkretūs gamybos procesai. Ekskursijos yra papildomos įvairiais papildomais renginiais ir priemonėmis, pavyzdžiui, degustacijomis. Plėtojant verslą, įmonė pradeda siūlyti ir specializuotas profesinio orientavimo ir informavimo ekskursijas bendrojo lavinimo moksleiviams, kurių metu didesnis dėmesys yra skiriamas įvairiems darbo procesams ir karjeros galimybėms. Įmonė taip pat plečia bendradarbiavimo ryšius su kitų šalių turizmo įmonėmis ir agentūromis, dirbančiomis panašiose srityse. Taip pamažu pradedamos siūlyti ekskursijos į įvairias pramonės įmones užsienio šalyse.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą.

1. Kas lemia šios verslo idėjos patrauklumą?
2. Kokie yra esminiai verslo plėtros etapai? Kokiomis priemonėmis verslas yra plėtojamas šiuose etapuose?
3. Kokias matote šio verslo tolesnės plėtros perspektyvas? Su kokiais kliūtimis šis verslas gali susidurti?



6. Vasarnamių stogų, palėpių renovavimas ir gyvenamųjų patalpų įrengimas

5 statybininkai įkuria įmonę, teikiančią vasarnamių ir nedidelių gyvenamųjų namų stogų ir palėpių renovavimo ir gyvenamųjų patalpų įrengimo jose paslaugas. Verslo idėją paskatino valstybės įgyvendinama asbestinių stogo dangų pakeitimo paramos programa. Įmonė siūlo klientams įvairias paslaugas: asbestinių stogo dangų pakeitimą kitomis, kliento pasirinktomis dangomis, nuimtų asbestinių stogo dangų transportavimą į utilizavimo taškus, saulės energijos baterijų ir įrengimų instaliavimą, palėpių tvarkymą ir gyvenamųjų patalpų įrengimą palėpėse. Vienas iš svarbiausių įmonės verslo principų – siūlomų paslaugų lankstumas ir maksimalios pasirinkimo galimybės klientams: siūlomos įvairios stogų dangos ir palėpių interjero įrengimo medžiagos, darbai su kliento turimomis medžiagomis, reikalingų medžiagų ir pusgaminių (pvz. lentų, tašų) pasiruošimas iš klientų turimų žaliavų. Taip pat siūlomi įvairūs standartiniai stogų dangos keitimo, saulės baterijų įrengimo ir palėpių įrengimo variantai, orientuoti į ekonominius sprendimus. Dar vienas svarbus principas yra spartus darbų vykdymas (nuo 3 dienų iki 2 savaičių) ir atliekamų darbų kokybės užtikrinimas. Daugeliui atliekamų darbų yra suteikiamos garantijos. Įmonės veikla yra orientuota į palyginti nedideles ir vidutines pajamas turinčius klientus - sodininkus, nedidelių individualių namų

savininkus. Todėl siekiant užtikrinti verslo išsilaikymą ir plėtrą, įmonė siūlo lanksčias atsiskaitymo už atliktus darbus formas: apmokėjimo atidėjimus, apmokėjimą išsimokėtinai.

Savianalizės klausimai:

Išanalizuokite šį atvejį. Pabandykite atsakyti į pateiktus klausimus ir rasti problemos sprendimo būdą:

1. Kokią problemą (problemas) padeda išspręsti ši verslo idėja?
2. Kas lemia šios verslo idėjos patrauklumą?
3. Kokie yra esminiai verslo plėtros etapai? Kokiomis priemonėmis verslas yra plėtojamas šiuose etapuose?
4. Kokias matote šio verslo tolesnės plėtros perspektyvas? Su kokiomis kliūtimis šis verslas gali susidurti?

II. VERSLUMO KOMPETENCIJOS LAVINIMOSI UŽDUOTYS

Pateikiame verslumo kompetencijos lavinimosi užduotis, kurios bus naudingos įvairiose gyvenimo srityse: lavinant verslumo kompetencijos gebėjimus, siekiant asmeninio tobulėjimo ar karjeros, ieškant darbo, ar norint dalyvauti visuomeninėje veikloje. Užduotys skiriasi savo apimtimi ir pagal sudėtingumo laipsnį. Tačiau visoms užduotims būdinga ta pati struktūra:

- ◆ užduoties tikslas,
- ◆ priemonės
- ◆ užduoties aprašymas,
- ◆ užduoties atlikimo instrukcija,
- ◆ papildomos nurodos ir šaltiniai.

Prie kiekvienos užduoties yra suformuluotas užduoties tikslas. Atlikdami užduotis, suprasite ir įsivertinsite, kiek/ar užduotis yra jums reikalinga. Užduotys parengtos, siekiant padėti jums tobulinti jau turimus verslumo kompetencijos gebėjimus, patikrinti žinias; įsivertinti, ko trūksta, ar tai jums svarbu ir įgyti naujų gebėjimų. Tikimės, kad užduotys bus naudingos, nes dauguma jų yra praktinės ir pritaikomos realiame gyvenime.

Užduotims atlikti Jums reikės:

- ◆ kompiuterio arba išmaniojo telefono,
- ◆ gero internetinio ryšio,
- ◆ popieriaus ir rašiklio.

2.1.UŽDUOTYS, SUSIJUSIOS SU ASMENINIU TOBULĖJIMU IR VERSLUMO KOMPETENCIJOS GEBĖJIMAIS



1 tema: Verslumo kompetencijos samprata

1. **Užduotis:** Atpažink verslumo savybes.

Priemonės: kompiuteris, geras internetinis ryšys, popierius, rašiklis.

Tikslas: Supažindinti su esminėmis verslumo kompetencijos savybėmis.

Aprašymas: Pateiktame video turėsite atpažinti verslumo savybes ir jas įvardinti.

Instrukcija: Atidžiai peržiūrėkite video paspausdami esančią nuorodą:

<http://youtu.be/uwAXRWE8Md0>

Peržiūrėję video, įvardinkite esmines verslumo savybes, kurias įžvelgėte filmų ištraukose. Jas surašykite užduoties atlikimo laukelyje.

Taip pat atsakykite į Jums pateiktus klausimus:

Klausimai:

1. Kurias iš šių verslaus žmogaus, verslumo savybių atpažinote ir pamatėte filmo ištraukose:

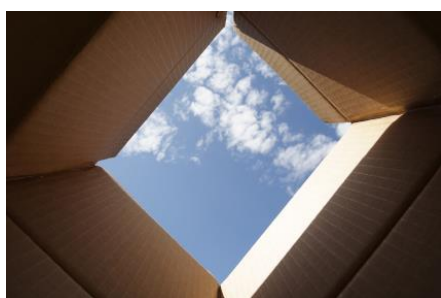
- kūrybingumas – gebėjimas kurti, matyti galimybes kitur, negu mato kiti;
- idėjos ir intelekto galia – gebėjimas generuoti unikalias idėjas ir sprendimus;
- savęs pažinimas – savo tikslų, prioritetų ir principų nustatymas;
- planavimas – savo siekių planų sudarymas;
- gebėjimas organizuoti veiklą įtraukiant aplinkinius;

- siekis išbaigti viską, kol bus pasiektas norimas rezultatas;
- rizikos suvokimas ir valdymas;
- lyderystė ir aktyvumas;
- nuolatinis tobulėjimas.

2. Įvardinkite penkis verslumo gebėjimus, kurie jūsų manymu svarbiausi asmeniui, siekiančiam įgyvendinti savo verslo idėją ar asmeniui, siekiančiam būti versliu?

Atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

2 tema: Verslumo gebėjimai



Iniciatyva ir kūrybiškumas

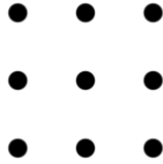
1. Užduotis: „Pamąstyk...“

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslai: Lavinti kūrybišką mąstymą; Spręsti problemas;

Aprašymas: Sujunkite visus taškus ne daugiau kaip keturiomis linijomis neatkeliant rašiklio nuo popieriaus ir nekertant jau nubrėžtos linijos antrą kartą.

Instrukcija: Popieriaus lape persibraižykite taškų schemą ir pabandykite ne daugiau kaip keturiomis linijomis neatkeliant rašiklio nuo popieriaus ir nekertant jau nubrėžtos linijos antrą kartą sujungti visus esančius taškus.



2. Užduotis: „**Kalinys bokšte**“

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslai: Lavinti kūrybišką mąstymą; Spręsti problemas;

Aprašymas: Įsivaizduokite žmogų, kuris yra įkalintas bokšto viršūnėje. Viskas, ką jis turi - tai virvė, kuri yra dvigubai trumpesnė nei bokšto aukštis. Tačiau vis tik kalinys sugeba pabėgti iš bokšto perpjaudamas virvę į dvi dalis ir surišdamas jas į vieną. Neįtikėtina – kaip?

Instrukcija: Išanalizuokite užduotį ir turėdami atsakymą, parašykite savo sprendinį užduoties atlikimo laukelyje.

2.2. UŽDUOTYS, SUSIJUSIOS SU PROFESINIU TOBULĖJIMU



Problemų sprendimas

1 Uždutis: Kuriamo verslo/darbinės aplinkos problemos formulavimas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas: Ugdyti įgūdžius ir gebėjimus tiksliai formuluoti karjeros problemą.

Aprašymas: Tinkama problemos formuluotė – didžioji dalis jos sėkmingo sprendimo. Kartais užtenka tik tinkamai suformuluoti problemą ir sprendimas ateina savaime. Priešingu atveju, kai formuluotė neaiški arba netinkama (pavyzdžiui, formuluojama taip, kad nieko negalima pakeisti, kaip sakykim, kad dėl visų mano darbo nesėkmių kalta Lietuvos valdžia), problema sunkiai sprendžiama arba jos iš viso neįmanoma išspręsti. Kuo daugiau problemos formuluočių, tuo didesnė tikimybė, kad tarp jų pasitaikys tikrai gerų. Šiuo atveju padeda kūrybiškumas ir nekritiškas formuluočių vertinimas.

Instrukcija:

Suformuluokite jūsų kuriamo verslo problemą ar darbo aplinkoje egzistuojančią problemą, kurią norėtumėte spręsti ir užrašykite ją ant užduoties atlikimo laukelyje. Dabar performuluokite savo suformuluotą problemą bent dešimt kartų fiksuodami skirtingas tos pačios problemos formuluotes.

Kai tai padarysite, iš visų jūsų užrašytų problemos performulavimų, išrinkite tą, kuris atrodo pats tinkamiausias. Užduoties sprendimą įrašykite užduoties atlikimo laukelyje.

Atlikę užduotį atsakykite į **klausimus**:

1. Ar kuriamo verslo/darbo aplinkos problemos performulavimas padėjo geriau suprasti egzistuojančią problemą, kurią reikia spręsti?
2. Kodėl prieš imantis spręsti problemą, būtina surasti pačią adekvačiausią jos formuluotę?
3. Kaip ir kiek tinkama ir tiksli problemos formuluotė prisideda prie problemos sprendimo?

Atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

2. Užduotis: „Ką darytumėte jeigu....“

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslai:

Lavinti kūrybišką mąstymą;

Spręsti problemas;

Ugdyti bendravimo įgūdžius.

Aprašymas:

Sprendžiant šią užduotį ieškoma atsakymo į klausimą: „Ką darytumėte, jeigu...?“

Galimi klausimo pabaigos variantai:

...geras draugas pasiūlytų kartu įgyvendinti Jūsų verslo idėją?

...rastumėte verslo idėjos realizavimui reikalingų finansavimo ir organizacinės pagalbos šaltinių?

...jums pasiūlytų įgyvendinti verslo idėją užsienyje?

Aprašykite savo verslo idėją, nurodant:

1. Kokius rinkos ar visuomenės poreikius šis verslas tenkintų?
2. Kas lemia šios idėjos naujumą ir originalumą?
3. Kokie būtų šio verslo kūrimo ir plėtojimo etapai?
4. Kokių išteklių reikėtų verslo idėjos įgyvendinimui?



Informacijos ieškojimas ir sisteminis planavimas

1. **Užduotis:** Ką reikėtų daryti netekus darbo ar žlugus vystytam verslui?

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas: Įvertinti situaciją netekus darbo vietos ar verslo.

Aprašymas:

Situacija: dėl įvairių priežasčių gali atsitikti taip, kad Jūs netenkate savo darbo vietos ar savo verslo. Paieškokite galimų šios situacijos sprendimo variantų ir juos aprašykite, atsakydami į šiuos klausimus:

1. Kokiose srityse aš galiu pritaikyti savo turimas žinias, įgūdžius ir patirtį?
2. Kokias aš matau šių sričių problemas? Kaip aš galiu padėti jas išspręsti?
3. Kokios yra nuosavo verslo kūrimo galimybės šiose srityse?
4. Koks variantas – nuosavo verslo kūrimo ar naujos darbo vietos suradimo – man yra patrauklesnis? Kodėl?

Atsakius iš šių klausimų parenkite konkretų veiksmų planą, nurodant veiksmus, juos išdėstant pagal seką ir nurodant vykdymo trukmę.

Veiksmų planas:	
Atliekami veiksmai	Vykdymo trukmė



Sisteminis planavimas

1. **Užduotis :** Individualios veiklos ar verslo kūrimo planas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas: Ugdyti planavimo gebėjimus

Aprašymas: Šia užduotimi siekiama lavinti sisteminio planavimo gebėjimą. Užduotis skirta verslo ar individualios veiklos kūrimo plano sudarymui. Jūs turite sudaryti savo individualios veiklos ar verslo planą surašydami visa informaciją apie savo ketinimus sistemingai siekiant savo verslo ar kuriamos veiklos įgyvendinimo. Turėdami savo verslo/kuriamos veiklos planą jūs galite atlikti savo kuriamo verslo ar individualios veiklos stebėjimą ir jį valdyti.

Instrukcija:

Pergalvoję savo norius ir galimybes, parenkite savo individualų verslo ar veiklos planą.

Savo planą formuokite žemiau pateiktoje užduotyje.

Verslo plano užduoties rengimas:

1 žingsnis

Mano kuriamo verslovizija

.....

.....

.....

2 žingsnis

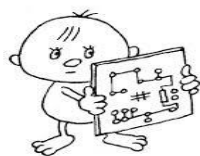
Mano verslo planas					
Tikslai	Laikotarpis				
	1 metai	2 metai	3 metai	4 metai	5 metai
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
Mano suvoktas įgūdžių ir žinių trūkumas siekiant įgyvendinti savo verslo idėją					

3 žingsnis

Mano mokymosi planas					
Tikslai	Laikotarpis				
	1 metai	2 metai	3 metai	4 metai	5 metai
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
Mokymosi būdas, forma , metodai:					

4 žingsnis

Mano laisvalaikio planas					
Tikslai	Laikotarpis				
	1 metai	2 metai	3 metai	4 metai	5 metai
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					



Įtikinėjimas

1.Užduotis: Įtakos kitiems darymas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas:Suprasti, kaip galima daryti įtaką kitiems

Aprašymas: Norint daryti įtaką kitiems, reikia mokėti domėtis kito žmogaus mintimis ir pasiūlymais, pačiam siūlyti ir išreikšti padėką partneriams. Daryti įtaką kitiems yra svarbiausias verslaus asmens, lyderio bruožas. Daryti įtaką kitiems – reiškia aplinkiniams priimtinu būdu perteikti savo mintis, jausmus ir idėjas; įtikinti kitus palaikyti jūsų idėjas, planus ir veiksmus. Vieno vienintelio būdo, kaip daryti įtaką kitiems nėra. Visi mes darome įtaką kitiems ir patiriame kitų įtaką. Kartais jaučiame tai labai stipriai, kartais visai nejaučiame, bet išties aplinka ir mus supantys žmonės daro mums įtaką.

Įtakos darymo kitiems darymo įgūdis jungia visuomeninius, bendravimo, pristatymo ir užsispyrimo, atkaklumo gebėjimus. Tai lyg ir savo įgūdžių adaptavimas bei modifikavimas, prisitaikant prie kitų, kai bandote paveikti aplinkinius, tačiau tuo pačiu išliekate savimi. Kitaip tariant, keičiate savo kalbą ir elgesį, o ne tai, ką jūs manote ar kaip jaučiatės.

Darant įtaką kitiems netinka naudoti prievartos, spaudimo, moralizavimo ar manipuliuoti žmonėmis, jų idėjomis. Tai nesuveiks. Tačiau žmonės vertina, jei yra pripažįstami, suprantami, vertinami. Tuomet jie gali atlikti ir tai, ko anksčiau nėra darę.

Jums geriau seksis daryti įtaką kitiems, kai gerai pažinsite save. Žinodami savo stipriąsias puses, galėsite jas panaudoti stengdamiesi paveikti kitus.

Teorinė medžiaga:

Kevinas Eikenberry'is siūlo 5 būdus, kaip galite daryti įtaką kitiems, kad jie priimtų pokyčius.

1. **Žvelkite iš kitų žmonių perspektyvos.** Jūsų požiūris, tikslai ir lūkesčiai dėl pokyčių visiškai nėra svarbūs. Svarbu, koks yra kitų žmonių požiūris į pokyčius, tikslus ir lūkesčius. Pradėkite nuo pastangų suprasti aplinkinių požiūrį į pasaulį. Stenkitės išsiaiškinti jų interesus, baimes ir prielaidas, susijusias su pokyčiais. Tai padarę lengviau įgyvendinsite pokyčius. Bet didžiausia nauda bus ta, kad žmonės supras, jog vertinate jų nuomonę ir pasijus įtraukti į bendrą procesą.
2. **Pripažinkite kitų požiūrį.** Galite nesutikti su aplinkinių prielaidomis, dalytis su jais baimėmis ar laikytis panašaus požiūrio, tačiau visais minėtais atvejais turite pripažinti jų jausmus. Leiskite jiems suprasti, kad vertinate jų požiūrį. Dauguma žmonių nepriima pokyčių vien todėl, kad niekada nebuvo įvertinti ar pripažinti.
3. **Atkreipkite dėmesį į kitų pomėgius.** Kai jau žinote aplinkinių lūkesčius, interesus, galite jiems paaiškinti ir kitą, kitokį požiūrį į pokyčius. Kadangi jų pačių požiūris buvo pripažintas, jie bus atviresni bei palankesni ir kitokiam požiūriui. Pasikalbėkite su jais apie jūsų požiūrių skirtumus, sumažinkite jų baimes, aiškiai pasakykite, kokia bus jų ateitis po pasikeitimų, paaiškinkite tuos pokyčių aspektus, kurie jiems galbūt būtų įdomiausi arba naudingiausi.
4. **Pripažinkite asmenines tendencijas.** Kiekvienam žmogui būdingos asmeninės tendencijos, kurios turi įtakos pokyčių vertinimui. Vieni atviresni ir gerokai greičiau priima naują požiūrį ar pokyčius, kiti - gerokai atsargesni. Atkreipkite dėmesį, kad visi keičia savo požiūrį skirtingu ritmu.
5. **Būkite kantrūs.** Skirkite žmonėms laiko. Leiskite jiems apgalvoti jūsų požiūrį. Leiskite jiems mintyse įvertinti visa tai, ką išgirdo. Skirdami jiems laiko tuo pačiu leiskite jiems išsaugoti savo orumą priimant požiūrį, kuris iš pradžių skyrėsi nuo jūsų siūlomo.

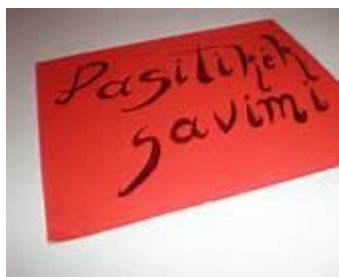
Taip elgdamiesi geriau įtikinsite kitus. Minėtų pasiūlymų taikymas praktikoje padės jums sumažinti žmonių pasipriešinimą pokyčiams, o geriausiu atveju – pasiekti, kad pastarieji priims pokyčius taip, lyg jie būtų jų pačių sugalvoti ir pasiūlyti.

Instrukcija:

Susipažinkite su užduoties pateikta teorine medžiaga ir atsakykite į klausimus. Klausimų atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

Klausimai:

1. Pagalvokite ir užrašykite, kokie žmonės, kokios asmenybės jums daro įtaką. Užrašykite tų žmonių savybes ar veiksmus, kuriais tas žmogus/asmuo Jums daro įtaką.
2. Pagalvokite ir užrašykite ar Jūs pats darote kitiems įtaką? Kokios jūsų savybės ir veiksmai daro įtaką kitiems?
3. Yra daug būdų daryti įtaką kitiems. Pagalvokite ir parašykite kelis būdus, kuriais galima daryti įtaką kitiems (kaip pvz. rodyti elgesio pavyzdį, padrąsinti ir kt.).



Pasitikėjimas savimi, savęs vertinimas

1. Užduotis: Savęs vertinimas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas: Išsiaiškinti, kaip Jūs pats vertinate save, kaip pasitikite savimi.

Aprašymas: **Rosenberg savigarbos skalė (Savęs vertinimo skalė)** yra dažniausiai naudojama Lietuvoje (šaltinis: <http://www.yorku.ca/rokada/psycstest/rosenbrg.pdf>). Šią savigarbos-savęs vertinimo skalę sudaro 10 teiginių, pavyzdžiui, „aš norėčiau labiau pasitikėti savimi“, „aš manau, kad

turiu daug gerų savybių“, „iš esmės aš esu patenkintas savimi“. Jūs turite įvertinti teiginius nuo 1 (visiškai nesutinku) iki 4 (visiškai sutinku). Ši M. Rosenberg „Savęs vertinimo“ skalė padės Jums išsiaiškinti, kaip Jūs vertinate save. Kiekvienam mūsų pasitikėjimas savimi ir savęs vertinimas padeda išspręsti daugybę klausimų, o taip pat gerai atlikti savo darbą, žengti drąsiai į jo paieškas ar paskatina kurti savo verslą.

Instrukcija: Pabandykite pagal pateiktą **Rosenberg savigarbos skalę (Savęs vertinimo skalę)** įsivertinti save. Įsivertinę apskaičiuokite savęs vertinimo koeficientą. Kiekvienas iš „Savęs vertinimo“ skalės teiginių yra įvertinamas nuo 1 iki 4 taškų. Skalė apskaičiuojama paprastu atskirų taškų susumavimu, teiginius įvertinant nuo 1 iki 4 taškų, prieš tai apskaičiuojant neigiamai įvardintus teiginius. Savigarbos rodiklis yra skaičius nuo 10 iki 40. Kuo didesnis skaičius, tuo aukštesnė savigarba/savęs vertinimas.

Savęs vertinimo skalė	Visiškai sutinku	Sutinku	Nesutinku	Visiškai nesutinku
Apskritai aš esu patenkintas savimi				
Kartais aš galvoju, kad esu nieko vertas				
Aš jaučiu, kad turiu daug gerų savybių				
Darbus aš galiu atlikti taip gerai kaip dauguma kitų žmonių				
Aš jaučiu, kad neturiu kuo labai didžiulis				
Kartais aš aiškiai jaučiu savo nenaudingumą				
Aš jaučiuosi vertingas žmogus, bent jau tikrai neblogesnis už kitus				
Aš norėčiau labiau save gerbti				
Aš linkęs galvoti, kad esu nevykėlis				
Mano požiūris į save yra teigiamas				

2.3. UŽDUOTYS, SUSIJUSIOS SU VERSLUMO KOMPETENCIJOS PRAKTINIŲ PRITAIKYMU PROFESINIO (IEŠKANT DARBO, IŠLAIKANT DARBO VIETĄ, KURIANT SAVO VERSLĄ), ASMENINIO IR VISUOMENINIO GYVENIMO SRITYSE

Verslumo kompetencijos praktinis pritaikomumas profesinio, asmeninio ir visuomeninio gyvenimo srityse.

1. Užduotis: „**Kaip pasikeis/kaip gali pasikeisti manodarbas po 20 metų**“. Ateities scenarijai

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris.

Tikslai: Gebėjimo suprasti, kaip ateities pokyčiai įtakos darbo pobūdį ugdymas, kūrybiškumo ugdymas.

Aprašymas

Šiandien pasaulis vystosi itin sparčiai. Keičiasi profesijos, darbo pobūdis, mokymosi sampratos. Ekonomika remiasi ne staklėmis, pinigais ar gamtiniais ištekliais, bet informacija ir intelektiniu kapitalu. Vis labiau akcentuojamos individualios vertybės, individo atsakomybė už savo gyvenimą ir laisvė rinktis. Žinant šias tendencijas, galima bandyti prognozuoti kaitą ateityje. Aišku, kuo labiau prognozės nukreiptos į ateitį, tuo mažiau jos tikslios. Ši užduotis leidžia išlaisvinti fantaziją, pasitelkti kūrybiškumą ir pabandyti įsivaizduoti, kas mūsų laukia ateityje. Gebėjimas prognozuoti ateitį labai svarbus, nes tai padeda rinktis perspektyvias profesijas, kaupti tas žinias ir ugdyti tuos gebėjimus, kurie bus reikalingi ateityje.

Instrukcija: Surašykite svarbiausius ir sudėtingiausius Jūsų darbe sprendžiamus uždavinius bei problemas (tai gali būti ir šiuo metu neišspręstos problemos – pavyzdžiui, pigių ir aplinką tausojančių energijos šaltinių pritaikymas gamybos technologiniame procese, itin greitas reagavimas į klientų skundus bei pageidavimus, arba betarpiškas/interaktyvus klientų įtraukimas į užsakymų vykdymą, produktų gamybą ar paslaugos teikimą. *Jeigu šiuo metu nedirbate - įsivaizduokite*). Įsivaizduokite, kad Jūsų įvardinti šiuo metu neišspręstami darbo uždaviniai ir problemos po 20 metų bus išspręsti, o sudėtingiems uždaviniams spręsti bus rasti paprastesni sprendimai. Pamėginkite bendrais bruožais aprašyti, kaip tai bus daroma (kokios esamos ar naujos technologijos bus naudojamos, kaip bus tobulinamas darbo organizavimas, santykiai su klientais ir kitais darbuotojais ir pan.).

Surašykite savo prognozes ir pamąstymus užduoties atlikimo laukelyje.



2. Uždutis: Kaip man būti versliam savo darbe?

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslai: Gebėjimas analizuoti, gebėjimo suprasti savo verslumo privalumus ir trūkumus ugdymas.

Aprašymas:

Verslumas – tai gebėjimas save ir kitus žmones suburti bendrai veiklai, priimti greitus sprendimus, gebėjimas mąstyti kūrybiškai ir naujai bei gebėjimas save realizuoti ir tinkamai reklamuoti. Verslumas tai ne tik verslo kūrimas. Su verslumu kiekvienas mūsų susiduriame asmeninėje, socialinėje ir profesinėje veiklos ir gyvenimo srityse. Todėl šioje užduotyje Jus skatiname pamąstyti, kaip verslumas gali pagelbėti kasdieninėje darbo aplinkoje, spręsti problemas ar uždavinius, planuoti ir organizuoti savo laiką ir atlikti savo darbą kokybiškai ir efektyviai.

Instrukcija: Aprašykite aktualias Jūsų dabartinės profesinės ar visuomeninės veiklos problemas arba šios veiklos trūkumus.

Surašykite savo atsakymus į šiuos klausimus:

1. Kaip Jūs manote, dėl ko atsiranda darbinėje veikloje ar versle egzistuojančios problemos ir trūkumai atsiranda?
2. Kaip Jūs manote, kaip reikėtų pakeisti veiklos organizavimą ir atlikimą, kad šias problemas išspręsti, arba trūkumus pašalinti?
3. Kaip būtų galima sumažinti veiklos atlikimo sąnaudas (išlaidos medžiagoms, energijos sąnaudos ir t.t.) ir sutaupyti laiko?
4. Kaip būtų galima pagerinti veiklos atlikimo ir rezultato kokybę?
5. Kokios Jūsų manymu svarbiausios verslaus žmogaus savybės?

Savo atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

Rekomenduojami šaltiniai:

Almonaitienė, J.; Antininė, D.; Ausmanienė, N.; Lekavičienė, R. Katilienė, G.; Ruibytė, L.; Vasiliauskaitė, Z. Bendravimo psichologija Kaunas: Kauno technologijos universitetas, Technologija, 2001.

Degėsys, L.; Bužinskas G.; Aškinytė-Degėšienė, R.; Kanapinskaitė, J. Kasdienio ir socialinio gyvenimo tikrovė. Vilnius: Švietimo ir mokslo ministerija, Pedagogų profesinės raidos centras, Kronta, 2007.

4. Užduotis: Gyvenimo aprašymo rengimas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslas: Ugdyti gyvenimo aprašymo rengimo įgūdžius pasitelkiant verslumo kompetenciją ar verslumo savybes.

Aprašymas: Gyvenimo aprašymas yra viena svarbiausių darbo paieškos priemonių. Šiandien besimokantieji gali rasti daug informacijos (patarimų, nurodymų, pavyzdžių) apie gyvenimo aprašymų parengimą internete, spausdintoje medžiagoje, karjeros centruose. Svarbu žinoti, kad tam tikri bendri gyvenimo aprašymo paruošimo reikalavimai yra svarbūs, tačiau vieno absoliučiai teisingo būdo ir varianto nėra. Tai, kas patrauklu, vienam darbdaviui, gali būti nepatrauklu kitam. Gyvenimo aprašymas, atskleidžiantis kandidato žinias, gebėjimus ir įgūdžius, kartu su motyvaciniu laišku, yra ieškančiojo darbo „rinkodaros“ priemonė, padedanti efektyviai pristatyti save ir „parduoti“ savo galimybes potencialiam darbdaviui. Gyvenimo aprašymas turi aiškiai ir greitai parodyti, kad kandidatas yra tinkamas užimti tam tikrą poziciją konkrečioje organizacijoje. Gerai parašytas gyvenimo aprašymas negarantuoja įsidarbinimo, bet jo dėka jūs galite būti pakviesti pokalbiui dėl darbo. Ši užduotis Jums padės atkreipti dėmesį į tas klaidas, kurių nereikėtų daryti rašant gyvenimo aprašymą. Užduotis paskatina pasirašyti savo gyvenimo aprašymą.

Instrukcija: Prašome atidžiai perskaityti pateiktą gyvenimo aprašymo pavyzdį ir surasti, kas jame parašyta ne taip. Klaidas prašome ištaisyti taip, kad šis gyvenimo aprašymas būtų tinkamas siųsti ieškant darbo.

CURICULUM VITEA

Gimimo data: 1968 m. gegužės 28 d.

Vardas pavardė: Jonas Petraitis

Gyvenamoji vieta: Žirmūnų g. 14 - 98, Vilnius

Telefono numeris: 16 24 58

Šeimyninė padėtis: vedęs

Išsilavinimas ir kvalifikacija:

1974 - 1985 Vilniaus m. 2 - oji vidurinė mokykla, Trakų g. 168, LT - 2000 Vilnius

1985 - 1990 Vilniaus technikos universitetas, Sauletekio al. 162, LT - 2000 Vilnius Inžinieriaus statybininko diplomas.

Darbo patirtis:

1990 m. lapkritis-1992 m. spalio Valstybinė įmonė “Vilniaus namai” Silo g. 12, LT - 2055 Vilnius

Veiklos rūšis: Namų statyba

Pareigos: Darbų vykdytojas

Atsakomybė: Darbų vykdymas

Nuo 1992 m. lapkričio -iki dabar Uždaroji akcinė bendrovė “LKR” Germanų g. 117, LT - 2060 Vilnius

Veiklos rūšis: individuali namų statyba

Pareigos: viceprezidentas

Atsakomybė: ryšiai su partneriais; darbas su klientais ir tiekėjais; ryšiai su vietiniais ir užsienio interesantais; atstovavimas firmai Prezidento pavedimu, jam ivykus; firmos reprezentavimas įvairiuose renginiuose.

Kita informacija: Dirbdamas lankiau anglų ir vokiečių kalbų kursus. Taip pat baigiau specialius vadybos kursus.

Mano pomėgiai - futbolas, skaitymas.

Rekomendacijos:

Ponas K.Jonaitis, Prezidentas, uždaroji akcinė bendrovė "LKR", Germanų g. 117, Lt - 2060 Vilnius

Ponas L.Žemaitis, Direktorius, Vilniaus vadybos koledžas, Jonalaukio g. 47, LT - 2050 Vilnius

Užduotis: Įvardinkite, kas yra neteisinga gyvenimo aprašyme ir atsakykite į klausimus:

1. Kokios būna didžiausios gyvenimo aprašymo klaidos?
2. Kokie yra pagrindiniai „gero“ gyvenimo aprašymo reikalavimai?

Savo atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

5.Užduotis: Motyvacinio laiško rašymas

Priemonės: popierius, rašiklis ar kompiuteris

Tikslai:Gebėjimo rašyti motyvacinį laišką ugdymas ugdymas, kūrybiškumo ugdymas

Aprašymas: Motyvaciniai laiškai tikriausiai yra patys svarbiausi ir populiariausi darbo paieškos laiškai. Tai tarsi pirmas darbdavio žvilgsnis į kandidatą, todėl jie turi parodyti ieškančiojo darbo žinias, gebėjimus, motyvaciją, asmenybės savybes. Studentams reikėtų žinoti, jog motyvaciniai laiškai kartais gali būti net svarbesni už gyvenimo aprašymą. Juose kandidatas iš tikro „parduoda“ darbdaviui idėją perskaityti jo/jos gyvenimo aprašymą ir pakviesti jį/ją pokalbiui dėl darbo. Motyvacinio laiško parašymas reikalauja pastangų ir apmąstymo. Jam keliami tam tikri

reikalavimai. Toliau aprašyta užduotis padės įsisavinti reikalavimus motyvacinio laiško rašymui ir suteiks galimybę pritaikyti juos praktiškai, rašant tokio pobūdžio laiškus.

Instrukcija: Žemiau Jums pateikiamas darbo skelbimas. Prašome įsivaizduoti, kad tai yra Jūsų svajonių darbas ir atsižvelgiant į skelbime nurodytus reikalavimus pareigoms, ieškomo darbuotojo asmenybės savybes bei įgūdžius, prašome kūrybiškai parašyti motyvacinį laišką siūlomoms pareigoms užimti.

Užduotis: Darbo skelbimas.

Iš dviejų pateiktų darbo skelbimų pasirinkite vieną ir parašykite motyvacinį laišką siūlomoms pareigoms užimti.

1 variantas: Kompanija „A“.

Kompanijos veiklos pobūdis. „A“ – 15 metų Baltijos šalyse dirbanti žaislų prekybos kompanija. Įmonė atstovauja daugiau kaip 30 pasaulinių gamintojų, kompanijos apyvarta 20 mln. litų. „A“ valdo pirmaujančią žaislų mažmeninės prekybos tinklą.

Pareigybė. PARDAVIMO IR MARKETINGO VADOVAS

Darbo pobūdis. Įmonė ieško patyrusio pardavimo specialisto, kuris bus atsakingas už žaislų didmeninės prekybos plėtrą Baltijos šalyse. Jis vadovaus didmeninės prekybos, eksporto ir rinkodaros skyrių darbui, palaikys ir plėtos kontaktus su įmonės partneriais ir atstovaujama gamintojais, rūpinsis asortimentu ir kainodara, esamų pardavimo kanalų plėtra bei naujų paieška.

Darbo vieta. Vilnius arba Kaunas

Reikalavimai:

Sėkminga pardavimo organizavimo patirtis ir vadovavimo sugebėjimai; Rinkodaros, produktų vadybos ir darbo su užsienio gamintojais išmanymas; Savarankiškumas, aktyvumas, rezultato siekimas ir organizaciniai sugebėjimai; Aukštasis išsilavinimas ir anglų kalbos mokėjimas;

Noras dirbti žaislų sferoje, kūrybiškumas, mokėjimas džiaugtis ir noras džiuginti vaikus.

Kontaktinė informacija El. paštas info@A.lt

2 variantas: Kompanija „B centras“

Kompanijos veiklos pobūdis. UAB „B centras“ – didžiausias statybinių medžiagų ir namų apyvokos reikmenų tinklas Baltijos šalyse, didmenomis ir mažmenomis prekiaujantis statybos, remonto ir buities prekėmis, teikiantis įvairias paslaugas individualiems klientams bei įmonėms. Šiandien visoje Lietuvoje veikia 189 „B centrai“. „B centrams“ prekes tiekia daugiau nei 900 užsienio ir 700 Lietuvos tiekėjų. „B centras“ ne tik importuoja, bet ir aktyviai eksportuoja prekes į Latviją, Estiją, Rusiją, Ukrainą, Baltarusiją, Islandiją, Norvegiją, Švediją, Olandiją, Daniją, JAV.

Siūlomos pareigos. MOKYMŲ VADYBININKAS (-Ė)

Darbo aprašymas:

mokymų vedimas;

vidaus mokymų, kvalifikacijos kėlimo organizavimas, grafikų sudarymas;

kompetencijos vertinimo organizavimas;

mokymų poreikio išsiaiškinimas;

mokymų kokybės vertinimas.

Reikalavimai:

aukštasis išsilavinimas (edukologijos, androgogikos srityje būtų privalumas);

nors 1 m. mokymų vedimo patirtis;

labai geri darbo kompiuteriu įgūdžiai;

vairuotojo pažymėjimas;

geri bendravimo įgūdžiai, analitinis mastymas, kūrybiškumas, savarankiškumas.

Mes siūlome:

darbą draugiškame ir dinamiškame kolektyve, patrauklias karjeros perspektyvas, laiku mokamą konkurencingą atlyginimą, specialias nuolaidas perkant kompanijos „B“ prekybos centruose, visas socialines garantijas ir galimybę tobulintis įvairiuose seminaruose.

Vietovė: Vilnius Kontaktinė informacija

Asmuo ryšiams: Birutė, Personalo vadybininkė

El. paštas CV@Bcentras.lt

Užduoties atlikimo laukelyje pateikite savo motyvacinį laišką pagal pasirinktą darbo skelbimą.

6. Užduotis: Darbo atrankos pokalbis

Priemonės: popierius, rašiklis arba kompiuteris

Tikslai: Ugdyti tinkamo savęs pristatymo pokalbio dėl darbo įgūdžius, dalykinio bendravimo įgūdžius.

Aprašymas: Pokalbis dėl darbo, arba darbo interviu - svarbiausia darbo paieškos proceso dalis. Įdedama daug pastangų, kad dominanti organizacija pakviestų pokalbiui. Jo metu kandidato tikslas gerai pasirodyti ir gauti trokštamą darbą. Pokalbis dėl darbo yra aktyvios darbo paieškos etapo dalis, tačiau tam, kad jis būtų sėkmingas, reikia skirti laiko ir jėgų pasirengimui. Norint sėkmingai sudalyvauti darbo atrankos pokalbyje, svarbus kandidato pasirengimas (informacijos apie organizaciją, poziciją, ūkio sektorių ir t.t. susirinkimas, reikalingų dokumentų parengimas), konstruktyvaus bendravimo, savęs pristatymo įgūdžiai. Tam gali pasitarnauti verslumo savybės jeigu Jūs sugebėsite jas atpažinti savyje ir jomis pasinaudoti. Atlikdami šią užduotį galite ne tik išbandyti jėgas kaip kandidatai, bet ir kaip darbdaviai bei pažiūrėti darbdavio akimis, kas turi lemiamos reikšmės kalbant su kandidatu.

Instrukcija: Įsivaizduokite, kad Jūs esate konkrečios kompanijos vadovas ir Jums reikalingas darbuotojas tam tikroms pareigoms užimti. Prašome užpildyti žemiau pateiktą lentelę taip, kad įvardintumėte, kas tai per kompanija, koks jos veiklos pobūdis, kokioms pareigoms ieškote darbuotojo ir kokius reikalavimus jam kelsite.

Kompanijos pavadinimas	
Kompanijos veiklos pobūdis	
Pareigybė	
Darbo pobūdis	
Reikalavimai kandidatui	
Kontaktai	

IR/ARBA

Įsivaizduokite, kad Jūs ieškote darbo ir esate susitaręs su konkrečios kompanijos vadovu dėl darbo pasiūlymo tam tikrose pareigose. Pasiruoškite darbo atrankos pokalbiui užpildydami žemiau pateiktą lentelę. Įvardinkite, kodėl norėtumėte užimti šias pareigas, aprašykite savo tinkamumą šioms pareigoms.

Kompanijos pavadinimas	
Trokšamos pareigos	
Dėl ko norėčiau užimti šias pareigas	
Mano tinkamumas šioms pareigoms: išsilavinimas; patirtis; pasiekimai; gebėjimai, įgūdžiai, žinios, asmenybės savybės kt.	
Kodėl esu pats tinkamiausias kandidatas šioms pareigoms užimti	

7. Užduotis: Darbuotojo paveikslas

Priemonės: popierius, rašiklis

Tikslas: Gebėjimo įvertinti, kokių savybių pageidaujama iš būsimo darbuotojo ugdymas.

Aprašymas: Darbdaviai ieško darbuotojų, kurie pasižymi tam tikromis kompetencijomis, turi reikiamas asmenines savybes, tinkamas darbui nuostatas, pakankamą motyvaciją, verslumą. Kiekvienas darbdavys turi idealiai jam tinkančio darbuotojo vaizdą. Tuo tarpu žmogus ieškodamas darbo taip pat ieško tokios organizacijos ir pareigų, kur galėtų atskleisti savo geriausias savybes, pritaikytų savo gebėjimus ir įgūdžius, gautų pakankamą atlygį. Sąmoningai ar nesąmoningai darbo paieškos proceso metu darbuotojas parodo „parduoda“ tam tikras savo savybes ir gebėjimus, o rezultatas priklauso nuo to, kiek atitinka darbdavio turimas jam tinkančio darbuotojo įsivaizdavimas su kandidato turimomis ir „parduodamomis“ savybėmis. Atlikdami šią užduotį pabandykite įvertinti, kokios savybės paprastai yra geidžiamos darbdavių ir koks turi būti, kad būtum apibūdintas kaip geras būsimas darbuotojas.

Instrukcija: Šioje lentelėje yra pateiktos įvairios geram darbuotojui reikalingos savybės. Atidžiai perskaitykite ir dešinėje lapo pusėje pažymėkite, ar paminėta savybė jūsų nuomone yra svarbi.

	Savybė	Taip	Ne
1.	Punktualus		
2.	Ambicingas		
3.	Užjaučiantis		
4.	Save matantis kaip komandos narį		
5.	Besilaikantis nustatytų taisyklių		
6.	Pasiruošęs dirbti viršvalandžius		
7.	Priimantis vadovo kritiką		
8.	Įmlus naujovėms		
9.	Prisitaikantis		
10.	Ryžtingas		
11.	Tolerantiškas		

12.	Paklusnus		
13.	Savarankiškas		
14.	Komunikabilus		
15.	Rūpestingas		
16.	Tvirtas		
17.	Optimistas		
18.	Turi humoro jausmą		
19.	Santūrus		
20.	Tvarkingas		
21.	Sąžiningas		
22.	Plataus akiračio		
23.	Norintis mokytis		
24.	Mandagus		
25.	Nereiklus		
26.	Geros išvaizdos		
27.	Pasiruošęs padėti		
28.	Patikimas		
39.	Pasitikintis savimi		
30.	Kūrybiškas		
31.	Lojalus		
32.	Žinantis ką nori pasiekti		
33.	Principingas		
34.	Patyręs		
35.	Savo srities ekspertas		
36.	Savikritiškas		
37.	Kita		
38.	Kita		
39.	Kita		
40.	Kita		

Kitame užduoties atlikimo etape išskiriamos penkios pagrindinės savybės ir bandoma pagrįsti, kodėl jos yra svarbios.

Instrukcija: Pabandykite apačioje esančioje lentelėje surašyti penkias pačias svarbiausias gero darbuotojo savybes. Pradėkite nuo svarbiausios. Šalia esančiame stulpelyje parašykite, kuo grindžiate savo pasirinkimą, bei 10 balų skalėje įvertinkite, kiek šita savybė yra būdinga jums. Rašykite 1, jei šios savybės visai neturite, o 10, jei manote, kad ši savybė yra labai jums būdinga.

	Savybė	Kodėl ji man atrodo svarbi	Vertinimas
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Taip pat išskirkite tris mažiausiai reikšmingas savybes iš pateikto sąrašo ir pagrįskite, kodėl jos nereikalingos geram darbuotojui.

Instrukcija: Pabandykite apačioje esančioje lentelėje surašyti tris savybes nurodytas sąrašė, kurios yra mažiausiai reikalingos geram darbuotojui. Pradėkite nuo mažiausiai reikalingos. Šalia esančiame stulpelyje parašykite, kuo grindžiate savo pasirinkimą, bei 10 balų skalėje įvertinkite, kiek šita savybė yra būdinga jums. Rašykite 1, jei šios savybės visai neturite, o 10, jei manote, kad ši savybė yra labai jums būdinga.

	Savybė	Kodėl ji man atrodo mažiausiai reikalinga	Vertinimas
1.			
2.			
3.			

8. Užduotis: Gyvenimo vaidmenų suderinimas

Priemonės: popierius, rašiklis arba kompiuteris

Tikslai: Ugdyti gebėjimą suprasti, kaip yra susiję asmens gyvenimo vaidmenys ir kaip darbiniai vaidmenys veikia kitus asmens atliekamus vaidmenis.

Aprašymas: Per savo gyvenimą žmonės stengiasi suderinti daug vaidmenų įvairiose gyvenimo sferose. Kadangi vaidmenų daug, o laikas ir kiti ištekliai riboti, dažnai kyla konfliktai, kuris nors vienas iš vaidmenų (ar grupė vaidmenų) ima dominuoti kitų atžvilgiu. Tada dažniausiai išgyvenamas nepasitenkinimas esama situacija, būna neramu ar liūdna dėl to, kad per mažai dėmesio skiriama kitoms svarbioms gyvenimo sritims. Darbinėje, profesinėje srityje bene dažniausi darbo ir šeimos vaidmenų konfliktai. Taip pat, dėl pernelyg sureikšmintų darbo vaidmenų gali kentėti ir laisvalaikio sfera. Šis pratimas padės žengti žingsnį vaidmenų derinimo link.

Instrukcija: Keletą kartų pabaikite sakinį „Aš esu...“. Remdamiesi savo atsakymais surašykite, kokius vaidmenis šiuo metu gyvenime vaidinate.

Užduoties atlikimas: Užduoties atlikimo laukelyje kiekvienam svarbiausiam gyvenimo vaidmeniui nubrėžkite apskritimą, kurio dydį susiekite su konkretaus vaidmens reikšme jūsų gyvenime.

Atlikę pirmąją užduoties dalį, pagalvokite, kaip galėtumėte atsakyti į šiuos **klausimus**:

1. Kaip jūsų darbiniai (profesiniai) vaidmenys veikia jūsų mokymosi, šeimos ir laisvalaikio vaidmenis?
2. Kokie jūsų gyvenimo vaidmenys prisideda prie jūsų profesinių tikslų siekimo?
3. Kokie jūsų gyvenimo vaidmenys netrukdo jūsų karjeros tikslų siekimui?
4. Kokie jūsų gyvenimo vaidmenys jums trukdo siekti karjeros tikslų?
5. Kokių pokyčių pageidaujate norėdami geriau derinti savo atliekamus gyvenimo vaidmenis?

Klausimų atsakymus pateikite užduoties atlikimo laukelyje.

III. Baigiamasis žodis

Dėkojame visiems, kurie naudojosi šiuo moduliu lavindami savo verslumo kompetenciją. Tikimės, jog, ši patirtis jums buvo naudinga ir kad įgijote naujų žinių ir praktinių gebėjimų.

Savo klausimus, pasiūlymus ir kritines pastabas dėl šio modulio struktūros, turinio galite pateikti modulio autoriams elektroniniu paštu: v.bortkeviciene@smf.vdu.lt