

AKADEMIA FINANSOWY DEBIUT

ANNA MALIŃSKA, MICHAŁ MALIŃSKI, PAWEŁ INDYKA



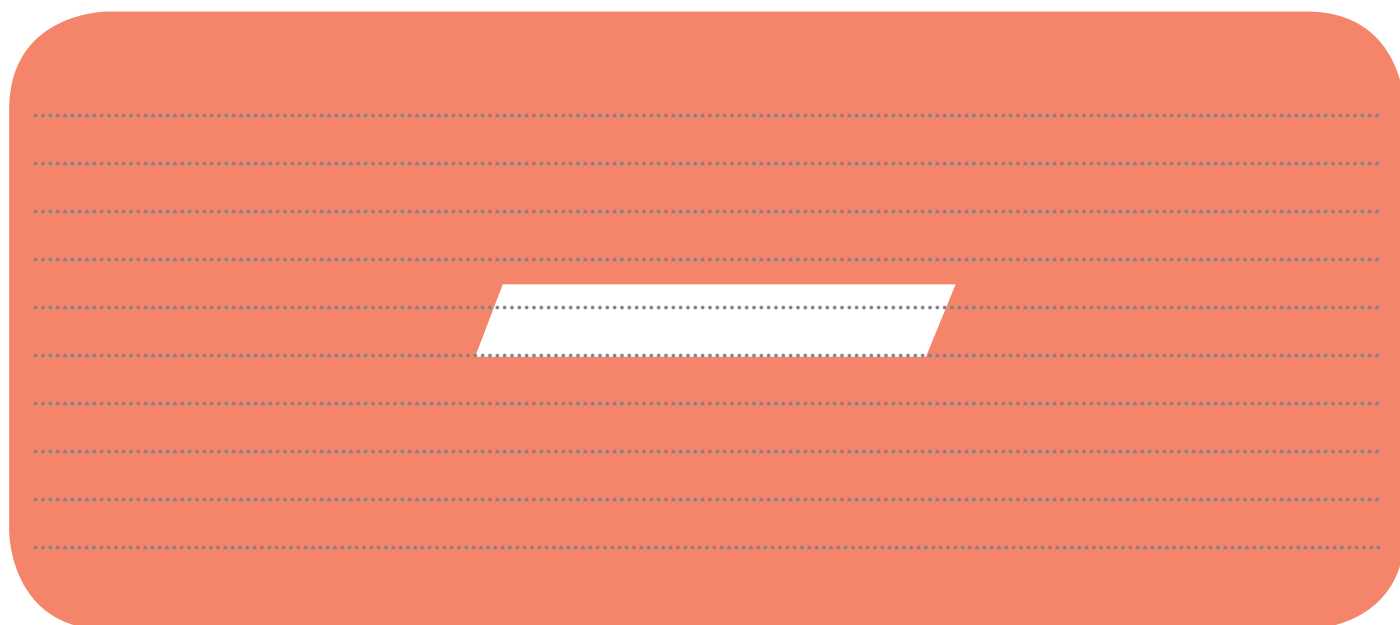
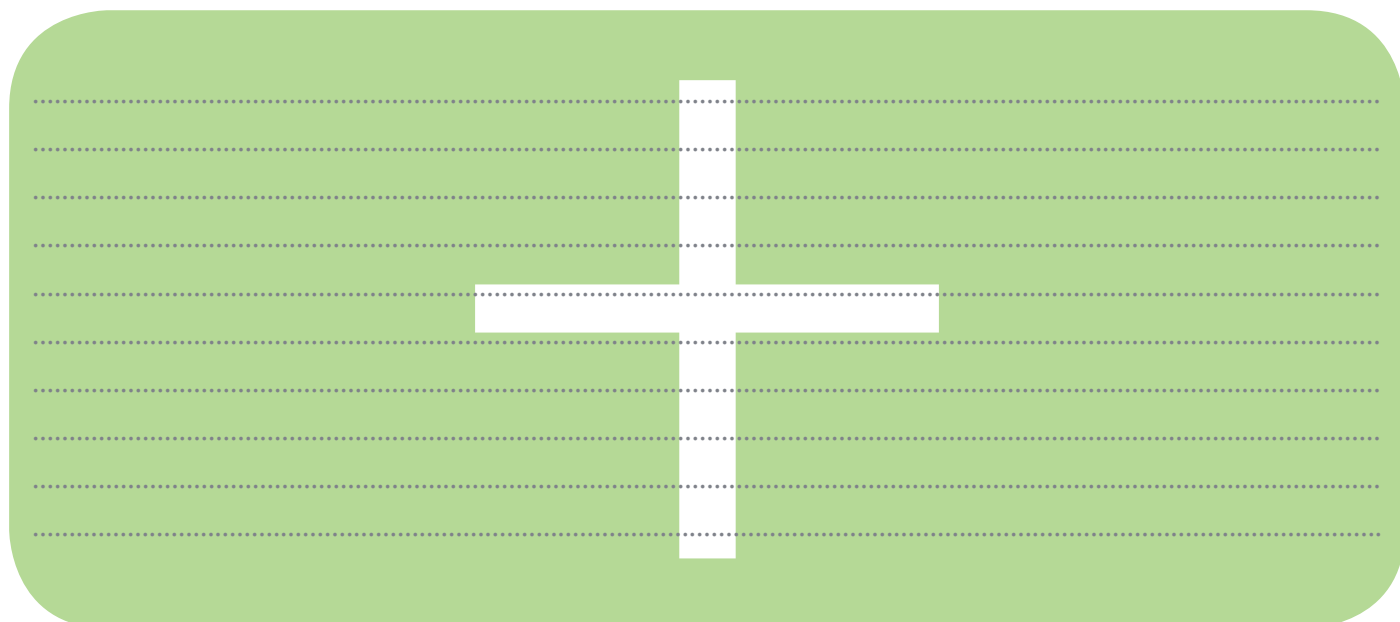
SERIA: AKADEMIA FINANSOWA

GDZIE JESTEM ? ILE JEST WARTO TO, CO MAM?

Co może dać nam mapa, jeżeli nie wiemy, gdzie się aktualnie znajdujemy? Aby w finansach dowiedzieć się gdzie jesteśmy, potrzeba żebyśmy policzyli ile mamy pieniędzy, a ile zobowiązań. Pomoże nam w tym poniższy schemat.

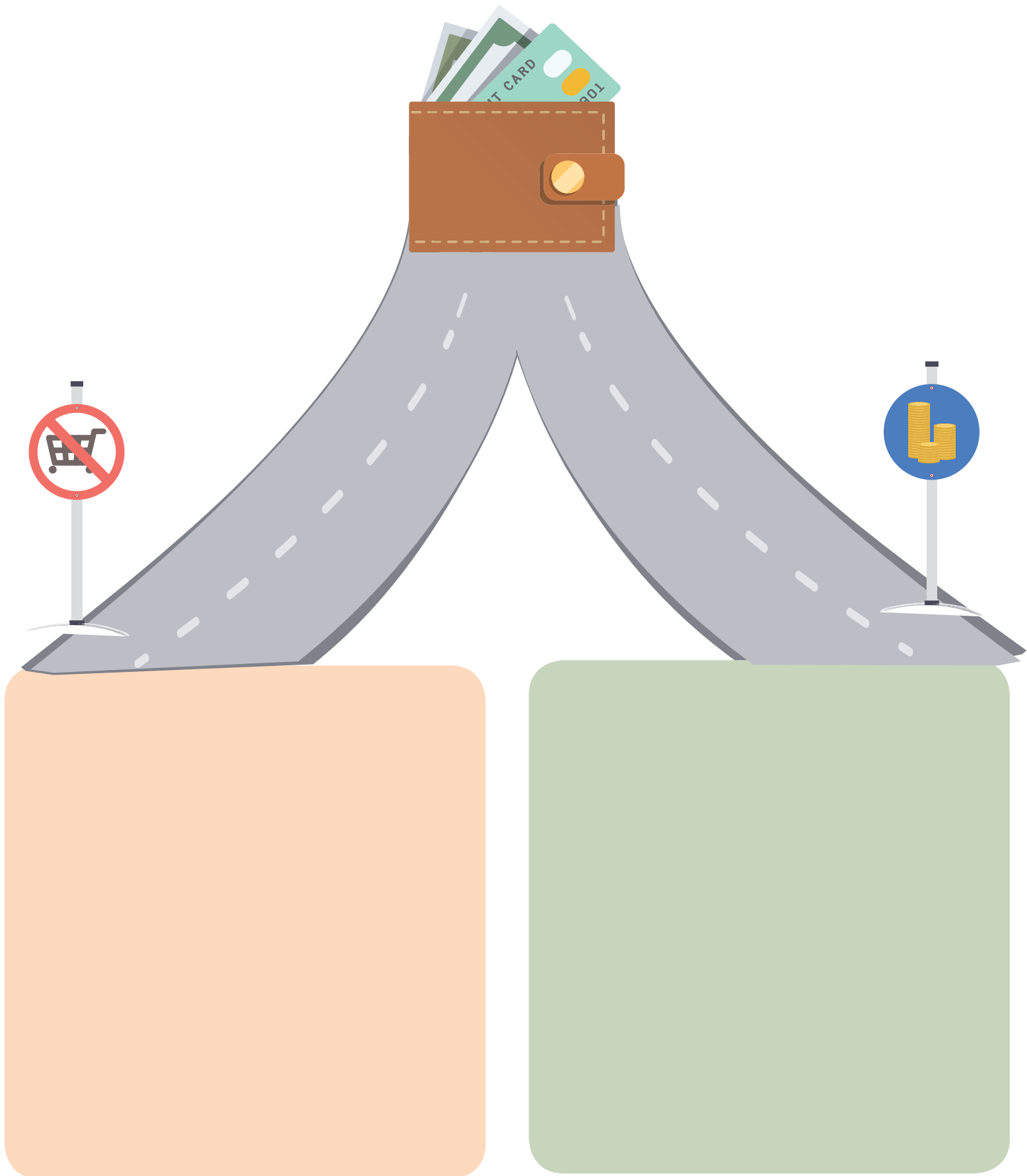
Ćwiczenie: W pola powyżej kreski wpisz wszystko, co jest „na plus”: gotówkę (kieszonkowe, wypłatę, oszczędności) oraz wartość, jaką przedstawiają rzeczy, które masz (komputer, sprzęt elektroniczny, ubrania, meble itd.). Wpiszmy to wszystko co ma lub może mieć realną wartość (np. po sprzedaży). Poniżej kreski wpisz wszystko co jest „na minus”: miesięczne rachunki, zobowiązania, długi, kredyty, inne opłaty, koszty, które musisz co miesiąc ponieść (orientacyjnie np. na jedzenie, na ubrania, na dojazdy itd.).

Po skończeniu wpisywania podsumuj to, co nad i pod kreską. Jaki jest twój wynik? Czy coś jeszcze zostaje czy raczej wyszło, że co miesiąc brakuje pieniędzy?



DWIE DROGI

Jeżeli masz mniej pieniędzy niż byś chciał, to drogi do wyjścia z tej sytuacji są dwie: więcej zarabiać lub mniej wydawać. I co ciekawe – najlepsze wyniki osiągniemy, gdy połączymy te dwie drogi w jedną.



WYDAWANIE PIENIĘDZY BEZ „KACA” KREDYTOWEGO

Jeżeli chcesz zdobyć jakąś rzecz lub usługę, to możesz to zrobić na kilka legalnych sposobów. Kradzieży nie rozważamy!

Po pierwsze, możesz to coś dostać od kogoś. Po drugie, możesz to coś wygrać np. w jakimś konkursie lub na loterii (choć tej możliwości zbyt często nie bierzemy pod uwagę).

Dwa kolejne sposoby to zakup:

1. za pieniądze, które masz (gotówka lub rachunek bankowy),
2. za pieniądze, których nie masz (pożyczka, kredyt).

Jaka jest różnica w tych dwóch podejściach? Co daje nam skorzystanie z pierwszego a co z drugiego wariantu? Warto przeanalizować emocje i koszty.



Zastanawiałeś się kiedyś, jaka jest różnica w kosztach pomiędzy 1 i 2 sposobem? Obrazuje to poniższe zestawienie. Symulację przedstawimy dla rzeczy za 1 500 PLN:

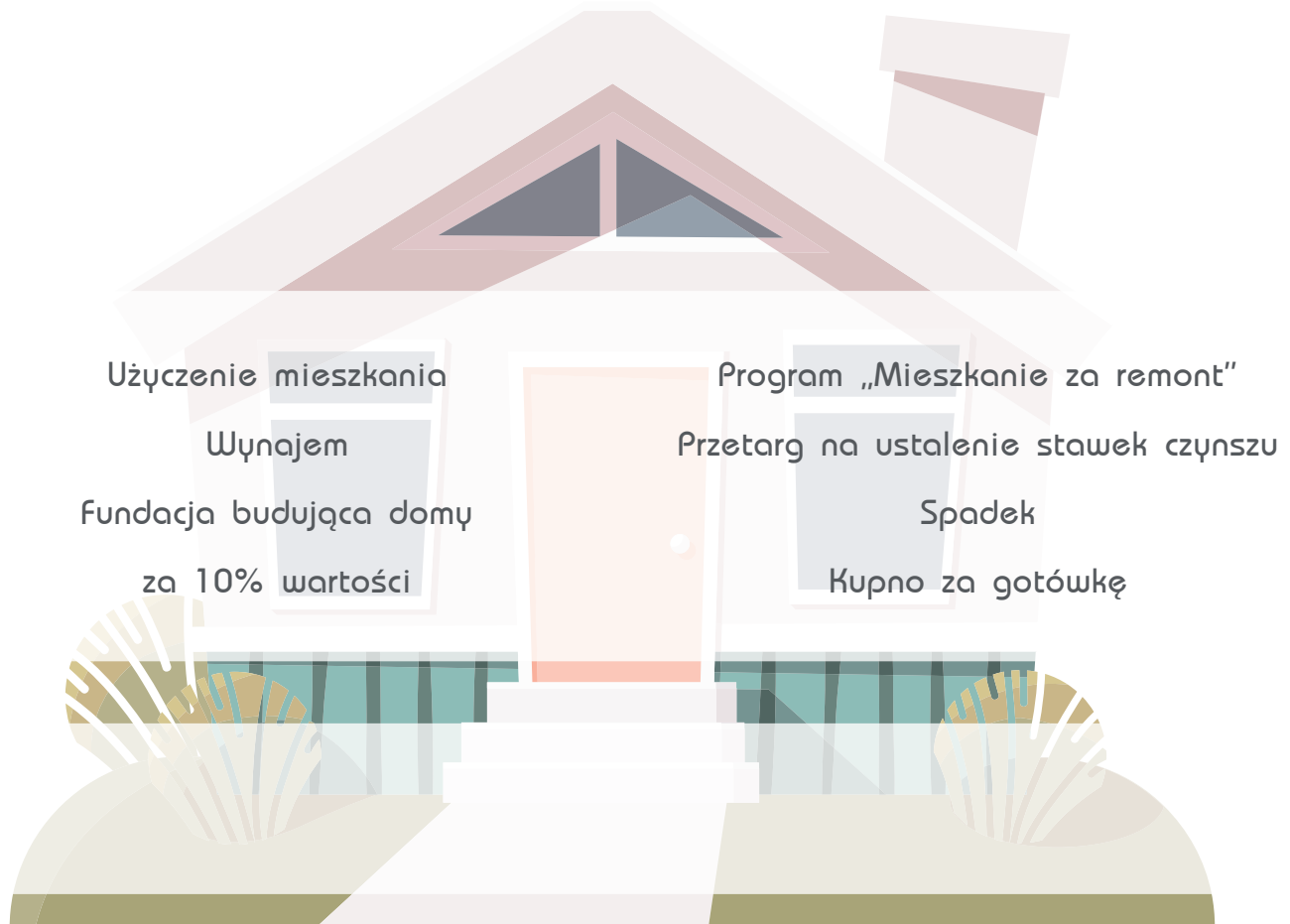
1. Oszczędzamy 24 miesiące po 62,50 PLN. Daje nam to 1 500 PLN.
2. Bierzymy kredyt* na 1 500 PLN. Oddajemy w sumie po 70,40 PLN miesięcznie do banku, czyli w sumie 1 689,60 PLN. Brak umiejętności oszczędzania/planowania/ograniczenia się kosztował nas 189,60 PLN.

Gdy bank nie przyzna nam kredytu ze względu na brak zdolności kredytowej, to korzystamy z innych firm udzielających pożyczek tzw. chwilówek. Przy wzięciu kredytu na 1 500 PLN na 2 lata miesięcznie wpłacamy 121,50 PLN, a w sumie oddajemy 2 916,00 PLN, czyli kosztowało nas to 1 416,00 PLN.

* Zawarte w książce raty i oprocentowania kredytów są aktualne na marzec 2018.

HOME SWEET HOME

U progu dorosłości warto rozważyć, w jaki sposób zdobyć własne cztery kąty do mieszkania. Reklamy próbują nas przekonać, że **kredyt to jedyne wyjście i rozwiązanie. Ale to NIEPRAWDA.** Wypisz inne możliwości niż kredyt, by mieć gdzie mieszkać.



Jeśli nie uda się skorzystać z powyższych propozycji, bierz kredyt z głową! Jeżeli nie weźmiesz kredytu od razu na „docelowe” duże mieszkanie lub dom, ale pomieszkaś trochę w czymś mniejszym (za 200 000 PLN można np. kupić mieszkanie 40 m² w Katowicach) to możesz dużo zaoszczędzić:

Wariant 1 - kupujemy od razu docelowe mieszkanie/dom:

kredyt 500 000 PLN na 35 lat – rata 1 924 PLN, koszt 308 185 PLN

Wariant 2 - przez kilka lat mieszkamy w czymś mniejszym (do ok. 10 lat), a potem sprzedajemy mieszkanie mając wkład własny. Kupujemy dom/mieszkanie (jak w wariacie 1) za 500 000 PLN, ale ze spłaty mieszkania mamy 200 000 PLN, więc bierzemy kredyt tylko na brakujące 300 000 PLN:

kredyt 200 000 PLN na 10 lat – rata 1 931 PLN, koszt 31 720 PLN

kredyt 300 000 PLN na 16 lat – rata 1 969 PLN, koszt 78 048 PLN.

Różnica: zamiast 308 080 PLN koszt to 109 768 PLN: różnica 198 312 PLN.

Wniosek: zamiast kredytu na 35 lat, możemy wziąć kredyt na 26 lat, a więc spłacimy mieszkanie/dom o 9 lat szybciej i zyskamy prawie 200 000 PLN.

Większość społeczeństwa nie jest przygotowana na nadchodzące wydatki. Nawet, jeżeli są to rzeczy do przewidzenia typu: urodziny, święta (niektórych zaskakują co roku) czy koszty związane z okresem zimowym (opał, zmiana opon itd.). Wydatki te możemy przewidzieć i się do nich przygotować.

Ćwiczenie: Wypisz rzeczy, na które przewidujesz, że trzeba będzie wydać pieniądze w tym roku. Oszacuj ich wartość. Następnie po zsumowaniu wszystkich kwot i podzieleniu przez 12 wyjdzie Ci, ile powinieneś miesięcznie oszczędzać, aby nie musieć się martwić za co kupić prezent czy wyjechać na wakacje/urlop.

Podobnie można zrobić biorąc pod uwagę np. najbliższe 3 lata, 5 lat czy 10 lat. Wypisać, podzielić i odkładać, by nie dać się zaskoczyć.

-
-
-
-
-
-

Poduszka finansowa to pieniądze, które mamy odłożone, a które pozwolą nam przeżyć przynajmniej 3 miesiące (można założyć sobie mniej lub więcej miesięcy) w przypadku utraty pracy. Jak obliczyć i odkładać tę kwotę? Musimy wypisać wszystkie koszty, jakie mamy w ciągu miesiąca (poniżej kreski, podobnie jak w ćwiczeniu *Gdzie jestem? Ile warte jest to, co mam?*, s.1). Następnie uzyskaną kwotę należy pomnożyć razy 3 (dla 3 miesięcy „poduszki”).

Wtedy wyjdzie nam kwota, którą chcemy zbierać, by czuć się bezpiecznie i komfortowo. Teraz wystarczy zdecydować się, kiedy (za ile miesięcy) chcemy daną kwotę mieć odłożoną i... zacząć odkładać. Niech to nawet będą 3 lata, ważne, że cel w końcu osiągniemy.

Przykład:

Koszty miesięczne to 3 000 PLN. Poduszka dla 3 miesięcy to w sumie 9 000 PLN. Odkładając przez 3 lata po 250 PLN miesięcznie osiągniemy nasz cel.



WYCHODZIMY NA WOLNOŚĆ

Długi nie są dla nikogo niczym przyjemnym. Im są większe, tym bardziej nie pozwalają żyć spokojnie. Ćwiczenie: Zastanów się i napisz poniżej, co da Ci wyjście z długów (jeżeli nie masz długów, to pewnie znasz kogoś kto ma – zrób to na jego przykładzie).

SPOJRZENIE POZYTYWNE
(CO BĘDĘ MÓGŁ ROBIĆ, JAK BĘDĘ MÓGŁ ŻYĆ)

SPOJRZENIE NEGATYWNE
(CZEGO TERAZ NIE LUBIĘ, CZEGO NIE BĘDĘ MUSIAŁ ROBIĆ, OD CZEGO UCIEKNĘ)

Jeżeli masz długi to pierwszą rzeczą, którą trzeba zrobić, żeby zacząć się ich szybko pozbywać to dowiedzieć się, ile ich jest. Poniżej wypisz długi w kolejności od największego do najmniejszego. Jeśli masz dwa tej samej wysokości, to pierwszy wypisz ten o większym oprocentowaniu.

KOMU WINIEN?

IŁE WINIEN?

RATA M-C

OPROCENTOWANIE

CO I JAK SPŁACIĆ NAJPIERW

KOLEJNOŚĆ SPŁATY DŁUGÓW

Gdy mamy nie więcej niż dwa zobowiązania finansowe to nie ma wielkiego problemu, co spłacić najpierw. Jeżeli jednak mamy w czym wybierać, to warto spłacać je wszystkie, ale jeden nadpłacać w większej kwocie niż rata. Jeśli nie starcza nam środków na spłatę każdego ze zobowiązań, to kolejność może mieć spore znaczenie:

KOMORNIK – zaległości komornicze mają tę właściwość, że oprócz spłaty długów z odsetkami płacimy koszty komornicze (to jego pensja).

MEDIA – czyli prąd, gaz, woda. Lepiej się żyje w mieszkaniu, w którym jest dostęp do ciepłej wody i działa ogrzewanie. Bez tych dóbr o wiele trudniej psychicznie jest motywować się do pracy nad czymkolwiek.

PODATKI, ZUS, MANDATY – spłacamy jak tylko mamy ku temu środki. Te instytucje bardzo szybko i skutecznie mogą dochodzić swoich zaległości.

KREDYTY/CHWILÓWKI – musimy się tego pozbyć jak najwcześniej z powodu ich wysokiego oprocentowania. Jak pokazało zestawienie w ćwiczeniu: *Wydawanie pieniędzy bez „kaca” kredytowego*, s. 5 bardzo dużo pieniędzy tracimy z powodu tego typu zobowiązań.

KREDYTY Z UGODAMI – tam gdzie udało się wywalczyć niższe odsetki, lepsze warunki spłaty lub jakieś umorzenie. Dobrze by było tego nie zmarnować.

Resztę długów spisujemy wg kolejności z poprzedniej strony.

PRZY SPŁACANIU DŁUGÓW MOŻEMY WSPOMÓC SIĘ DWOMA TECHNIKAMI:
KULI ŚNIEŻNEJ ORAZ PŁATKA ŚNIEGU.

KULA ŚNIEŻNA

Zasada jest prosta. Jeżeli dziś masz np. 5 długów i potrzebujesz 1 000 PLN, żeby spłacić wszystkie ich miesięczne raty, to gdy spłacisz jeden z nich (np. rata wynosiła 200 PLN) to w kolejnym miesiącu nadal przeznaczasz 1 000 PLN na spłatę długów, a 200 PLN ze spłaconego długu dodajesz do spłaty innego zadłużenia. Po kolejnej spłacie kredytu wysokość jego raty dodajemy do kolejnego zadłużenia. Warto tu korzystać z zaproponowanej kolejności spłaty długów.

PŁATEK ŚNIEGU

Planujesz sobie, że wszystkie dodatkowe pieniądze z jakiegoś źródła lub ich część przeznaczasz na spłatę danego zadłużenia. Np. połowa wszystkich premii idzie dodatkowo na spłatę telewizora. W ten sposób powoli, ale systematycznie, płatek po płatku, złotówka po złotówce spłacimy szybciej dane zadłużenie.

BUDŻET – JAK TO ZROBIĆ W PRAKTYCE

Gdy planujesz schudnąć, możesz udać się do dietetyczki lub próbować samemu. Fachowa pomoc nie ogranicza się do podania przepisów na dietetyczne dania. Każdorazowa wizyta łączy się z ważeniem i mierzeniem efektów diety. Jak w odchudzaniu ważna jest kontrola masy ciała, tak chcąc kontrolować swoje wydatki musimy nauczyć się obsługi innej miary. Podstawą jest zbieranie paragonów i zapisywanie ile i na co wydaliśmy. Dzięki temu będziemy wiedzieć, gdzie zostawiamy nasze pieniądze.

Jak zacząć? Tak aby było nam wygodnie. Może być zwykły zeszyt, może być specjalny program, aplikacja w telefonie, może być arkusz kalkulacyjny. Ważne by wpisywać tam wydatki regularnie. Zebrane dane warto analizować i wykorzystywać do planowania. W przeciwnym razie będzie to tylko przykry obowiązek i smutna pamiątka po pieniądzech, których już nie ma.

Są różne modele, szkoły, jeżeli chodzi o kategorie i poziom skomplikowania budżetu. Niektórzy zaczynają od dwóch kategorii: jedzenie i nie-jedzenie. Można jednak zrobić więcej: dom (opłaty, remonty itd.), długi, jedzenie, paliwo, dzieci, zdrowie itd. Jeżeli nie wiesz jakie kategorie w budżecie będą Ci potrzebne, to zbieraj rachunki i na ich podstawie zacznij budować poszczególne kategorie (kupiłem jedzenie – kategoria jedzenie, kupiłem paliwo – pojawia się kategoria paliwo itd.). Możesz skorzystać z tabelki na następnej stronie. Pionowo wpisuj kategorię, a potem na skrzyżowaniu pionowych i poziomych pól wpisuj kwoty wydane na daną rzecz.



ZANIM ZACZNIESZ PRZEGLĄDAĆ OFERTY PRACY...

Wiele osób zaczyna poszukiwać pierwszej pracy próbując za wszelką cenę dopasować się do „tego, co jest”. Przeglądają setki internetowych ofert pracy, by znaleźć „cokolwiek”, co będą w stanie wykonywać.

Tego typu strategia powoduje utrwalenie kilku mitów dotyczących pracy zarobkowej i jej zdobywania:

1. Nie mogę robić tego, co lubię, trzeba brać to, co jest.
2. Nie mam doświadczenia, zacznę od rozdawania ulotek lub innych tego typu prac, które zazwyczaj nic nie wnoszą do przebiegu naszej kariery, poza faktem, że się pracowało.
3. Szef to wróg, trzeba z nim ostro dyskutować, aby coś wywalczyć.
4. „Byle do piątku” – w pracy należy próbować jakoś przetrwać, aby zgromadzić jak najwięcej energii na to, co po godzinach (hobby, imprezy).

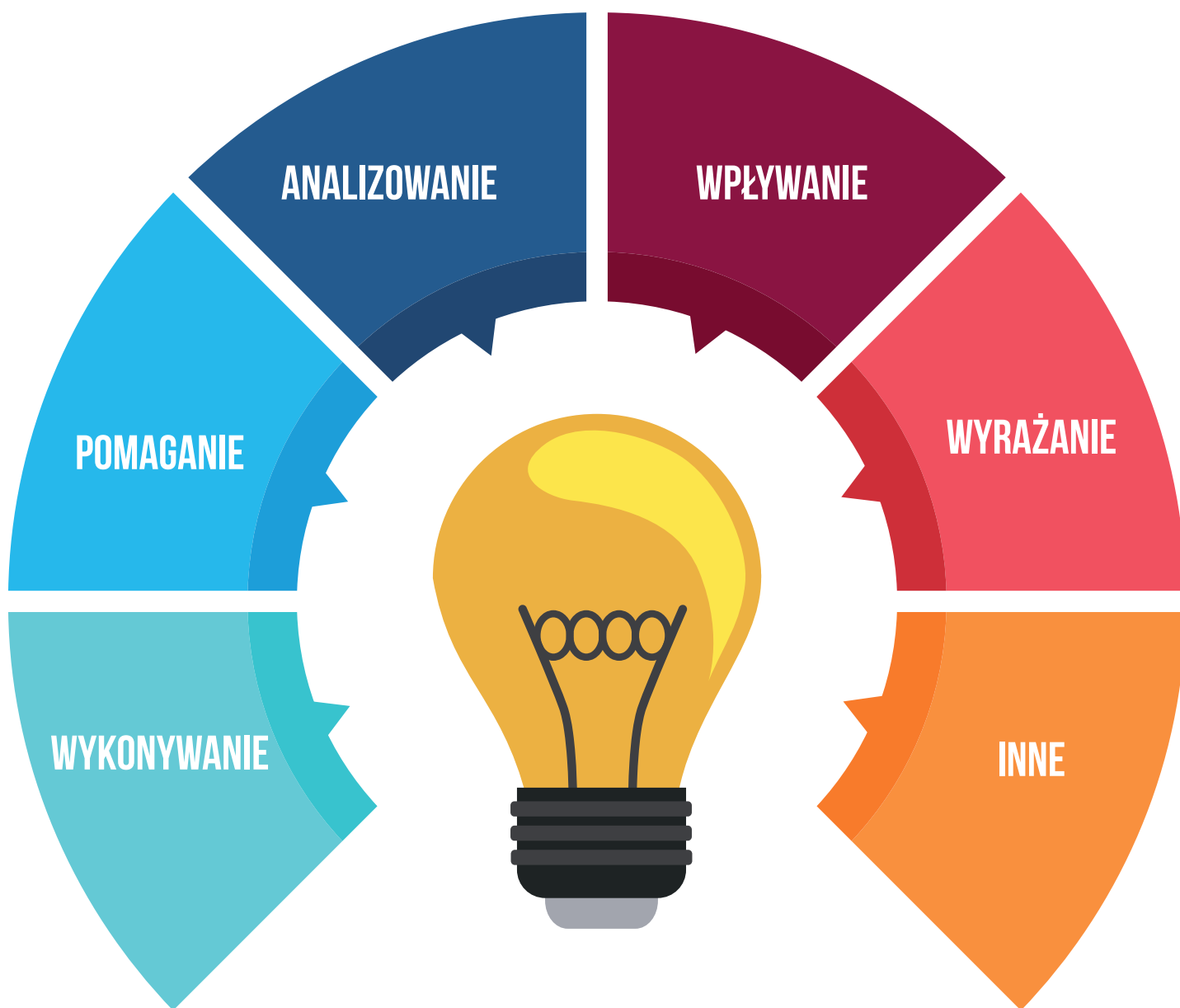
ODKRYJ SWÓJ POTENCJAŁ

Odpowiedz sobie na kluczowe pytanie: do czego jestem stworzony?

Jak to zrobić? Pomyśl sam, a potem zapytaj znajomych/rodzinę/doradcę zawodowego, co byś wolał:

SKREŚL TO, CZEGO NIE LUBISZ

JAKIE SĄ GŁÓWNE OBSZARY TWOICH ZAINTERESOWAŃ



| WYKONYWANIE | POMAGANIE | ANALIZOWANIE | WPLYWANIE | WYRAZANIE | INNE |
|--|---|--|--|---|------|
| Mechanika Praca na zewnątrz/ rolnictwo Ochrona/policja Sport Zawody wysokiego ryzyka | Służby serwisowe Transport Opieka nad zwierzętami Nauki konsumenckie | Nauki przyrodnicze/ medyczne Obliczenia/finanse Inżynieria | Zarządzanie/ sprzedaż Prawo/polityka Edukacja Poradnictwo Stosunki międzynarodowe Religia | Występy artystyczne/ komunikacja Pisanie Sztuka | |

CO UMIEM JUŻ ROBIĆ? NA CZYM MI ZALEŻY?

ZASTANÓW SIĘ, JAKIE UMIEJĘTNOŚCI JUŻ POSIADASZ
I CHCIAŁBYŚ JE ROZWINĄĆ:

| | | | |
|------------------------|-----------------|---------------|---------------|
| ANALITYCZNE | MIĘDZYKULTUROWE | MATEMATYCZNE | PRACA Z GRUPĄ |
| ARTYSTYCZNE | INTERPERSONALNE | MECHANICZNE | JĘZYKOWE |
| SPORTOWE | ZARZĄDZANIE | MUZYCZNE | |
| URZĘDNICZE/ BIUROWE | MARKETINGOWE | ORGANIZACYJNE | |

ZAZNACZ, KTÓRE Z ELEMENTÓW ŚRODOWISKA PRACY SĄ DLA CIEBIE
RZECZYWIŚCIE WAŻNE

| | |
|-----------------------|--------------------------|
| PRZYGODA/RYZYKO | ELASTYCZNE GODZINY PRACY |
| WYZWANIA | HARMONIA |
| CZYSTE ŚRODOWISKO | NIEZALEŻNOŚĆ |
| RÓWNOŚĆ W TRAKTOWANIU | DOBRA ORGANIZACJA PRACY |
| PRACA NA ZEWNĄTRZ | STABILNOŚĆ |
| PODRÓŻE | RÓŻNORODNOŚĆ |

WARTO TEŻ PRZEMYŚLEĆ CZY ZALEŻY CI NA CIĄGŁYM ROZWOJU, WYSOKICH
DOCHODACH, UZNANIU ZE STRONY INNYCH CZY BEZPIECZEŃSTWIE ZATRUDNIENIA.
A MOŻE JESZCZE NA CZYMŚ INNYM?

ZAPLANUJ KARIERĘ

PRZYMIERZ SWOJĄ OSOBOWOŚĆ, ZAINTERESOWANIA, UMIEJĘTNOŚCI I WARTOŚCI DO KONKRETNIEGO ZAWODU.



Przykład 1: jesteś spontaniczny, wysportowany, lubisz być w centrum uwagi, a dodatkowo interesujesz się filmem i teatrem. Możesz zostać aktorem! Nie bierz jakiegokolwiek pracy, ale taką, która przyda Ci się w przyszłości. Praca biletera w kinie lub teatrze pozwoli Ci być na bieżąco z ofertą kulturalną.

Przykład 2: jeśli chcesz pracować w przyszłości jako lekarz lub pielęgniarka pomagająca wychodzić ludziom z niepełnosprawności nie szukaj pracy typu pomocnik na budowie albo kasjer, ale dowiedz się czy może gdzieś szukają kogoś na stanowisko asystenta osoby niepełnosprawnej, aby nieco „dotknąć” zawodu, który chcesz w przyszłości wykonywać.

Przykład 3: Myślisz o weterynarii? Popracuj w zoo lub sklepie zoologicznym, wyprowadzaj psy na spacer lub idź na wolontariat do schroniska dla zwierząt.

Aby stać się ekspertem w danym zawodzie potrzeba zajmować się daną czynnością 10 000 godzin.

POSTAW SOBIE REALNY CEL, ZA ILE LAT CHCESZ STAĆ SIĘ EKSPERTEM I OBLICZ ILE GODZIN DZIENNIE MUSISZ ZACZAĆ POŚWIĘCAĆ NA TO, ABY TEN CEL OSIĄGNĄĆ.

RYNEK PRACY

Rynek pracy można podzielić na jawny i niejawny.

Warto zacząć szukać pracy od dużo większego rynku niejawnego. Minimum raz na rok lub częściej słyszymy, że ktoś szuka pracownika. Warto przekazywać sobie nawzajem te informacje. Pomyśl, o ile szybciej możesz zdobyć pracę, gdy Twój znajomy będzie precyzyjnie wiedzieć czego szukasz. Dlatego nie mów nikomu: „szukam pracy”, ale np. „gdybyś słyszał, że gdzieś szukają korektora tekstów lub copywritera to daj mi znać”.

Wielu pracodawców nie publikuje ofert pracy, bo to kosztuje ich podwójnie: czas i pieniądze. Wolą najpierw poprosić wśród znajomych. Gdy na rekrutację zgłosi się 50 osób to wiele czasu (+ koszt rekrutującego) potrzeba na zaplanowanie i przeprowadzenie wszystkich rozmów, zwłaszcza gdy do obsadzenia jest tylko jeden wakat.

DOPIERO TERAZ JEST CZAS NA PRZESZUKIWANIE OFERT PRACY.

Stwórz CV pod konkretną ofertę pracy. Nie wypisuj wszystkiego, co tylko pamiętasz, ale w pierwszej kolejności rzeczy, które dotyczą wybranej przez Ciebie oferty. Jeśli nie możesz pochwalić się doświadczeniem zawodowym, pomij ten punkt, a w jego miejsce wpisz kluczowe umiejętności.

STRUKTURA CV MOŻE WYGLĄDAĆ TAK:

DANE OSOBOWE

Imię i nazwisko/ tel. / email

Nie trzeba dawać zdjęcia, chyba, że pracodawca wymaga np. praca modelki lub dziennikarza TV. Jednak zdjęcie jest mile widziane, o ile nie umieścimy fotki w negliżu czy w dziwnej pozie, ale użyjemy zdjęcia z legitymacji lub dowodu osobistego.

PROFIL ZAWODOWY

Strategiczne miejsce w CV. Tu mają się spotkać Twój potencjał z oczekiwaniami pracodawcy. Można go stworzyć w kilku punktach lub przedstawić w paru zdaniach.

Gdy nie masz doświadczenia, napisz (ale tylko, gdy to prawda), że bardzo chętnie się nauczysz tego, co potrzebne do wykonywania danej pracy.

Np. Jako SPECJALISTA DO SPRAW SPRZEDAŻY wykorzystam w Państwa firmie cały mój potencjał i aparycję do nawiązywania i podtrzymywania kontaktów z obecnymi, jak i przyszłymi klientami. Moje doświadczenie w sprzedaży, znajomość specyfiki rozliczania odnawialnych źródeł energii, a także umiejętność przygotowywania analiz, ofert czy prezentacji z pewnością przełożą się na wyniki sprzedażowe Państwa firmy.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE/ KLUCZOWE UMIEJĘTNOŚCI

Jeśli masz obszerne doświadczenie, wypisz tylko to, co najważniejsze. CV powinno mieścić się na jednej stronie. Jedynie w wyjątkowych sytuacjach, gdy starasz się o stanowisko np. menadżerskie, a masz w tym już spore doświadczenie, to możesz napisać CV dłuższe niż strona. Jeśli masz tylko praktyki, ale w ważnej dla pracodawcy branży, to wpisz praktyki. Jeśli nie masz w ogóle doświadczenia, wypisz kilka kluczowych umiejętności, które posiadasz, a które pracodawca umieścił w ofercie pracy jako oczekiwane.

WYKSZTAŁCENIE I KURSY

Tu należy umieścić dane z datami w odwróconej chronologii. Jeśli masz studia, to nie pisz, że chodziłeś do liceum, chyba, że o specjalności zbieżnej z pracą, o jaką się starasz.

JĘZYKI I HOBBY

Tu wpisz rzeczywisty poziom, w jakim władasz danym językiem (A1-C2). Hobby powinno być konkretne. Nie pisz lubię słuchać muzyki i czytać książki, ale jeśli to rzeczywiście lubisz robić, napisz bardziej precyzyjnie np. słuchanie rocka, czytanie kryminałów. Jeśli uprawiasz sport, to napisz jaki, np. koszykówka.

Uwagi dodatkowe:

- W CV pisz tylko prawdę, kłamstwo szybko wychodzi na jaw i podważa Twoją wiarygodność.
- Jeśli starasz się o pracę w zawodzie kreatywnym, np. grafik komputerowy, Twoje CV musi wyglądać zupełnie inaczej. Nie pisz, że znasz Photoshopa, ale użyj tego programu do stworzenia kreatywnego CV.

PRZYGOTUJ SIĘ DO ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ

PRZED ROZMOWĄ – PRZYGOTOWANIE WSTĘPNE:

- Zbierz informacje o pracodawcy/firmie/stanowisku. Sprawdź też na jakie zarobki możesz liczyć.
- Przygotuj „60 sek.” reklamy o sobie na wypadek, gdyby poprosili Cię o przedstawienie swojej osoby. Nie mów wszystkiego, całego swojego doświadczenia, wszystkich dobrych cech, tylko to co związane ze stanowiskiem.
- Poszukaj w sieci jakich pytań możesz się spodziewać podczas rozmowy i dobrze przemyśl odpowiedzi.
- Okaż zainteresowanie pracą przygotowując swoje pytania, np. o której godzinie rozpoczyna się praca, czy jest pakiet socjalny, kiedy będą znane wyniki rekrutacji na to stanowisko.
- Sprawdź gdzie ma odbyć się rozmowa kwalifikacyjna (adres, dojazd, nazwisko osoby, z którą masz się spotkać).
- Policz o której musisz wyjść, żeby być 5 minut przed wyznaczoną godziną. Ewentualnie przejedź się na próbę, żeby znaleźć to miejsce.

ZABIERZ:

- dowód osobisty,
- kopię CV,
- świadectwa, certyfikaty, dyplomy, referencje,
- notes i długopis.

ZADBAJ O WYGLĄD I HIGIENĘ:

- Ubierz się czysto i schludnie, nie przesadzaj z ozdobami i biżuterią, umyj i uczesz włosy, zadбай o czyste paznokcie i świeży oddech.

Po rozmowie zapisz sobie, co udało się ustalić, np. wysokość wynagrodzenia. Zapisz też wnioski, co poszło dobrze, a co można było zrobić/powiedzieć lepiej.



JAK ZWIĘKSZYĆ SWOJĄ WARTOŚĆ NA RYNKU PRACY?

- **WYCIĄGAJ NAUKĘ Z KAŻDEJ PRACY, JAKIEJ SIĘ PODEJMIESZ**
- **NIE PAL MOSTÓW**
- **ŻYJ Z PASJĄ**
- **POMYŚL O STAŻACH DAJĄCYCH KONTAKTY I NOWE UMIEJĘTNOŚCI**

Istnieją pewne zależności dotyczące poszukiwania pracy zarobkowej, które warto znać. Możesz stać się cenionym pracownikiem kiedy:

- masz odpowiednią wiedzę,
- masz kontakty do osób z branży,
- masz pasję do wykonywania danego zawodu.

Wysoka wartość pracownika to iloczyn wymienionych 3 czynników.

Ćwiczenie: Rozważ kilka hipotetycznych sytuacji i wyciągnij odpowiednie wnioski.

Sytuacja 1: Na skali 0-10 punktów:

Twoja wiedza z danej branży wynosi: 5

Twoje kontakty do osób z tej branży: 2

Twoja pasja i zaangażowanie w pracę: 1

Twoja wartość na rynku pracy to: $5 \times 2 \times 1 = 10$

Sytuacja 2: Na skali 0-10 punktów:

Twoja wiedza z danej branży wynosi: 2

Twoje kontakty do osób z tej branży: 10

Twoja pasja i zaangażowanie w pracę: 10

Twoja wartość na rynku pracy to: $2 \times 10 \times 10 = 200$

Sytuacja 3:

Oblicz, ile możesz zdobyć maksymalnie punktów, mając na uwadze skalę 0-10:

Twoja wiedza z danej branży wynosi:

Twoje kontakty do osób z tej branży:

Twoja pasja i zaangażowanie w pracę:

Twoja wartość na rynku pracy to:

.....
WIEDZA KONTAKTY PASJA =



Pamiętaj, że jeśli któryś z czynników będzie wynosił 0, to wynik będzie zerowy.



Kiedys Piotr Podskarbi z bloga rozwojowiec.pl analizował ścieżkę kariery dwóch geniuszy Tigera Woodsa – golfisty i Wolfganga Amadeusza Mozarta – muzyka i kompozytora. Sprawdzał ich kariery, zastanawiając się czy to, że osiągnęli sukces to kwestia przypadku, talentu, czy innych czynników. Badał i analizował życie mistrzów, aby znaleźć przepis na szybsze doskonalenie dowolnych umiejętności. Często sami myślimy, że talent to coś, co dostajemy w chwili urodzin.

Natrafił również na informację, że Brazylia była pięciokrotnie mistrzem świata w piłce nożnej. Zastanawiał się jak to się dzieje, że osiągają takie wyniki? Okazało się, że w Brazylii występuje specyficzny rodzaj piłki nożnej Futebol de salao. To nasz Futsal (piłka halowa). To klucz do sukcesu, ponieważ młodzicy trenują w ten sposób do 16 roku życia, a więc pomaga to wypracować odpowiednie nawyki do gry na właściwym boisku do piłki nożnej.

Wróćmy do naszych geniuszy. Mozart według niektórych źródeł już w wieku 13 lat komponował utwory muzyczne. Leopold Mozart – ojciec Wolfganga był nauczycielem muzyki. Gdy Wolfgang się urodził, jego ojciec wydał książkę (podręcznik) gry na wiolonczeli. Leopold wiedział, jak prowadzić naukę gry na instrumentach muzycznych, aby robić to efektywniej. To w żaden sposób nie ujmuje Wolfgangowi, ale daje nowe światło na tę sprawę i trochę „odczarowuje” wrodzone umiejętności Wolfganga.



Przyjrzyjmy się jednemu z lepiej opłacanych golfistów na świecie Tigerowi Woodsowi. Mając 29 lat zdobył 9 najważniejszych zawodowych tytułów mistrzowskich w tym sporcie. Jak to się stało? Ojciec Tigera Woodsa, Earl Woods, już kiedy Tiger miał siedem miesięcy, przed jego oczami wykonywał uderzenia. Gdy Tiger miał 2 lata, ojciec zaprojektował mu specjalny kij golfowy i uderzał nim, kiedy jeszcze nie umiał dobrze mówić. Trenował zanim jeszcze zaczął mówić! Kiedy Tiger w wieku 20 lat osiągnął tytuł amatorskiego mistrza USA, miał tak naprawdę na swoim koncie 18 lat praktyki i treningu. Prawdopodobnie więcej niż ktokolwiek inny w historii golfa.

Na marginesie – geny sprzyjają tylko sportom biegowym, co ma realny wpływ na wydolność organizmu, ale tylko w tych sportach. Badania pokazały, że nie ma czegoś takiego jak gen gry w tenisa, szybkiego czytania czy gry na pianinie. Pamiętać należy, że kiedy gen, a raczej jego brak wyklucza nas z biegów, to możemy oddać się grze w piłkę, siatkówkę, na pianinie, czy... prowadzeniu biznesu. To – przynajmniej – sporo wyjaśnia. Sukces w danej dziedzinie to wynik iloczynu czasu, jaki jej poświęcisz oraz talentu (zdolności do zdobywania i doskonalenia danej umiejętności).

Ćwiczenie: Zastanów się, jaki talent już masz i co należałoby jeszcze wypracować, by osiągnąć w tym sukces w biznesie. Przeanalizuj 4 ważne czynniki:

JAKOŚĆ

Nie dostaniesz od rodziców, znajomych czy nauczycieli czegoś takiego jak jakość w sensie dosłownym. Raczej pewne wzory jakości. Warto zastanowić się, jakie wzorce są dla Ciebie dobre i przydatne do życia oraz do prowadzenia biznesu. Do czego potrzebujesz jakości? Co się stanie jeśli poprzestaniesz na bylejakości?

WYPISZ:

Jakimi fundamentami w życiu się kierujesz? (coś co jest dla Ciebie najważniejsze w życiu).

-
-
-
-
-
-

Sprawdź, czy w wartościach umieściłeś pracę.

ZASTANÓW SIĘ, czy jakość w życiu jest dla Ciebie ważna. Wypisz, co może zrobić klient, kiedy postanowisz otworzyć piekarnię, piec chleb i jakość nie będzie miała dla Ciebie znaczenia:

-
-
-
-

WYPISZ, co się stanie, kiedy będziesz prowadzić piekarnię i jakość będzie mieć dla Ciebie oraz dla Twoich klientów kluczowe znaczenie:

-
-
-
-

POTRZEBA CZY ZAUFANIE?

Na czym opierasz współpracę z innymi ludźmi? Na czym oprzesz współpracę (rodzice, bliższa i dalsza rodzina, sąsiedzi, znajomi, pracodawca, kontrahent) w przyszłości? Na czym chcesz, aby oni opierali z Tobą współpracę? Na potrzebie czy na zaufaniu?

Jest kilka czynników, które wpływają na zaufanie, jego wzrost lub spadek.

Jakie czynniki powodują wzrost zaufania?

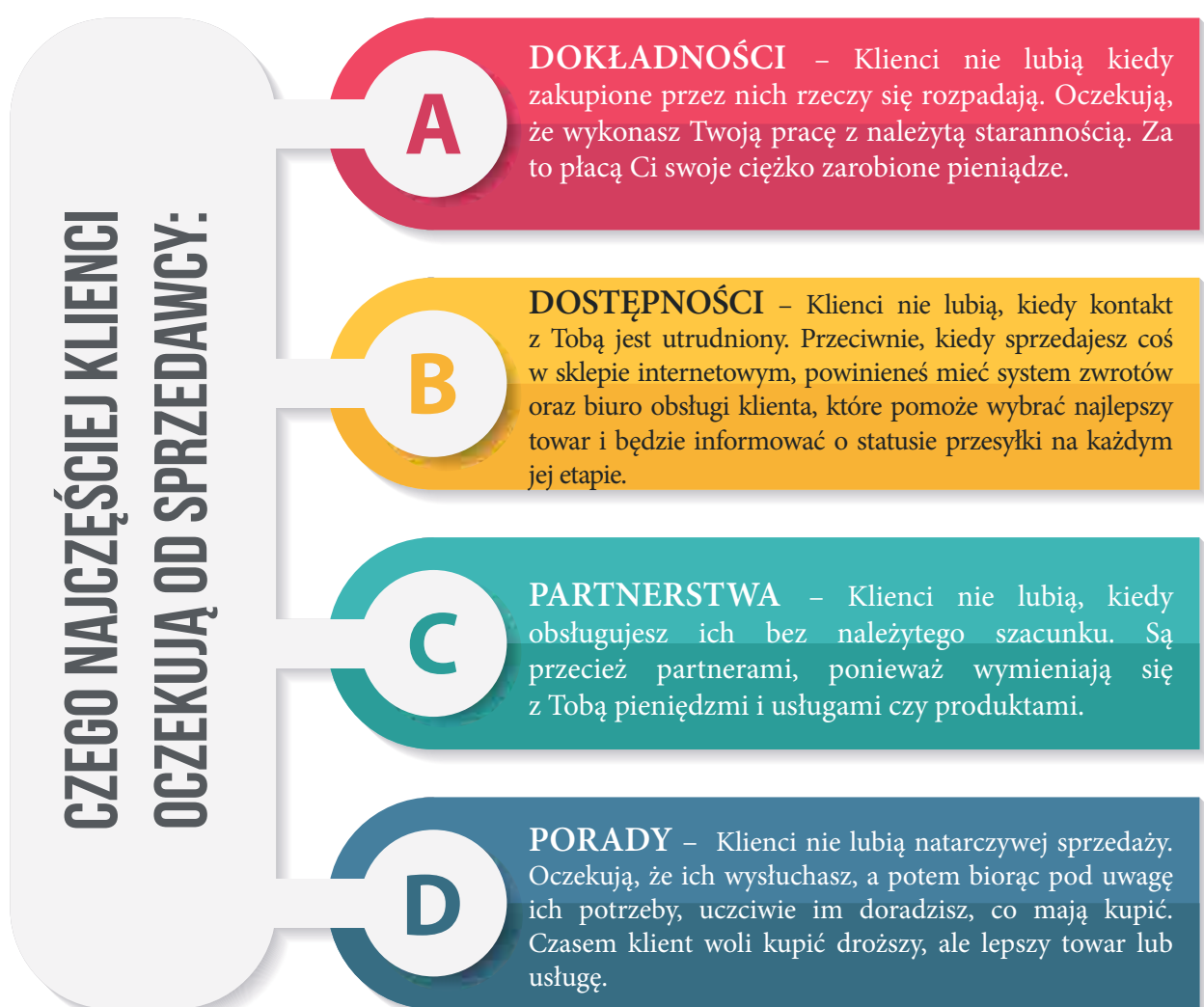
-
-
-
-

WYPISZ:

Co powoduje utratę zaufania?

-
-
-
-

PRZYJRZY SIĘ BADANIOM INSTYTUTU GALLUPA „CZEGO OCZEKUJĄ KLIENCI”



Kiedy dasz swemu Klientowi (celowo napisano z dużej litery, abyś wiedział, że Klientowi należy się szacunek) Dokładność, Partnerstwo, Dostępność i Poradę zwiększysz jego zaufanie do Ciebie.

WZÓR NA ZAUFANIE

$$\text{ZAUFIANIE} = \frac{(\text{WIARYGODNOŚĆ} \times \text{ZĄŻYŁOŚĆ})}{\text{RYZYKO}}$$

Gdy będziesz długoterminowo „trenować” zdobywanie wiarygodności poprzez swoje działania i pomnożysz to przez zażyłość z Twoim klientem, a następnie to wszystko podzielisz przez ryzyko transakcji (inne ryzyko będzie przy zakupie chleba w sklepie, a inne przy zakupie motoroweru) wtedy potężnie zwiększysz zaufanie do Ciebie.

Reasumując, aby zyskać zaufanie u Klienta powinieneś wzmacniać wszystko, co czyni Cię wiarygodnym. Wzmacniaj zażyłość z Klientem i relacje z nim poprzez działania bezpośrednie, ale również pośrednie (budowanie marki), zgodność celu i misji firmy z wyrażaniem tego w sieci i poza nią.

Musisz myśleć to samo, mówić to samo i robić to samo – wtedy będziesz spójny. Nie możesz myśleć co innego, mówić inne rzeczy i robić jeszcze co innego, ponieważ natychmiast Klient to wychwyci i stracisz u niego zaufanie.

ZAUFIANIE BUDUJESZ LATAMI, A STRACIĆ JE MOŻESZ W SEKUNDZIE.

CZY MASZ OSOBOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORCY ?

MODUŁ B

Jakie cechy osobowości pomagają w prowadzeniu firmy i czym powinien się cechować sprawny i proaktywny przedsiębiorca?

-
-
-
-

Jakie cechy mogą przeszkadzać w prowadzeniu firmy?

-
-
-
-

Wypisz branżę/branże, w których mógłbyś prowadzić działalność gospodarczą:

-
-
-
-

Wypisz Twoje umiejętności/talenty, które mogą być pomocne w prowadzeniu Twojej firmy:

-
-
-
-

Wypisz Twoje cechy osobowości, które mogą ułatwić Ci prowadzenie firmy:

-
-
-
-

Wypisz wartości, jakimi chciałbyś kierować się w swojej firmie:

-
-
-
-

Przedsiębiorca, menedżer, specjalista techniczny? Kim powinien być idealny biznesmen?

Najczęściej bywa tak, że osoba, która umie coś dobrze robić (mechanik samochodowy, ciastkarz czyli – **specjalista techniczny**) dochodzi do wniosku, że teraz już nie będzie pracować na etacie u kogoś i otworzy swoją firmę. Wszystkie sprawy załatwia za niego pracodawca. Nagle sytuacja zaczyna wymagać od niego tego, że ze specjalisty technicznego musi on stać się również **przedsiębiorcą** oraz **menedżerem**.

TE TRZY OSOBOWOŚCI MUSZĄ ZAISTNIEĆ ŁĄCZNIE, ABYŚ PROWADZIŁ
Z POWODZENIEM SWOJĄ FIRME.

PRZEDSIĘBIORCA: osobowość przedsiębiorcy dostrzega możliwości nawet w zwykłych rzeczach. Ukryty w Tobie przedsiębiorca jest wizjonerem, marzycielem, katalizatorem zmian. Przedsiębiorca żyje przyszłością, nigdy przeszłością i rzadko styka się z terażniejszością. Najszczęśliwszy jest wtedy, gdy może swobodnie konstruować obrazy na zasadzie „co byłoby gdyby” i zmieniać „gdyby” w „kiedy”.

Wypisz cechy przedsiębiorcy:

-
-
-
-

MENEDŻER: osobowość menedżera jest pragmatyczna. Bez menedżera nie byłoby planowania, porządku ani przewidywalności. Menedżer jest częścią Ciebie, która idzie do supermarketu, kupuje duże opakowania i wnosi je do garażu. Tym, który systematycznie gromadzi wszelkie nakrętki, śrubki i wkręty w osobnych, skrupulatnie oznaczonych szufladkach i który wiesza narzędzia na ścianach. Menedżer żyje przeszłością. Przedsiębiorca chce kontrolować, a menedżer porządkować. Przedsiębiorca dąży do zmian, a menedżer usilnie chce zachować *status quo*. Przedsiębiorca widzi w zdarzeniach możliwości, a menedżer dostrzega w nich problemy. Menedżer buduje dom, a potem mieszka w nim przez resztę życia. Przedsiębiorca też buduje dom, lecz gdy tylko go ukończy, zaczyna myśleć o następnym. (Zob. *Mit przedsiębiorczości*, Michael Gerber)

Wypisz cechy menedżera:

-
-
-
-

SPECJALISTA TECHNICZNY: jest wykonawcą. Jego kredo brzmi: „Jeśli coś ma być zrobione dobrze, zrób to sam”. Specjalista uwielbia majsterkować. Przedsiębiorca żyje przyszłością, menedżer przeszłością, a specjalista – terażniejszością. Uwielbia szczegóły i to, że może nad nimi pracować.

Wypisz cechy specjalisty technicznego:

-
-
-
-

Zobacz jak ważne jest być nie tylko specjalistą technicznym. Musisz być jeszcze przedsiębiorcą oraz menedżerem.

Popatrz na cechy jakie wypisałeś powyżej i zastanów się, czy masz cechy w każdej z wymienionych osobowości. Jeśli nie, zastanów się nad wypracowaniem ich u siebie do czasu otworzenia działalności gospodarczej, a jeśli je posiadasz, zastanów się jak je wzmacniać.

SKĄD BRAĆ PIENIĄDZE W FIRMIE:

MODUŁ C

WYPISZ skąd możesz (legalnie) pozyskać pieniądze przed rozpoczęciem biznesu:

-
-
-
-

WYPISZ skąd będziesz zdobywać (legalnie) pieniądze po rozpoczęciu biznesu:

-
-
-
-

PODPOWIEDZI

Pozyskanie pieniędzy przed rozpoczęciem biznesu:

1. Stworzenie biznesplanu, żeby wiedzieć, ile pieniędzy potrzebujesz.
2. Sprawdzenie możliwości pozyskania dotacji/dofinansowania.
3. Znalezienie inwestora i przekonanie go do swojego pomysłu na biznes.
4. Zaoszczędzenie pieniędzy lub użycie innych własnych środków takich jak otrzymany spadek bądź pieniądze ze sprzedaży czegoś wartościowego.

Zdobywanie pieniędzy po rozpoczęciu biznesu:

1. Produkcja towaru, który Klient będzie chciał od Ciebie kupować.
2. Wykonywanie usługi, którą Klient będzie chciał od Ciebie kupować.
3. Pośrednictwo między producentem a Klientem docelowym.
4. Zaproszenie inwestora do biznesu.

Uwaga! Jeśli masz świetny pomysł na stworzenie firmy, ale nie jesteś pewny, czy będziesz w stanie samodzielnie ją prowadzić i utrzymać, możesz skorzystać z kilku rozwiązań pośrednich:

1. Inkubatory przedsiębiorczości - wsparcie na początku działalności.
2. Firmy, przez które możesz wystawiać faktury (np. Useme).
3. Działalność nierejestrowana: www.mpit.gov.pl/strony/publikacje/broszura-o-dzialalnosci-nierejestrowej/

KONKURS

Weź udział w konkursie: „Pomyśl o finansach”. Dla autorów 20 najlepszych prac przewidziane są cenne nagrody: 300 PLN oraz wycieczka do Centrum Pieniądza NBP im. Sławomira S. Skrzypka, a także dla 3 zwycięzców: profesjonalny test zawodowy z omówieniem wyników.

Zadanie konkursowe:

Dowiadasz się, że twój najlepszy przyjaciel niespełna pół roku po 18. urodzinach wpadł w spiralę długów. Zaczęło się od niewinnej pożyczki na nowy iPhone 8 za 4 920 PLN (60 rat po 125,55 PLN) całkowita kwota do spłaty to: 7 533 PLN (RRSO 18,24%). Spłacił 2 raty. 2 miesiące po zaciągnięciu tego zobowiązania pokłócił się z właścicielem pizzerii, w której pracował weekendowo i przestał zarabiać. Następnego miesiąca okazało się, że trzeba wpłacić 500 PLN na studniówkę oraz zakupić garnitur za 500 PLN, więc wziął kredyt na dowód (do oddania w następnym miesiącu) w wysokości 1 000 PLN. Kredyt należy spłacić w całości lub wpłacać miesięczne przesunięcie terminu spłaty w wysokości: 282,60 PLN/mc. Niestety następnego miesiąca nie znalazł pracy, więc kredyt urósł do 1 282,60 PLN i pożyczył od babci 500 PLN na spłatę pierwszego zobowiązania, przedłużenia drugiego i inne swoje wydatki. Obiecał babci oddawać po 100 PLN. W piątym miesiącu podjął pracę na weekendy z dochodem 500 PLN/mc, ale nie widzi możliwości uwolnienia się od zobowiązań i przychodzi po poradę do Ciebie. Napisz 3 różne rozwiązania, które pomogą mu wyjść z długów bez opcji wzięcia kolejnego kredytu/ pożyczki.

| Zobowiązanie | Kwota całkowita | Rata miesięczna/ przesunięcie terminu spłaty kredytu |
|--------------|-----------------|--|
| iPhone8 | 7 532,52 PLN | 125,55 PLN |
| Studniówka | 1 282,60 PLN | 282,60 PLN |
| Babcia | 500,00 PLN | 100,00 PLN |

Prace konkursowe należy składać do wychowawców klas do 8 stycznia 2019 roku.
Ogłoszenie wyników: 15 stycznia 2019.

POMYŚL O FINANSACH, BO WARTO!





**Ośrodek Fundacji
“Światło-Życie” ZAKKAI**
ul. Wolności 47/3
41-500 Chorzów
www.zakkai.pl, tel. 695 074 542

**Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej.**

NBP

Narodowy Bank Polski

SERIA: AKADEMIA FINANSOWA