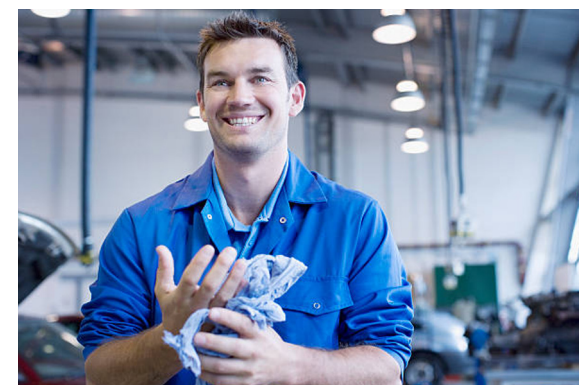
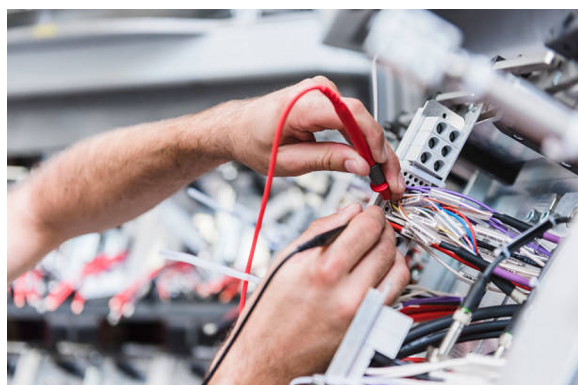




DZIENNIKARZE ZAWODÓW

INNOWACYJNA METODA
UŁATWIANIA WEJŚCIA NA RYNEK PRACY LUDZI MŁODYCH





„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”
- INNOWACYJNA METODA UŁATWIANIA WEJŚCIA NA RYNEK PRACY LUDZI MŁODYCH

AUTOR OPRACOWANIA: PROF. BOHDAN ROŻNOWSKI

W OPARCIU O DOŚWIADCZENIA PROJEKTU
„DZIENNIKARZE ZAWODÓW. WYWIADY ZAWODOWE REALIZOWANE PRZEZ UCZNIÓW SZKÓŁ ZAWODOWYCH I OGÓLNOKSZTAŁCĄCYCH”
FINANSOWANEGO ZE ŚRODKÓW EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU SPOŁECZNEGO Z PROGRAMU OPERACYJNEGO „WIEDZA EDUKACJA ROZWÓJ”.

LIDER PROJEKTU: EUROPEJSKI DOM SPOTKAŃ – FUNDACJA NOWY STAW

LUBLIN 2018



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



DESIGN & COMPUTER COMPOSITION © STUDIO EM



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

INNOWACYJNA METODA UŁATWIANIA WEJŚCIA NA RYNEK PRACY LUDZI MŁODYCH

BOHDAN ROŻNOWSKI



DZIENNIKARZE ZAWODÓW

SPIS TREŚCI

1. Zbieranie doświadczeń zawodowych poprzez opowieści
2. Opis procedury zrealizowanej w ramach projektu
3. Historie zawodowe
 - 3.1. Handel Internetowy – Pani Justyna
 - 3.2. Przedsiębiorca prowadzący sklep z odzieżą dla mężczyzn – Pani Elżbieta
 - 3.3. Przedstawiciel handlowy – Pan Mariusz
 - 3.4. Pracownik w firmie sprzedającej części zamienne do aut oraz importem aut z krajów zachodnich – Pan Mateusz
 - 3.5. Pracownik w biurze konstrukcyjnym w fabryce maszyn łączący to z pracą nauczyciela przedmiotów zawodowych – Pan Andrzej
 - 3.6. Właściciel firmy mechatronicznej – Pan Artur
 - 3.7. Przedsiębiorca prowadzący własną działalność w obszarze eksploatacji i napraw urządzeń – elementów systemów mechatronicznych – Pan Michał
 - 3.8. Przedsiębiorca zajmujący się eksploatacją, serwisem i naprawami instalacji (systemów mechatronicznych) – Pan Mirosław
 - 3.9. Pracownik na stanowisku mechanik maszyn i urządzeń w firmie zajmującej się przetwórstwem spożywczym – Pan Robert
 - 3.10. Przedsiębiorca prowadzący własną działalność gospodarczą w obszarze usług związanych z: montażem, uruchamianiem, konserwacją, naprawą, eksploatacją i programowaniem urządzeń i systemów mechatronicznych oraz montażem, instalowaniem, eksploatacją i naprawą układów i urządzeń elektronicznych – Pan Sławomir
4. Doświadczenia i przemyślenia uczestników projektu
 - 4.1. Z perspektywy ucznia – dziennikarza
 - 4.2. Z perspektywy studenta- asystenta
 - 4.3. Z perspektywy doradcy zawodowego
 - 4.4. Z perspektywy organizacji realizującej grant
5. Projekt narzędzia rozwijania doświadczenia zawodowego.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

ZBIERANIE DOŚWIADCZEŃ ZAWODOWYCH POPRZEZ OPOWIEŚCI

1. ZBIERANIE DOŚWIADCZEŃ ZAWODOWYCH POPRZEZ OPOWIEŚCI

Najlepszym sposobem przygotowania się do wejścia na rynek pracy, jest próbowanie i doświadczanie realiów rynku pracy przez uczniów. Bezpośrednie zaangażowanie uczniów w pracę jest kluczowym elementem sukcesu tzw. „dualnego systemu edukacji” popularnego w krajach niemieckojęzycznych, jednak nie wszędzie jest możliwe wprowadzenie takiego systemu.

W Polsce zaznajamianie uczniów z realiami pracy dotyczy tylko szkół zawodowych (branżowych) i jest prowadzone w głównie ramach praktyk, lub staży zawodowych, jednak doświadczenia te ograniczają się wtedy do jednej firmy, określonych zadań, przez co doświadczenie zawodowe jest mało reprezentatywne dla spektrum możliwych realizacji wybranego zawodu. Towarzyszy temu również niska efektywność staży wynikająca z trudności organizacyjnych przedsiębiorstwa przyjmującego stażystów.

Trzeba stworzyć możliwości, by uczniowie przygotowując się do wejścia na rynek pracy poznali go lepiej, a przez to zmniejszyli poziom trudności wejścia w nowy dla nich świat – świat pracy.

Savickas wyliczał kilka kluczowych różnic między edukacją, a światem pracy, które są wystarczające by przewidzieć pojawiające się w trakcie przejścia zagubienie i brak orientacji.

W modelu tranzykcji Adamsa moment wejścia w świat pracy określa się metaforą „utrzymania głowy nad wodą”, gdy się nie umie jeszcze pływać. Dopiero po przetrwaniu tego dramatycznego momentu wchodzący na rynek pracy mają czas na adaptację. Kryzysowość momentu wejścia w nowe reguły wynika z braku ich znajomości realiów pracy przed opuszczeniem murów szkoły.

Wobec trudności poznawania świata pracy równoległe z nauką konieczne jest znalezienie innych form zdobywania wiedzy o prawdziwym życiu zawodowym. Jedną z nich jest testowane w ramach niniejszego projektu korzystanie z doświadczenia pracy innych osób na podstawie ich opowieści. Bolles w swojej metodzie przywracania bezrobotnych na rynek pracy nazwanej „Spadochron” umieścił ćwiczenie polegające na zorganizowanie przez bezrobotnego spotkania z osobą pracującą i przeprowadzenia z nią rozmowy. Przeznaczył na to jeden cały dzień kilkudniowego treningu.

W realiach Polskich możliwe jest wdrożenie podobnego działania, które nazwano „metodą reportażu”. Polega ona na zorganizowaniu i przeprowadzeniu rozmów, z dwoma osobami pracującymi w zawodzie wybranym przez ucznia. Pozwala to dokumentować prawdziwe realia pracy, które można zastosować do wielu firm kształcących w danej branży, zawodzie lub mieście. Ponieważ zadanie obejmuje kilka rozmów uczeń może wyrobić sobie szerszy pogląd na sytuację przyszłej swojej pracy.

Dzięki zastosowaniu tej metody uczniowie, pełniący rolę dziennikarzy, zbierają informacje o pracy w wielu firmach, lub stanowiskach pracy, oraz o konkretnych ludziach. Układają je w mikro-opowieści. Są to swoiste świadectwa pracy, określające prawdziwe wartości w pracy i przesłanki leżące u podstaw kariery. Dziennikarze pracy w formie bardzo krótkich historii – studiów przypadku opisują środowisko pracy (główne zadania, operacje, czynności, warunki pracy – opisy, zdjęcia reportażowe, krótkie filmy instruktażowe). Przy okazji poznają prawdziwe ludzkie historie, ukryte za konkretnymi osobami związanymi z pracą w danym zawodzie (pracownik, właściciel, członkowie rodziny).

POTRZEBA OPOWIEŚCI.

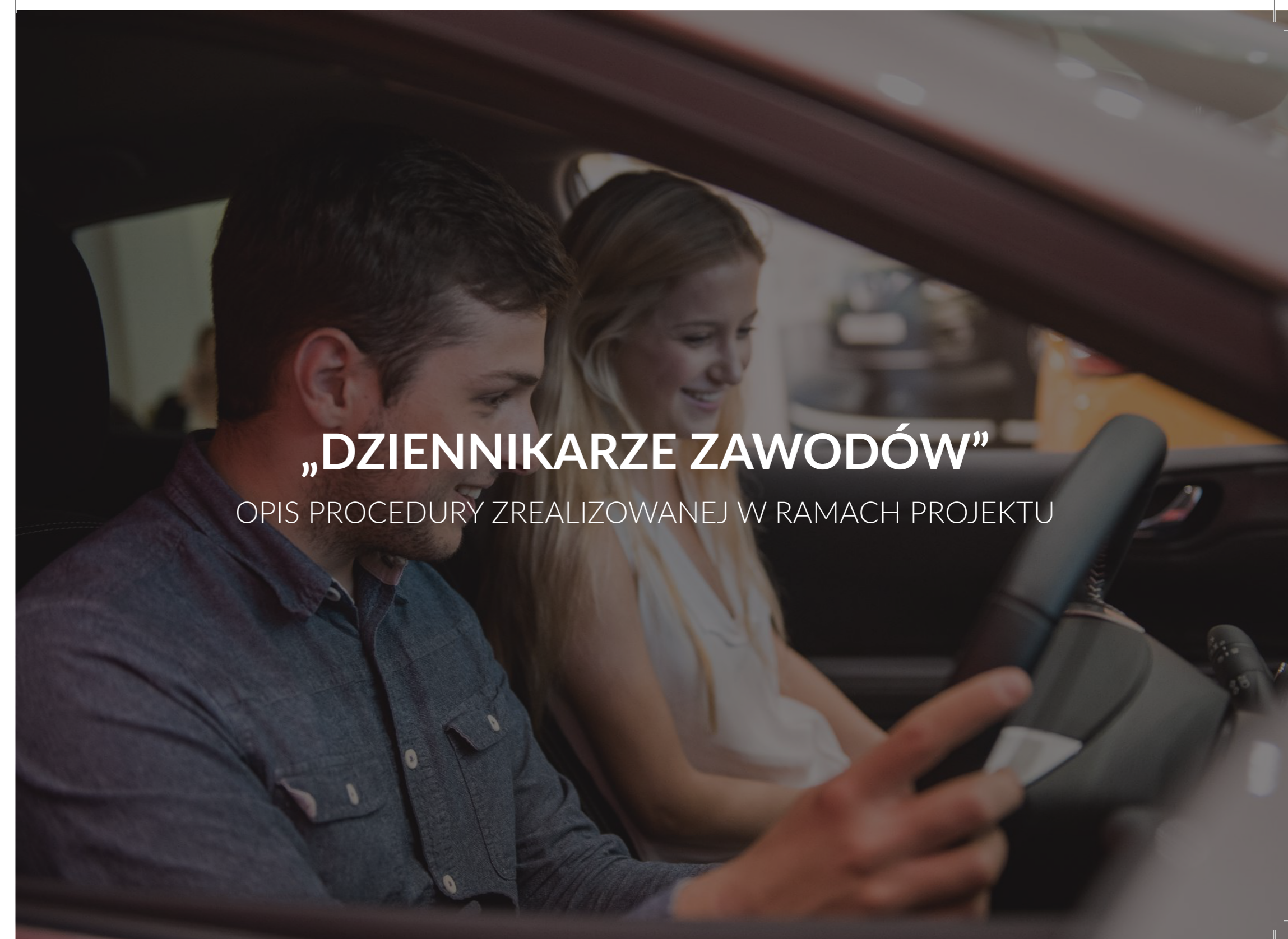
Są dwa rodzaje zbierania informacji o pracy przez osoby wchodzące do organizacji. Podział ten wynika z odmienności źródeł, z których jest czerpana wiedza o pracy i organizacji.

Pierwszy rodzaj to bezpośrednie doświadczanie pracy i obserwacja zachowań innych pracowników w aktualnej sytuacji. Uczeń w trakcie praktyki albo nowo przyjęty pracownik patrzy na to, co robią inni, bardziej doświadczeni pracownicy. Na podstawie tych obserwacji tworzy wzorzec właściwego postępowania w pracy. Modelowanie ma jednak swoje wady związane z brakiem uzasadnienia zachowań i wyjaśnienia mechanizmu postępowania.

Drugie źródło informacji to informacje werbalne. Zebranie informacji poprzez zadawanie pytań i analizie uzyskanych odpowiedzi. Przedmiotem takiej rozmowy mogą być doświadczenia zebrane przez aktualnych pracowników w ciągu całego dotychczasowego życia zawodowego, szczególnie takich, które wydarzają się sporadycznie i jest je trudno zaobserwować w trakcie krótkiego pobytu w organizacji, a mają duże znaczenie dla przebiegu pracy. Dotarcie do nich wymaga jednak znacznie więcej inicjatywy po stronie praktykanta/ stażysty/ nowo przyjętego pracownika. Wymaga przełamania bariery między doświadczonymi pracownikami – zasiedziałyymi rezydentami organizacji, a kimś w niej nowym. To źródło wiedzy o pracy jest znacznie trudniej dostępne i dlatego warto je wspierać.

W tym celu stworzono pomysł zbierania wywiadów z pracownikami w danym zawodzie, które mogą być pomocne dla kandydatów do pracy i praktykantów w uzupełnianiu swojej wiedzy na temat pracy pochodzącej z obserwacji.

W ramach projektu docieraliśmy do bardzo różnorodnej grupy aktualnych pracowników, którzy mają „dużo do powiedzenia” na temat wykonywanej pracy i różnych sytuacji, które jej towarzyszą. W dotarciu do tych osób dużą pomocą okazali się doradcy zawodowi, ale też rodzice uczniów i ich znajomi. Pokazuje to dodatkową wartość projektu dla uczniów biorących w nim udział, jaką jest uruchomienie sieci społecznych.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

OPIS PROCEDURY ZREALIZOWANEJ W RAMACH PROJEKTU

2. OPIS PROCEDURY ZREALIZOWANEJ W RAMACH PROJEKTU

REKRUTACJA

Rekrutacja do projektu przebiegała na trzech poziomach. Najpierw poszukiwano szkół chętnych do udziału w projekcie. Warunkiem zaproszenia szkoły było zatrudnianie przez nią szkolnego doradcy zawodowego lub nauczyciela, który realizuje zajęcia z doradztwa zawodowego i przygotowania do rynku pracy.

Po rozmowach z dyrektorami kilku wybranych szkół i zatrudnionymi u nich doradcami zawodowymi na temat zainteresowania poszerzeniem aktywności uczniów wybrano dwie placówki. Warto zaznaczyć, że na tym etapie były też szkoły, które zadeklarowały brak chęci udziału w projekcie. Wskazywali oni na brak motywacji uczniów ich szkół do dodatkowych aktywności, trudności organizacyjne w realizacji zadań projektowych, oraz brak czasu nauczycieli. Kaskadowo doradcy zawodowi z wybranych szkół podjęli działania rekrutacyjne uczniów, którzy mieli przeprowadzić i spisać wywiady z aktualnymi pracownikami w zawodzie uczynym przez szkołę. Choć nauczyciele rekrutowali pojedynczych uczestników (w jednej szkole trzech, w drugiej dwóch), to zrekrutowani uczniowie zaprosili do współpracy (poza projektem) jeszcze innych kolegów. Pozwoliło im to podzielić zadania, uzyskać wsparcie psychologiczne i zwiększyć motywację. Również rodzice zrekrutowanych uczestników bardzo aktywnie włączyli się w realizację zadań, pomagając dzieciom w m.in. dotarciu do miejsc przeprowadzania wywiadów.

PRZYGOTOWANIE DO ROZMÓW

Doradcy i uczniowie wspólnie podejmowali wysiłki nad znalezieniem kandydatów do udziału w pogłębionym wywiadzie, poświęconym wykonywanej pracy i karierze zawodowej w zawodzie, który planują podjąć uczniowie. Zaowocowało to stworzeniem listy potencjalnych uczestników wywiadów. W takiej sytuacji może ujawnić się tzw. Efekt Hawthorne – polegający na poczuciu wyróżnienia i bardzo silnym zaangażowaniu uczniów i ich rodzin. To wysokie zaangażowanie uczniów jest kluczowym czynnikiem sukcesu projektu.

Kolejnym działaniem realizowanym w ramach projektu było przygotowanie uczniów do przeprowadzenia wywiadu. Konieczne było ustalenie zakresu tematycznego wywiadu, oraz opanowanie umiejętności komunikacyjnych potrzebnych do efektywnego przeprowadzenia i zapisania rozmowy. Pomoc w tym zakresie udzielili uczniom studenci psychologii i kierunku „Doradztwo zawodowe i doradztwo personalne” realizowanego w KUL. Na spotkaniach z uczniami zaprezentowali materiały pogładowe oraz przeprowadzili ćwiczenia na temat jak zorganizować, jak przeprowadzić i jak opisać wywiad. Zajęcia te zajęły uczniom około 40 godzin w czasie pozalekcyjnym – cały pierwszy miesiąc projektu.

PROWADZENIE WYWIADÓW

Przygotowani do przeprowadzenia wywiadu uczniowie nawiązywali bezpośredni kontakt z respondentami. Dzięki wsparciu doradców zawodowych, oraz rodziców udało się bez kłopotów nawiązać bezpośredni kontakt i przeprowadzić wywiady. Wywiady były przeprowadzone najczęściej w postaci sekwencji dwóch spotkań. Na pierwszym uczniowie skupiali się na zebraniu jak największej ilości potrzebnych informacji o pracy i karierze, w czasie drugiego, ich celem było wyjaśnienie wątpliwości interpretacyjnych, które pojawiły się przy zapisywaniu wywiadu, oraz uzupełnienie brakujących danych. W trakcie pierwszego wywiadu uczniom towarzyszyły dodatkowe osoby, czasami byli to rodzice, doradca zawodowy, koledzy filmujący spotkanie, lub pomagający technicznie.

W wywiadach zostały zebrane bardzo zróżnicowane historie z różnych sytuacji. Aby dać jak najszerzy obraz sytuacji pracy w danym zawodzie konieczne jest opisanie bardzo różnorodnych sytuacji, szczególnie takie, które występują rzadko, a jednocześnie mają duże znaczenie dla zaangażowania w pracę, uczestnictwa nowych pracowników w organizacji i bezpiecznego wykonywania pracy. Są to w szczególności:

- Zatrudnianie się – poszukiwanie pracy i udział w rozmowach kwalifikacyjnych,
- Etap adaptacji pracownika – co stosuje firma, jak zachowują się współpracownicy, jak zamieniać współpracowników w kolegów,
- Praca na danym stanowisku – hierarchia ważności zadań, „kruczki” związane z wykonywaniem pracy, niebezpieczeństwa w pracy, zdarzenia omalże wypadkowe, które miały miejsce, na co trzeba uważać,
- Historie zawodowe niektórych pracowników związane z rozwojem lub zatrzymaniem kariery.

OPRACOWANIE WYWIADÓW

Materiał zebrany podczas wywiadów był transkrybowany na opowieść o pracy. Nauczyciel j. polskiego pomagał w przygotowaniu ostatecznej wersji opowieści. Przygotowanie, realizacja i transkrypcja wywiadów zajęła uczniom łącznie około 90 godzin.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

HISTORIE ZAWODOWE

3. HISTORIE ZAWODOWE

Zebrane poniżej historie zawodowe to przykłady przeprowadzonych przez uczniów wywiadów z osobami dorosłymi pracującymi w zawodzie, w którym kształcą się uczniowie. Mają zróżnicowaną strukturę formalną ale opowiadają podobną historię – historię doświadczeń zawodowych. Różnice struktur nie mają znaczenia bo najważniejsza jest treść tych opowieści. Każda historia jest przefiltrowana przez ucznia, który ją spisywał i przeprowadzał wywiad. Być może gdyby z tą samą osobą rozmawiali różni uczniowie i później ją osobno opisywali uzyskalibyśmy różne opowieści. W projekcie każda historia pochodzi od innej osoby.

3.1 HANDEL INTERNETOWY – PANI JUSTYNA

Dnia 26 marca 2018 roku, miałam okazję porozmawiać z Panią Justyną, która wraz z mężem prowadzi własną działalność gospodarczą. Ich przedsiębiorstwo zajmuje się internetową wysyłką upominków i pamiątek. Wywiad trwał ponad godzinę. Pani Justyna ma 28 lat. Nasze rodziny od wielu lat są sobie znajome.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie informacji o codzienności w pracy handlowca oraz indywidualnej historii i subiektywnych doświadczeń Pani Justyny w związku z pracą w tym zawodzie.

Moja Rozmówczyni po ukończeniu szkoły średniej, pragnęła pracować w laboratorium, dlatego z tą myślą zdecydowała się na studia chemiczne. Niestety w trakcie studiów okazało się, że jeżeli w przyszłości chce pozostać w swoim rodzinnym mieście, to będzie musiała zmienić swoje plany zawodowe.

Dlatego zaczęła się rozglądać za pracą, którą mogłaby wykonywać na miejscu. To jej mąż wpadł na pomysł otwarcia własnej działalności. Jak sama mówi: „Ja dołączyłam później”. A skąd się wziął pomysł na wysyłkę internetową pamiątek i upominków? Otóż ci państwo pomyśleli, że miło byłoby sprawiać przyjemność innym ludziom, sprzedając produkty, które docelowo staną się prezentami. Pragnęli handlować czymś co im osobiście się podoba, by osoby o podobnych gustach stały się ich klientami.

Małżeństwo to sprzedaje między innymi zegarki i porcelanę, dlatego towary do swojego sklepu wybierają kierując się zasadą „Wybieramy to, co chcielibyśmy, by znalazło się w naszym domu”. Dodatkowym ułatwieniem dla tych Państwa była działalność prowadzona przez rodziców Pani Justyny, ponieważ mama posiada hurtownię upominków, a tata jest zegarmistrzem. To właśnie stąd zdobyli swoje pierwsze produkty.

Początkowo były to zegarki naręczne. Mąż Pani Justyny miał swój podpisany karton, który przechowywał na zapleczu hurtowni teściowej, w nim przetrzymywał czasowo zegarki do wysyłki. To małżeństwo musiało się wiele nauczyć, nie tylko odnośnie handlu. Należało wykonać zdjęcia produktów, by później móc je sprzedać klientowi. Pani Justyna opowiada, że do wykonania zdjęć początkowo używali akwarium obleczonego czarną koszulą, na którym ustawiali produkt. Oświetlenie dawała lampka biurowa, a całość była robiona małym kompaktowym aparatem firmy „Sony”.

Dopiero po dwóch latach działalności w roku 2014 firma zaczęła przynosić zysk. Pani Justyna wspomina, że początki były trudne i musieli się dużo nauczyć. Jako, że wysyłają rzeczy, które są bardzo delikatne, należało zdobyć wiedzę odnośnie odpowiedniego zapakowania towaru tak, aby dotarł nie uszkodzony do klienta. Jednym z większych wyzwań było zrealizowanie wysyłki do Kanady, co udało się i teraz ci Państwo mogą pochwalić się w pełni udaną transakcją przesyłki na inny kontynent.

Pani Justyna w swoim przedsiębiorstwie odpowiada również za obsługę klienta oraz przygotowanie opisu produktu. Poprosiłam, by Moja Rozmówczyni wyróżniła pewne kategorie klientów, z którymi ma do czynienia.

Pierwszym z nich jest nabywca, który ogranicza się minimalnego kontaktu ze sprzedawcą. Takie transakcję realizuje się głównie drogą mailową. Drugim typem klienta, jest osoba, która potrzebuje kontaktu. Najczęściej są to ludzie starsi, którzy trochę korzystają z Internetu, ale wolą zadzwonić i porozmawiać, tak by to choć trochę zakup choć trochę przypominał transakcję w tradycyjnym sklepie. Pani Justyna zajmuje się również grafiką na należącej do firmy stronie internetowej. Swobodnie posługuje się trzema programami graficznymi. Wszystkiego uczyła się małymi krokami. Wraz mężem wykupili kurs internetowy, służący nauce opanowania tych programów. W sprzedaży internetowej ważna jest również poprawna polszczyzna oraz interpunkcja. Opis musi przyciągać klienta oraz być poprawny gramatycznie. Pani Justyna opowiada : „Staram się używać cytatów kogoś związanego bezpośrednio z tematem kotów albo [cytatów] o szczęściu lub o szukaniu kompromisu w związku.” W ofercie ważna jest doza humoru, aby opis towaru nie był zbyt monotony. Pani Justyna zawsze stara się zwracać do odbiorcy możliwie indywidualnie. Pragnie przedstawić konsumentowi, dlaczego powinien kupić ten przedmiot i jak może, wykorzystać go inny sposób. „To jest moja metoda!”. W tej formie sprzedaży ważna jest również reklama. Jak robili to ci Państwo? Na początku ich głównym miejscem sprzedaży było Allegro, jednak aktualnie, gdy działają również na własnej domenie muszą pozycjonować stronę. Wykupili także kampanie reklamową, której widzą efekty. Małżeństwo to, niedługo planuje znaleźć się również na ebay. Pani Justyna marzy także o jak największym spersonalizowaniu swoich produktów, ponieważ uwielbia projektować grafikę. Twierdzi, że to najlepsza część jej pracy. Pani Justyna uważa również za niezwykle ważne umiejętności interpersonalne. Panowanie nad emocjami i odpowiednie podejście do klienta jest niezwykle potrzebne. Nie można dać się sprowokować oraz wyprowadzić z równowagi. Pani Justyna radzi, by nie odpowiadać od razu tylko dać sobie chwilę na ochłonięcie. Moja Rozmówczyni wspomniała o zasadzie „Last – Listen, Apologise, Solve, Thank”. Najpierw należy wysłuchać klienta oraz przeprosić za niedogodności jakie spotkały go ze strony sprzedawcy, następnie znaleźć wyjście z sytuacji, rozwiązać problem, a później podziękować za zakup i cierpliwość. Pani Justyna opowiada, że na początku myślała, iż klienci ją atakują. Teraz wie, że musiała nabrać dystansu. „Czasem pojawia się problem. Czasem z naszej winy, a innym razem nie, ale trzeba go rozwiązać. Takie podejście bardzo pomaga. Należy pamiętać by zawsze stosować tę zasadę.” – tłumaczy Pani Justyna.

Moja Rozmówczyni lubi swoją pracę, dzięki czemu czuje się spełniona prywatnie i zawodowo. Stara się pogodzić obowiązki domowe z zawodowymi. Jednak aby wszystko ze sobą współgrało musi układać swój grafik już z miesięcznym wyprzedzeniem. W jej przypadku nie jest to łatwe, chociaż pracuje w domu. Stara się wtedy nie zajmować mieszkaniem w trakcie pracy, dlatego pranie robi przed lub po ustalonych godzinach. Również wtedy, gdy musi podać chorej babci obiad stara się zmieścić w czasie przerwy. W jej przypadku każdy dzień wygląda inaczej, w zależności od tego ile należy nadać paczek. Najczęściej praca zaczyna się od czytania i odpowiadania na maile. Później wraz mężem Pani Justyna zajmuje się pakowaniem paczek oraz ich nadaniem. Dopiero wtedy wykonuje inne czynności, takie jak przykładowo przygotowanie grafiki czy opisów produktów. Zdarza się również, że zostaną pomylone etykiety, przez co paczka nie trafia do właściwej osoby. Wtedy towar zostaje nadany po raz drugi. Kiedyś zdarzyło się, że kurier zgubił paczkę. „Nie wiedział co się z nią stało, po prostu zniknęła” – opowiada Pani Justyna. Kurier zaptacił za pakunek, który zaginał, a Moja Rozmówczyni wysłała zegar po raz drugi. Jednak według Pani Justyny większym problemem jest nieuczciwość klientów. Ludzie często oszukują, jeżeli chodzi o uszkodzony towar. Trudno jest stwierdzić czy produkt został zniszczony podczas transportu, jednak po kilku latach pracy w tej branży Pani Justyna jest w potrafi wskazać, czy zawinił przewoźnik, czy to klient nieumyślnie uszkodził towar. Niestety tutaj nie można udowodnić niczyjej winy, „Czasem po prostu trzeba stracić”. Pani Justyna zażartowała, że innym zagrożeniem może być samo pakowanie, ponieważ jak sama mówi: „Skaleczyłam się taśmą klejącą”. Ciekawa sytuacja dotyczyła pewnego zwrotu. Otóż klientka odesłała budzik mechaniczny, który potrafi dzwonić bez przerwy godzinami. Niestety podczas pakowania klientka, przypadkowo przesunęła włącznik. Paczkę zwrotną odebrała mama pani Justyny oraz przekazała ją jej mężowi „Słyszę, że coś dzwoni na schodach. Patrzę na męża, a on trzyma paczkę, która dzwoni i mówi: „masz, to do ciebie paczka”. Pani Justyna nie miała pojęcia jak długo ten budzik dzwonił, jednak poczta przekazała przesyłkę zwrotną błyskawicznie, a ona sama wciąż z uśmiechem wspomina tę sytuację.

Zapytałam również o emocje, które odczuwa Pani Justyna w związku z rozpoczęciem i prowadzeniem własnej działalności. Moja Rozmówczyni przyznała się, że ma chwilę zwątpienia średnio raz na dwa miesiące. Pragnie wtedy zrezygnować ze sklepu oraz zastanawia się czy jest dalszy sens prowadzenia tego biznesu. Pani Justyna wtedy zawsze powtarza sobie, że „to jest chwilowe i było już wiele takich momentów, a zaraz będzie lepiej”. Moja Rozmówczyni w tych trudnych chwilach wraca do wspomnienia pierwszej sprzedaży. Opisuje emocje, które jej towarzyszyły jako „dziką radość”. Pani Justyna opowiada, że było to zupełnie coś innego, niż sprzedaż na Allegro. „Dało to takiego powera, żeby dalej ciągnąć ten biznes. „W sumie w sklep inwestujemy czas i to była motywacja by dalej go poświęcać” stwierdza.

Jedyną osobą, która aktualnie współpracuje w tej firmie z Panią Justyną jest jej mąż. Pozwoliłam sobie zapytać, czy praca nie powoduje sprzeczek w ich związku. Oto jaką odpowiedź otrzymałam: „Myślę, że wszystko zależy od charakteru. Biznes może bardzo popsuć relację w małżeństwie, ale z drugiej strony przebywamy ze sobą mnóstwo czasu. Ze znajomym może łatwiej prowadzić przedsiębiorstwo, ale wydaje mi się, że trudniej jest rozwiązać problem, ponieważ tutaj wszystko jest dla nas obojga. W naszym przypadku to działa i nas motywuje. Nie żałuję, że pracuje z mężem, a nawet się z tego cieszę.”

Pani Justyna dała mi dużo wskazówek dotyczących oferty handlowej oraz tych, które przydadzą mi się, gdy będę zakładała stronę dla własnego przedsiębiorstwa. Szczególnie za przydatną uważam zasadę „LAST”, która ułatwi mi obsługę klienta. Wywiad ten zachęcił mnie do dalszego kształcenia się w branży handlowej oraz utwierdził mnie w przekonaniu, iż nadaję się do pracy w tym zawodzie. Jednak, jeżeli mam być szczerą spowodowało również pewne wątpliwości, ponieważ okazało się, że potrzebne jest zabezpieczenie pieniężne. Nie tylko na miesiąc, ale nawet na kilka lat. Jednak mimo wszystko to spotkanie spełniło moje oczekiwania.

3.2. PRZEDSIĘBIORCA PROWADZĄCY SKLEP Z ODZIEŻĄ DLA MĘŻCZYŹN – PANI ELŻBIETA

W dniu 22 marca miałam okazję, porozmawiać z Panią Elżbietą, która jest niezwykle kobietą. Z wykształcenia jest pielęgniarką, natomiast pracuje w branży handlowej: posiada kilka sklepów z odzieżą męską na terenie województwa lubelskiego. Ma ponad pięćdziesiąt lat oraz dwóch synów oraz jest przebojową kobietą. Chociaż jej firma działa na rynku już od piętnastu lat i prosperuje bardzo dobrze, Pani Ela nie stoi w miejscu, mając ciągle nowe pomysły i plany na rozwój. Miałam okazję ją poznać z uwagi na to, że moja siostra jest u niej zatrudniona. Zaproponowałam Pani Eli udział w projekcie „Dziennikarze Zawodów” na co chętnie się zgodziła, ponieważ lubi opowiadać o tym, czym na co dzień się zajmuje.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie informacji o codzienności w pracy handlowca oraz indywidualnej historii i subiektywnych doświadczeń Pani Elżbiety w związku z pracą w tym zawodzie. Nasza rozmowa była bardzo ciekawa, trwała około godziny.

Prowadzenie własnego biznesu nie było Pani Eli obce, gdyż już od początku małżeństwa, jej mąż prowadził własną firmę, dzięki czemu cała rodzina przekonała się, że „lepszy jest najgorszy, biznes niż praca u kogoś obcego”. Pani Ela poszła tym tropem, zupełnie nie mając doświadczenia w zawodzie handlowca. Czasy, w których rozwijała własny biznes cechowała względna łatwość zarabiania pieniędzy w tej branży. Współcześnie zdaniem Pani Eli jest zupełnie inaczej.

Pierwsze zadanie, jakiego moja Rozmówczyni podjęła się na samym początku było znalezienie produktu, który by się łatwo sprzedawał i na który był wówczas popyt na rynku.

„To były czasy, w których mężczyźni byli jeszcze bardzo zaniedbani. Kobiety już o siebie dbały, ubierały się i kupowały kosmetyki. Natomiast mężczyzna miał jedną parę butów i to nie do końca fajnych...” – opowiada Pani Ela. W związku z tym należało zacząć od badania rynku – ustalenia, jakich produktów mężczyźni poszukiwali najbardziej. Pragnąc otworzyć własną działalność, należało sprawdzić, które towary były dostępne na rynku, wraz z ich cenami oraz jaką zaplanować wysokość marży, aby nie była zbyt wysoka. Pani Ela musiała początkowo przyjrzeć się metkom ze składem surowcowym oraz ceną. Często była wyganiana ze sklepów, co teraz wydaje się być śmieszne. Niektóre z tych przeżyć były dla niej wtedy nieprzyjemne, a nawet traumatyczne. „Nie wiedziałam, jak mam uciekać. Myślałam, że kobieta mi manto spuści. Także to nie było fajne ani przyjemne, ale taka jest praca: jeżeli czegoś chcesz to musisz się liczyć z tym, że są miłe strony, ale też te nieprzyjemne i niestety tych drugich jest więcej.” – opowiada. Wszystko to Pani Ela wykonała samodzielnie. Kiedy zapytałam o stopień trudności tego wszystkiego, została zaskoczona – moja Rozmówczyni porównała to do przygotowania śniadania, czyli dla niej zbadanie rynku przed rozpoczęciem własnej działalności było jak przygotowanie kanapki. Dodatkowo stwierdziła, iż wszystko zależy od charakteru. Takie były początki sieci sklepów.

Pierwszy sklep Pani Ela otworzyła na ulicy Lubartowskiej w Lublinie. Przez tę ulicę przewijało się mnóstwo ludzi, jest to samo centrum miasta, więc lokalizacja wydawała się jak najbardziej odpowiednia. Później nastąpił trudny moment – biznes przestał przynosić dochody, więc Pani Ela podjęła decyzję o otwarciu kolejnego lokalu. „Jak człowiek zaczyna jakiś biznes zawsze przychodzi taki moment, kiedy albo musisz z niego się wycofać, albo go rozwinąć. To był ten moment, że sklep na Lubartowskiej rozwijał się przez jakiś czas, a później nastąpiła ta chwila, w której się zatrzymał (...). Wtedy podjęłam decyzję (żeby nie stracić tego co już wypracowałam), aby otworzyć więcej sklepów, żeby ten towar rotował. Aby nie było strat i w ten sposób powstało kilka sklepów.” – opowiada Pani Ela. Moja Rozmówczyni planuje dalszy rozwój swojego biznesu.

Pani Ela doświadczenie zdobywała latami. Musiała nauczyć się podstaw sprzedaży i obsługi klienta. To jest chyba najważniejszy element w tej pracy. Należy myśleć profesjonalnie i być przygotowanym, ponieważ klient ma mieć możliwość zakupu produktów, jeśli nawet początkowo tego nie chce. Dlatego pierwszą czynnością w codziennej pracy, zdaniem Pani Eli jest rozpoczęcie rozmowy. Nie ma znaczenia treść tej konwersacji. Należy wykazać się dozą poczucia humoru, okazać pewność siebie. „Kiedyś miałam taki przypadek, że powiesiłam na manekinie pomarańczowy sweter tylko ze względu na jego kolor, żeby po prostu budził zainteresowanie obojętnie jakie i przyszedł klient, ja mówię: Może by Pan coś kupić, bo tu jest tak nudno, na co on odpowiedział: Może ten brzydki, pomarańczowy sweter? Ja mówię: no chociażby, odpowiada „tego nie kupię, bo jest ohydny” i wyszedł w tym sweterku. Ale nie dlatego, że byłam natrętna tylko dlatego, że obniżyłam mu cenę oraz pokazałam mu zalety tego sweterka.”

Na co dzień ważna jest gotowość do zaprezentowania odpowiedniej reakcji w każdej sytuacji. W obsłudze klienta należy cechować się wysoką inteligencją oraz „sprytem”, a także wyczuciem smaku, tak aby móc klientowi dobrze doradzić. „Nie można dać starszemu mężczyźnie popielatego sweterka, ani rudemu czerwieni”. Dobry sprzedawca musi umieć doradzić w kwestii kolorów ubrań czy fasonu. „Jeżeli klient mierzy kilka rzeczy i ty już wiesz, że w tym jest mu dobrze, to może dalej nie mierzyć, ale niech mierzy, bo jak ty mu powiesz, że z tych czterech rzeczy w tej jednej jest dobrze, to on będzie miał zaufanie.” – radzi Pani Ela. Warto jest stosować również pewne sprawdzone metody sprzedażowe, jak chociażby zwrot „Jak na Pana szyte!”. Sprzedawca powinien wiedzieć jak zachęcić klienta do kupna, a nie go odstraszyć. Warto poświęcić uwagę klientowi, którego celem jest wyłącznie przejrzanie odzieży, bez kupna, gdyż może się okazać, że w przyszłości zrobi zakupy właśnie w naszym sklepie. Niestety czasem zdarzają się również kradzieże, ale zazwyczaj można sprawcę schwytać na gorącym uczynku. Najczęściej są to osoby bezdomne lub z uzależnieniami, dlatego nie ma konieczności wzywania Policji.

Dla pani Eli jej praca jest wyłącznie obowiązkiem, nie potrafi jednoznacznie określić, czy potrafiłaby bez niej żyć. Nigdy nie żałowała decyzji o otwarciu własnej działalności, chociaż trudno jest jej określić uczucia z tym związane. Kiedy zapytałam o emocje towarzyszące rozpoczęciu własnej działalności, otrzymałam następującą odpowiedź: „Wszystko na raz. Człowiek myślący zawsze ma wątpliwości, tylko głupi się niczego nie boi”.

W pierwszym roku prowadzenia własnego biznesu w tej branży trzeba skoncentrować się na inwestycji, a zysk pojawia się później. Zdaniem Pani Eli warto mieć wtedy przygotowane oszczędności i być gotowym na każdą ewentualność. Jednak mimo wszystko Pani Ela radzi: „nie można się zniechęcać!”. Zdaniem mojej Rozmówczyni nawet najwięksi biznesmeni stosowali zasadę, że jeśli jeden biznes nie przyniesie sukcesu, to nie należy sądzić, że kolejny także się nie powiedzie. Jej zdaniem postrzeganie wszystkich doświadczeń w sposób pesymistyczny jest złe. W prowadzeniu własnego biznesu ważna jest cierpliwość. Przedsiębiorstwo nie stanie się znane z dnia na dzień. Dlatego młode osoby powinny szukać branży, która ich interesuje, jest w niej zapotrzebowanie na określone produkty, a możliwość prowadzenia własnej firmy nie przerośnie ich możliwości. Należy pamiętać również, aby nie zniechęcać się i próbować po raz kolejny, pomimo doświadczania porażek. „Nie znam człowieka, któremu wszystko wychodziło, to jak wygrana w totolotka. Jak prowadzisz biznes to zawsze trafisz na oszusta, który cię oszuka i wyłudzi od ciebie pieniądze. Nie wolno się tym przerażać czy przejmować, czy też odpuszczać z tego powodu. Tylko trzeba robić swoje dalej i szukać” – radzi Pani Ela. Moja rozmówczyni wspomniała o książce pt. „Kto ukradł mój ser?”, którą przeczytała za namową znajomej osoby. Jej zdaniem książka była niezwykle nużąca, jednak po tej lekturze, Pani Ela zrozumiała, że kiedy w życiu pojawiają się problemy, to nie można w nich tkwić. Należy szukać rozwiązania – „Nie wolno patrzeć, kto to mi ukradł ten ser tylko trzeba iść zdobyć nowy”. Trzeba dobrze rozumieć definicję sukcesu, ponieważ sukces każdego z nas jest inny. Dla jednego są to duże pieniądze, dla innych fajny samochód, a dla jeszcze innej grupy osób to zabezpieczenie bytu. Pani Ela z czystym sumieniem może powiedzieć, że osiągnęła swój życiowy sukces.

Zapytałam również o kwestię zarządzania zasobami ludzkimi. Pani Ela twierdzi, że jest to bardzo ważny temat, od którego w dużej mierze zależy sukces. Nie można mieć zbyt zażytych relacji z pracownikami. Pani Ela tłumaczy, że jeżeli ludzie z zewnątrz, a szczególnie pracownicy mają zbyt wiele informacji o przełożonym, to relacje stają się zbyt swobodne i można stracić w ich oczach szacunek. Zapytałam również o rady w tym zakresie i oto jaką odpowiedź otrzymałam: „Zarządzanie jest najtrudniejsze i sama nie wiem za bardzo co ci powiedzieć, bo sama tego nie umiem, choć chciałabym. Natomiast ogólnie to profesjonalne podejście. Od początku należy ustalić jasne zasady, dlatego, że później przychodzą ludzie, którzy inaczej pracowali i chcą przełożyć to na pracę u ciebie, w twojej firmie. Dlatego od pierwszego dnia powinny być jasno ustalone warunki. Każdy pracownik powinien mieć spis zasad i obowiązków, a później go podpisać. I tego kierownik powinien przestrzegać. Nie wyobrażasz sobie jak ludzie chcą pomóc Ci prowadzić twój własny biznes.” W prowadzeniu własnej działalności ważny jest rozsądek i tym również kieruje się Pani Ela.

Pozwoliłam sobie również zapytać o to, skąd Pani Ela czerpie motywację oraz co robi, aby nie ulegać negatywnym emocjom w chwilach wątplenia. Pani Ela odpowiedziała, że przedmiot jej motywacji jest zawsze ten sam: zapewnić byt sobie i swojej rodzinie. Opowiada również, że gdyby uległa złym emocjom to nie doszła by do tego co ma teraz. Pani Ela stale obserwuje rynek, reaguje na zmiany i stara się być na bieżąco z trendami. Stawia sobie jasne cele i nie ulega presji otoczenia. To samo radzi osobom, które chcą otworzyć własny biznes. Przepisy prawne oraz rynek stale się zmieniają. Nie można być również leniwym, świat dookoła ciągle się zmienia, a przedsiębiorcy muszą za tymi zmianami podążać, stale uzupełniając swoją wiedzę.

Synowie mojej Rozmówczyni są już dorośli, ale w chwili zakładania przez nią przedsiębiorstwa nie byli nawet pełnoletni. Pogodzenie obowiązków domowych z zawodowymi wymagało od Pani Eli przede wszystkim dobrej organizacji czasu. Synowie chętnie jej pomagali i robią to do dziś, przykładowo rozkładając towar w sklepie. Zdaniem mojej Rozmówczyni, prowadzenie przez nią biznesu przyniosło dodatkową korzyść – jej synowie poprzez obserwacje nauczyli się jak to jest pracować, dlatego po osiągnięciu pełnoletniości nie mieli problemu ze znalezieniem zatrudnienia. Pani Ela podkreśla znaczenie zdobywania doświadczenia. Jej zdaniem właściwe podejście jest kluczowe. Uważa, że ważniejsze jest zdobywanie praktyki, niż czerwony pasek na świadectwie.

Przeprowadzenie niniejszego wywiadu uświadomiło mi, jak ważna jest determinacja i upór w dążeniu do celu. Należy wciąż iść do przodu z uśmiechem na twarzy i nie koncentrować się na trudnościach, lecz zawsze szukać nowych rozwiązań.

Rozmowa ta zachęciła mnie do założenia własnej działalności i działania w branży handlowej. Zdobyłam dodatkową motywację, co było dla mnie dość zaskakujące. Otrzymałam mnóstwo cennych rad oraz praktycznych wskazówek. Jestem zainteresowana dalszym rozwojem w tym kierunku. Handel trwa od tysięcy lat. Jest to sztuka, która staje się coraz trudniejsza, ale do odważnych świat należy! Uważam, że jestem odpowiednią osobą do pracy tej branży, a ta rozmowa utwierdziła mnie w tym przekonaniu. Każdy powinien dążyć do swojego niedużego celu. Stawiać małe kroczki, a później już iść z siłą rozpędu. Nigdy nie jest łatwo, ale rozmowa z Panią Elą pokazała mi, że nie można patrzeć na to „kto ukradł mi ten ser”, tylko iść zdobyć dwa następne. Człowiekowi jest niewiele potrzebne do życia i należy pamiętać, że sukces zawsze jest w zasięgu ręki. Pani Ela utwierdziła mnie w przekonaniu, że tylko ode mnie zależy to, dokąd pójdę i po co sięgnę. Tylko ja mogę zdecydować o swoim życiu oraz biznesie, dlatego tak ważna jest odwaga w podejmowaniu własnych decyzji oraz cierpliwość i wytrwałość. O wiele łatwiej byłoby sięgnąć i nic nie robić, jednak nie na tym polega życie każdego z nas. To my jesteśmy przyszłością.

3.3. PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY – PAN MARIUSZ

Pan Mariusz ma około 40 lat. Od sześciu lat pracuje jako przedstawiciel handlowy w firmie która jest liderem w dziedzinie dystrybucji nasion warzyw, uprawianych pod osłoną i w warunkach polowych. Zajmuje się także sprzedażą środków ochrony roślin. Firma ta działa w 90 krajach na świecie. Ścieżka zawodowa mojego rozmówcy zaczęła się już na etapie szkoły średniej.

Pomimo tego, że nie posiadał gospodarstwa rolnego, ze względu na zainteresowania podjął naukę w technikum rolniczym. Kolejnym etapem kształcenia zawodowego było ukończenie jednolitych studiów magisterskich na Akademii Rolniczej w Lublinie (obecnie Uniwersytet Przyrodniczy) na Wydziale Ogrodniczym, kierunek - Produkcja roślinna i zielarska, specjalizacja – Rośliny ozdobne.

Ciekawym doświadczeniem dla pana Mariusza były półroczne praktyki w Norwegii, które pozwoliły mu na porównanie funkcjonowania rolnictwa oraz produkcji i sprzedaży produktów rolnych w Polsce i za granicą. Mój rozmówca rozpoczął aktywne poszukiwanie pracy już pod koniec studiów. Pierwszym jego doświadczeniem był udział w tzw. „Dniach Pola”, organizowanych dla właścicieli gospodarstw rolnych, producentów i dystrybutorów produktów rolnych. Wyjazd na te targi stał się wstępem do jego kariery zawodowej, ponieważ nawiązał tam pierwsze kontakty z firmami działającymi w branży rolniczej, co ostatecznie doprowadziło do uzyskania pierwszego zatrudnienia. Jedną z firm biorących udział w tych dniach otwartych dla rolników była firma, z której angielskojęzycznym prezesem pan Mariusz nawiązał dialog. Na uzyskany adres e-mail wysłał swoje CV. Po dwóch miesiącach został zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną w Lublinie, a następnie w Warszawie. Etap rekrutacji w stolicy był szczególnie wymagający, ponieważ o jedno stanowisko pracy ubiegało się ponad dwieście kandydatów. Dzięki swojej wiedzy, determinacji i wysokim kompetencjom to właśnie panu Mariuszowi udało się zdobyć posadę przedstawiciela handlowego w tejże firmie. Podjęcie pracy wiązało się ze zmianą miejsca zamieszkania, co nie stanowiło problemu dla mojego rozmówcy, który wyznaje zasadę: „kto ogranicza się do jednego miejsca pobytu, nie może się w pełni rozwijać”. Pan Mariusz przeprowadził się wtedy do Zamościa, ponieważ w regionie zamojskim prowadził działania związane z handlem środkami ochrony roślin i nasionami.

Zdaniem pana Mariusza, nauka w technikum i studia rolnicze pozwoliły mu uzyskać przygotowanie techniczne i merytoryczne do wykonywanego zawodu. Natomiast praca w pierwszej firmie dała mu duże możliwości rozwoju w konkretnej specjalizacji, co uznał za priorytet na tamtym etapie rozwoju zawodowego. Za dużą zaletę uznał on dostęp do różnego typu szkoleń oraz innych narzędzi, dzięki którym mógł się rozwijać i zdobywać doświadczenie, co w przyszłości miało zaowocować wysokimi zarobkami.

Po sześciu latach poznawania rynku i nabierania doświadczenia w swoim pierwszym miejscu pracy bohater mojej opowieści dostał propozycję zmiany zatrudnienia i przejścia do firmy, w której pracuje do dzisiaj.

Do jego obecnych obowiązków na stanowisku przedstawiciela handlowego należy: kontakt z klientami, dystrybucja i doradztwo w zakresie upraw rolnych i stosowania środków ochrony roślin, pozyskiwanie nowych klientów, prowadzenie szkoleń, prelekcji, reprezentowanie firmy na targach rolniczych. Wymienione zadania wiążą się z podróżowaniem po Polsce, jak i po Europie, a nawet po świecie. Miesięcznie liczba pokonywanych kilometrów dochodzi do 5 tysięcy, co niewątpliwie jest dużym wyzwaniem i obciążeniem oraz niesie za sobą niebezpieczeństwa związane z ruchem drogowym. Co prawda mojemu rozmówcy przydarzyło się kilka kolizji drogowych, ale żadna z nich nie miała miejsca z jego winy.

Podstawą w pracy pana Mariusza jest rozmowa z klientem, która, jak on sam twierdzi, jest dla niego bardzo prosta, co wynika z jego cech charakteru, doświadczenia i wiedzy merytorycznej. Bardzo ważną rolę pełnią tutaj zdolności empatyczne, które przekładają się na umiejętność słuchania odbiorcy, obserwowania jego reakcji, rozmowy z nim i doradztwa. Nie należy go oszukiwać, być natarczywym czy nieuczciwym. Przede wszystkim trzeba być otwartym na potrzeby i sugestie klienta, ponieważ w ten sposób buduje się zaufanie, co znacznie ułatwia dalszą współpracę. Profesjonalny przedstawiciel handlowy nie wymusza na odbiorcy kupna produktu. Takie działanie jest nieprofesjonalne i na dłuższą metę nie przynosi wymiernych korzyści. Naturalnym zjawiskiem są sytuacje, w których kontrahent może się rozmyślić w ostatniej chwili. W takim przypadku nie ma określonego schematu zachowania. Działania handlowca powinny być elastyczne i dostosowane do przypadku, aby nie wywierać na odbiorcy presji i nie dopuszczać do sytuacji, w której klient czuje się niekomfortowo. Jedną z opcji jest zapewnienie kontrahentowi czasu do namysłu i podjęcia ostatecznej decyzji. Wtedy można dodatkowo w delikatny sposób dokonać subtelnych sugestii i ukierunkować go na określone działanie, nie przekraczając przy tym granic przyzwoitości. Dodatkowym bodźcem w takiej sytuacji może być zaproponowanie bonusów bądź profitów, co może przynieść korzyści obu stronom. Kolejnym rozwiązaniem jest złożenie atrakcyjniejszej oferty po upływie określonego czasu od nieudanej transakcji. Natomiast w sytuacji, gdy klient jest wobec nas po prostu nieuprzejmy, przedstawiciel handlowy nie ma obowiązku prowadzenia dalszych negocjacji.

Bohater mojej opowieści współpracuje wyłącznie z większymi gospodarstwami rolnymi, które dzięki jego efektywnym działaniom udało mu się pozyskać dla firmy. Jednakże nie ogranicza się on tylko do swoich stałych odbiorców, lecz wciąż pozyskuje nowych kontrahentów. Na rynku wciąż pojawiają się nowe gospodarstwa rolne, do których sukcesywnie dociera i z którymi nawiązuje współpracę. Zasadniczo pan Mariusz pracuje przez pięć dni w tygodniu, a tylko wyjątkowo w weekendy, kiedy odbywają się targi. Takie dodatkowe wyjazdy może zrekompensować sobie w postaci dni wolnych. W obecnym miejscu pracy obowiązki mojego rozmówcy mają szeroki zakres i nie ograniczają się wyłącznie do prowadzenia typowych rozmów sprzedażowych. Poniedziałek przeznaczają on na prace biurowe, które wykonuje z reguły w swoim domowym gabinecie. W pozostałe dni robocze, w zależności od potrzeb, mój rozmówca odwiedza klientów, z którymi współpracuje na stałe, bierze udział w szkoleniach, bądź je prowadzi lub uczestniczy w targach, gdzie reprezentuje swoją firmę Syngenta Sp. z o.o. Ze względu na specyfikę oferowanych produktów praca pana Mariusza jest podzielona na pewne sezony, które są związane z porą roku. Warto zauważyć, że ważnym aspektem w omawianym zawodzie jest planowanie działań. Są okresy przeznaczone na działania sprzedażowe, na planowanie oraz na rozliczanie wykonanych działań. Pracę wykonuje się nie sezonowo, lecz przez cały rok, zmienia się jedynie jej charakter i natężenie w zależności od sezonu. Zanim rolnicy rozpoczną pracę na roli, trzeba zaplanować na kiedy i w jakich ilościach dostarczyć wybrany przez nich asortyment, najpierw do punktów dystrybucyjnych, a następnie do finalnych odbiorców.

Pan Mariusz nie zaszedłby tak daleko, gdyby nie fakt, że praca, którą wykonuje, jest jednocześnie jego hobby. Rozpoczynając naukę w technikum rolniczym, wiedział już, jak chce ukierunkować swoje zainteresowania i obrócić je w przyszłości w źródło dochodów. Gromadzona wiedza z zakresu rolnictwa i ogrodnictwa stanowiła podstawę do budowania profesjonalnego wizerunku sprzedawcy. Znajomość oferowanych produktów i ogólna wiedza na temat ich stosowania oraz sposobu uprawy wzbudza zaufanie i szacunek u kontrahentów.

Praca przedstawiciela handlowego wiąże się z nieustannym doszkalaniem w zakresie handlu oraz poszerzaniem wiedzy merytorycznej w związku z rozwojem rynku i pojawianiem się nowych produktów.

Dodatkowo, chęć rozwoju i perspektywa dalszych awansów skłania go do doskonalenia swoich zdolności językowych, gdyż, choć obecnie nie posiada on anglojęzycznych kontrahentów, to zdaje sobie sprawę, że prezesami firm w Polsce bardzo często są obcokrajowcy, np. Belgowie lub Duńczycy, z którymi trzeba porozumiewać się w języku angielskim. Dlatego też pan Mariusz uczęszcza na kurs języka angielskiego, a ponadto kształci się w domu pod okiem żony, nauczycielki języka angielskiego. Umiejętność porozumiewania się w języku obym jest przydatna także podczas wyjazdów biznesowych za granicę, w których nierzadko bierze udział. Do tej pory mój rozmówca miał okazję odwiedzić takie miejsca, jak: Francja, Dania, Szwecja, Niemcy, Meksyk, Kreta, Korfu.

Swoją ścieżkę kariery zawodowej pan Mariusz rozpoczął na stanowisku przedstawiciela handlowego i w tym charakterze pracuje do dzisiaj. Jedyną zmianą było poszerzenie zakresu obowiązków, w związku z przejściem do innej firmy, co dało mu możliwość większego rozwoju i, jak twierdzi, było to przełomowym momentem w jego karierze zawodowej. Przejście z małej firmy do międzynarodowego koncernu wiązało się ze zmianą charakteru pracy z typowej sprzedaży do innej, bardziej rozbudowanej struktury organizacji pracy. Progres ten jest zauważalny zarówno w pracy, jak i w życiu prywatnym mojego rozmówcy. Doskonałym tego przykładem jest poprawa sytuacji materialnej, która umożliwiła rodzinie pana Mariusza przeprowadzkę z wynajmowanego mieszkania do własnego domu, przy którego powstawaniu mój rozmówca brał czynny udział. Bohater wywiadu odrzuca propozycje awansów pionowych, które wiążą się ze zmianą miejsca zamieszkania. Natomiast awansuje na szczeblu poziomym, co zwiększa jego wynagrodzenie oraz przy okazji powoduje zmianę nazwy stanowiska na wizytówce.

Każdy przełomowy moment w życiu człowieka wiąże się z pewnymi niewiadomymi, które nie powstrzymywały mojego rozmówcy, lecz pobudzały jego ciekawość i motywowały go do dalszych działań. Bohater mojej opowieści uważa siebie za osobę spełnioną zarówno w sferze zawodowej, jak i prywatnej. Wykonuje on pracę, która daje mu satysfakcję oraz pozwala na godne utrzymanie rodziny, a także na realizację pasji i zainteresowań. Nieuniknionym czynnikiem w zawodzie pana Mariusza jest stres, towarzyszący m.in. kontaktom z nowopoznanymi ludźmi oraz ze zróżnicowanym środowiskiem pracy. Często zdarza się, że stresujące zdarzenia kumulują się i jest bardzo dużo nowych elementów do opanowania. To wywołuje sytuacje ogólnego napięcia. Natomiast pan Mariusz uważa, że gdy człowiek działa w sposób przemyślany, planuje zadania, to praca może być przyjemna. Przede wszystkim sprawna organizacja, determinacja, cierpliwość i profesjonalne podejście to według niego recepta na sukces. Kluczowe jest również, aby nie zniechęcać się niepowodzeniami, zachowywać spokój i myśleć konstruktywnie. Nawet jeżeli zdarzy się sytuacja, że umówiony klient, do którego należało dojechać około sto pięćdziesiąt kilometrów, rozmyśli się i nie zechce rozmawiać, to pan Mariusz stara się nie zrażać i spożytkować swój czas pracy na pozyskanie nowych odbiorców lub podtrzymanie relacji z osobami, które są akurat w jego zasięgu. Niezależnie od sytuacji stara się on zawsze godnie reprezentować firmę, wyznając zasadę, że powierzone zadania należy wykonywać jak najlepiej i nie można zawieść zaufania przełożonych. Za moment zwrotny w swojej karierze zawodowej uznaje on sfinalizowanie pierwszej umowy. Płynąca z tego satysfakcja obudziła w nim ducha walki i zaostrzyła apetyt na poszerzanie działań i pozyskiwanie kolejnych kontrahentów. Mimo widocznych sukcesów w sferze zawodowej bohater mojej opowieści najbardziej jest dumny ze swojej rodziny, która stanowi dla niego najwyższą wartość. Dlatego, gdyby pojawiła się propozycja półrocznego wyjazdu za granicę, poparta ofertą wysokich zarobków, lecz wymagająca rozłąki z rodziną, Pan Mariusz zaktada, iż by jej nie przyjął, ponieważ jego zdaniem - czas bez rodziny, to stracony czas.

Poprosiłem mojego rozmówcę o udzielenie kilku rad młodym osobom, które chciałyby związać swoją przyszłość z pracą w branży handlowej. W odpowiedzi wskazał on takie cechy, jak: sumiennosc, uczciwość, pracowitość, lojalność wobec klienta i pracodawcy oraz empatia. Należy być zdeterminowanym, nie poddawać się w dążeniu do celu, ale nie za wszelką cenę. Trzeba mieć tzw. kręgosłup moralny i postępować zgodnie z zasadami etyki zawodowej. Dużym nakładem pracy można wiele osiągnąć. Pan Mariusz wyznaje zasadę, że osoba zorientowana na sukces musi wiedzieć czego chce i precyzyjnie dążyć do jego osiągnięcia. Handlowiec powinien odznaczać się także zdolnością panowania nad emocjami. Bardzo ważną kwestią jest mimika twarzy i zdolność komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Podstawą jest także schludny wygląd, ponieważ świadczy on o nas samych. Pan Mariusz reprezentuje nie tylko siebie, ale także firmę, dlatego, choć w jego pracy nie jest wymagany strój formalny, nie wyobraża sobie, aby pojechać do klienta w niestosownym ubraniu. Takie zachowanie jego zdaniem stanowiłoby lekceważenie kontrahenta. Budowaniu dobrych relacji z odbiorcą nie służy także nerwowa atmosfera ani pośpiech. Przedstawiciel handlowy spotyka się z ludźmi o różnym charakterze. Z każdym z nich musi umieć rozmawiać i dążyć do porozumienia, które zadowoli obie strony transakcji. Podczas rozmowy sprzedażowej fachowy handlowiec potrafi wczuć się w sytuację drugiej osoby i odczytać jej oczekiwania. Należy wziąć pod uwagę, że praca handlowca polega nie tylko na prowadzeniu sprzedaży, ale wiąże się z prowadzeniem obszernej dokumentacji, której nie da się ominąć. Każde działanie powinno być szczegółowo przemyślane i zaplanowane. Działania chaotyczne są niedopuszczalne.

Jak już wspominałem wcześniej, największą wartością w życiu pana Mariusza jest jego rodzina, czyli żona i trójka dzieci. Wyznaje on zasadę, że trzeba pracować, żeby żyć, a nigdy odwrotnie, dlatego nie ma problemu ze znalezieniem czasu dla swoich bliskich, co mogłem osobiście zauważyć podczas wywiadu w jego domu. Wraz z żoną starają się tak planować obowiązki zawodowe w taki sposób, aby wykonywać je w godzinach pracy i nie przenosić ich na swój czas wolny. Oczywiście zdarzają się sytuacje, gdy trzeba popracować zarówno popołudniami, jak i w weekendy (na przykład wyjazdy na targi i eventy), ale są to zdarzenia sporadyczne. Te stracone chwile mój rozmówca nadrabia podczas dni wolnych, które otrzymuje w związku z przepracowanymi nadgodzinami. Specyfika jego zawodu oraz częste wyjazdy wymagają od niego dużych zdolności organizacyjnych pozwalających godzić obowiązki zawodowe i rodzinne. Bardzo zaimponował mi fakt, że wraz z żoną potrafili wychować dzieci bez zatrudniania opiekunki. Czasami w sytuacjach wyjątkowych korzystali jedynie z pomocy babci, np. gdy jedno z dzieci zachorowało. Dodatkowym przykładem zaradności i sprytu pana Mariusza jest jego zaangażowanie w budowę domu, prace wykończeniowe, jak i efektywne wykonywanie prac przydomowych. Przykładem tego jest nagromadzenie opału na zimę, dbanie o ogród i wszelkie prace porządkowe. Choć życie w domu jednorodzinnym z ogródkiem jest bardzo wymagające, bo stale są jakieś rzeczy, które trzeba zrobić, np. koszenie trawy, to jednak nie stanowi to dla niego problemu, a wyłącznie przyjemność oraz daje satysfakcję, że robi coś dla siebie i dla swojej rodziny.

Oprócz typowo męskich zajęć, mój rozmówca stara się także pomagać żonie w obowiązkach domowych. Praca w kuchni i w mieszkaniu nie jest dla niego ujmą. Mało tego, że świetnie radzi sobie z obowiązkami w pracy i w domu, to na dodatek realizuje także swoje pasje i hobby. Od dwóch lat uczęszcza dwa razy w tygodniu wieczorami na treningi z samoobrony. Jak już wspominałem wcześniej, uczy się także języka angielskiego. Grał kiedyś w piłkę, lubi również jazdę na snowboardzie. Znajduje także czasu na wspólne wyjścia z żoną na koncerty. Natomiast w najbliższej przyszłości, kiedy dzieci dorosną, wraz z żoną planują zwiedzać świat. Pogodzenie wszystkich obowiązków i pasji nie było według pana Mariusza proste - wymagało samodyscypliny i dużych nakładów pracy. Mój rozmówca dzięki temu, że zaszedł tak daleko w sferze prywatnej, jak i zawodowej, czuje się obecnie spełniony życiowo. To, jak wygląda obecnie jego życie, jest spełnieniem jego marzeń z młodości lat. Praca w dużej firmie i w zawodzie przedstawiciela handlowego daje mu możliwość realizacji obranych celów.

3.4. PRACOWNIK W FIRMIE SPRZEDAJĄCEJ CZĘŚCI ZAMIENNE DO AUT ORAZ IMPORTEM AUT Z KRAJÓW ZACHODNICH – PAN MATEUSZ

Mateusz ma 21 lat. Na podwórku przy jego domu znajduje się jego miejsce pracy, czyli komis samochodowy. Mój Rozmówca zajmuje się kontaktem oraz rozmową z klientem, przedstawianiem ofert, sprzedażą aut sprowadzanych z krajów zachodnich oraz sprzedażą części zamiennych do tych samochodów, a także gromadzeniem opinii na temat sprzedawanych towarów. Firma, w której pracuje świadczy także usługi w zakresie lakiernictwa i mechaniki oferowanych samochodów. Mateusz pracę rozpoczął w 2015 r., czyli jeszcze podczas nauki w szkole średniej, w klasie o profilu technik handlowiec. Po zdobyciu kwalifikacji zawodowych zaczął pracować w pełnym wymiarze godzin. Firma działa na rynku od czterech lat, a mój Rozmówca jest w niej pracownikiem od trzech lat.

Swoją przygodę z handlem Mateusz rozpoczął już w czasach szkoły podstawowej. Od początku swojej przygody w branży handlowej nastawiony był przede wszystkim na osiągnięcie maksymalnych korzyści zarobkowych. Pierwszą sprzedaną przez niego z dużym zyskiem rzeczą był quad, który otrzymał od rodziców w prezencie komunijnym. Dzięki tej transakcji w wieku 9 lat zarobił swoje pierwsze pieniądze, co stało się dla niego motywacją do dalszych działań. W czasach gimnazjalnych handlował skuterami, kierując się zasadą: „tanio kupić, drogo sprzedać”. Podczas nauki w technikum poznał szefa firmy, w której obecnie pracuje. Przygotowanie merytoryczne do zawodu handlowca zapewniła mu szkoła, która nauczyła go neutralnego podejścia do klienta, spełniania formalności, a umiejętności te bardzo przydają mu się do dzisiaj. Mateusz podkreśla, że pomimo tego, iż wszelka dokumentacja może zdawać się nudna i pracochłonna, trzeba wykonywać ją solidnie i terminowo, ponieważ stanowi to nieodzowny element jego zawodu. Każde sprowadzone auto wymaga wypełnienia szeregu dokumentów tak, aby można było poruszać się nim po polskich drogach. Mateusz nie ukrywa, iż bardzo przydatne były dla niego rady otrzymane od nauczycieli w szkole, zarówno na lekcjach, jak i indywidualnie poza nimi. Doszedł do wniosku, że musi trzymać się swoich celów i uparcie dążyć do ich realizacji, a jednocześnie wykonywać wszelkie powierzone mu obowiązki, nawet te najbardziej przyziemne, najlepiej jak potrafi. Dlatego konsekwentnie wypełnia wszelkie dokumenty związane z pracą w komisie. W szkole Mateusz przyswoił sobie też w zadowalającym stopniu język angielski.

Mateusz od dziecka wiedział, że chce związać swoją przyszłość z handlem, dlatego, jak sam podkreśla, z treści przekazanych w szkole wybierał informacje, a także dodatkowe zajęcia, które mogły przygotować go do wykonywania konkretnego zawodu. Nie pozwalał on nikomu ingerować w swoje decyzje zawodowe, ponieważ ceni sobie swobodę działania. W związku z tym, że mój Rozmówca już podczas nauki na etapie szkolnym odnosił pierwsze sukcesy w dziedzinie handlu, po zdobyciu zawodu rzucił się w wir pracy, co odciągnęło go od kontynuowania edukacji. Na obecnym etapie życia nie widzi potrzeby rozpoczynania nauki na szczeblu uniwersyteckim. Naukę woli czerpać z własnego doświadczenia zawodowego.

Dla Mateusza wykonywanie obowiązków podczas pracy w komisie samochodowym stanowi także okazję do rozwijania swoich zdolności manualnych w zakresie lakiernictwa i mechaniki. Zakres działań prowadzonych przez niego dla firmy jest bardzo szeroki. Wszystko zaczyna się od poszukiwania aut, na które aktualnie na rynku jest wysoki popyt, dzięki czemu można sprzedać je z zyskiem. Pomocy w tym zakresie udziela Mateuszowi zaprzyjaźniony z firmą Polak, mieszkający na stałe w Holandii. Po odnalezieniu ciekawych ofert i kupnie aut, w następnej kolejności trzeba je przetransportować do komisum znajdującego się w Polsce.

Zdaniem Mateusza najbardziej opłacalne jest zatrudnienie odpowiedniej osoby, w celu przewiezienia aut z zagranicy do Polski, z uwagi na wysokie koszty kupna lawety czy ubezpieczenia. Firma Mateusza korzysta więc z wypożyczonej lawety. Taki wyjazd za granicę trwa około dwóch dni. Sam przejazd do Holandii trwa kilkanaście godzin. Mateusz podróżuje wraz ze swoim współpracownikiem. Po tak długiej podróży obaj mają zapewniony nocleg u przyjaciela Mateusza – w Amsterdamie. Po krótkim odpoczynku następuje kolejny etap, którym jest załadunek samochodów i powrót do Polski. Trwa to czasami nawet do szesnastu godzin. Trzeba dodać, że proces ten wiąże się z pewnymi niebezpieczeństwami, wynikającymi z prawdopodobieństwa wystąpienia niebezpiecznych zdarzeń, do jakich może dojść w ruchu drogowym. Po przebyciu tak długiej trasy i szczęśliwym powrocie do domu, przychodzi chwila na regenerację. Poniedziałek jest dniem przeznaczonym na składanie wszelkich deklaracji i dokumentów związanych ze sprowadzaniem aut z zagranicy. Obiór gotowych dokumentów zazwyczaj następuje w tym samym tygodniu. Same sprawy urzędowe nie stanowią dla mojego Rozmówcy problemu, natomiast frustruje go czekanie w kolejkach, co uważa za stratę cennego czasu, a dla niego czas to pieniądź. Pozostała, specjalistyczna dokumentacja, dotycząca powadzenia działalności gospodarczej, zajmuje się wykwalifikowana księgowa.

Sprowadzone auta w następnej kolejności należy przygotować do sprzedaży. Na ten proces składają się następujące działania: drobne naprawy, czyszczenie tapicerki i lakierowanie oddzielnych elementów auta. Wszystko to ma na celu zwiększenie atrakcyjności oferowanego towaru. Firma zajmuje się także sprowadzaniem części zamiennych do aut z pewnej hurtowni, z którą ma podpisany kontrakt.

Do codziennych obowiązków Mateusza należą ponadto działania sprzedażowe i kontakt z klientem. Mój Rozmówca nie ma normowanego czasu pracy, ale swoje zadania wykonuje zawsze na czas i z pełnym zaangażowaniem. Oprócz sprzedaży tradycyjnej Firma zajmuje się także sprzedażą internetową aut i części zamiennych. W przyszłości planowane jest poszerzenie asortymentu sprzedaży. Jedną z branż pod uwagę opcji rozwijania biznesu jest sprowadzanie aut z większej liczby krajów, np. z Francji lub Szwecji. Mateusz wraz ze swoim kolegą, który jest właścicielem firmy, planują poszerzać działalność. Starają się przeznaczać jak największą ilość środków finansowych na inwestycje, umożliwiające jej rozwój. Ich celem jest rozbudowanie przedsiębiorstwa przez wykorzystanie środków z samych zysków, bez konieczności zaciągania kredytu. Na przykład niezbędna do profesjonalnego wykonywania usług lakierniczych komora to koszt co najmniej dwudziestu tysięcy złotych, a obecnie taki zakup jest dla firmy palącą potrzebą. Należy także zauważyć, że natężenie sprzedaży w opisywanej gałęzi handlu jest uzależnione od pory roku.

Najintensywniejszy okres sprowadzania aut trwa od marca do października i wtedy też jest najwięcej pracy, co nie oznacza wcale, że w pozostałych miesiącach nie odnosi się korzyści zarobkowych. Przyjmowane są w tym czasie zamówienia, ale jest ich po prostu dużo mniej. Jednak zdaniem Mateusza, w tej pracy nigdy nie ma się zbyt wiele czasu, aby móc siedzieć beczynnie.

Stały i jakże ważny element w pracy Mateusza stanowią relacje z klientami. Jeżeli są one dobre i prowadzą do zrealizowania transakcji, wtedy praca przynosi mu dużo większą satysfakcję. Z biegiem czasu rozumiał, że z każdym zainteresowanym potencjalnym klientem trzeba inaczej rozmawiać, ponieważ ma do czynienia z ludźmi o różnym charakterze czy podejściu do danej sytuacji. Mateusz nie ukrywa, że czasami trudno jest mu z pewnymi osobami dojść do porozumienia. Trzeba przystosowywać się do klienta i w pewnych sytuacjach raczej przyznać mu rację niż uparcie trwać przy swoim stanowisku. Mój Rozmówca wyznaje zasadę, iż w pewnych sytuacjach lepiej jest zachować milczenie, aniżeli powiedzieć zbyt dużo. Profesjonalny sprzedawca powinien udzielać wyczerpujących odpowiedzi na pytania zainteresowanego, ale również panować nad swoimi emocjami i uważnie słuchać. Mój Rozmówca w kontaktach z klientami ceni sobie przede wszystkim szczerość, która pomaga w rozpoznaniu oczekiwań drugiej strony. Kiedy już zna te oczekiwania, wie, w jaki sposób się zachować i jakie konkretne działania podejmować w stosunku do danego klienta. Według Mateusza, prowadzenie rozmów w tej branży naprawdę nie jest łatwe. Aby miały one pomyślny finał, potrzebne są umiejętności nabywane z biegiem czasu, takie jak opanowanie, cierpliwość, asertywność i profesjonalizm.

Sam przyznaje, że zdarzają się momenty, w których traci nad sobą kontrolę i potrafi niegrzecznie potraktować nieuprzejmego klienta. Jednakże podkreśla, że pracuje w tej branży dopiero od trzech lat i jego zdaniem jest to zbyt krótki okres, by nauczyć się w pełni panować nad swoimi emocjami w kontakcie z klientem. Poza tym uważa, że jest jeszcze młodą osobą i ma czas, aby wyrobić w sobie pewne nawyki i odpowiednie standardy zachowań. Trzeba liczyć się z tym, że spora część ludzi odwiedzających komis nie przyjeżdża od razu z zamiarem kupna auta. Czasami po prostu klient chce obejrzeć pojazdy, żeby zdobyć porównanie rozważanych ofert. W takiej sytuacji nie powinno się z góry przekreślać danej osoby jako klienta, ponieważ po dokonaniu przeglądu propozycji dostępnych na rynku, może on powrócić po oglądany wcześniej samochód. W tym przypadku należy umieć oddzielać potencjalnych klientów od osób, które dla zabicia wolnego czasu zjawiają się w komisie tylko po to, aby wytknąć wady samochodu. Po zdobyciu pewnego doświadczenia można nauczyć się rozpoznawania typu klienta już po samym tonie głosu oraz sposobie wypowiedzi, nawet podczas rozmowy przez telefon. Pewności siebie dodaje Mateuszowi fakt, iż rozmowy sprzedażowe są prowadzone na jego posesji, dzięki czemu udaje mu się zachować pełen profesjonalizm. Oprócz trudnych kontaktów z klientami uciążliwe może być również występowanie zdarzeń losowych, które czasami zaburzają rozkład dnia, jak na przykład nieplanowany wyjazd do urzędu. Decydując się na pracę w tym zawodzie, mój Rozmówca liczył się z takimi komplikacjami i był na nie przygotowany.

Mateusz bardzo lubi swoją pracę, jest ona jednocześnie jego pasją i trudne wyzwania czy wymagające sytuacje nie zniechęcają go do pracy w tej branży. Nie wyobraża sobie, aby mógł pracować w przyszłości w innej branży lub w innym zawodzie.

Zarówno czyszczenie tapicerki, jak i sprzedaż samochodu, która może mu przynieść duży zysk, wykonuje z jednakowym zaangażowaniem. Jest on bardzo energicznym młodym człowiekiem, gotowym do realizowania kolejnych wyznaczonych przez siebie celów.

Mój Rozmówca to osoba dokładnie planująca swoje działania. Czuje się spełniony zawodowo, ponieważ robi to, co lubi i czerpie z tego korzyści finansowe. Faktem jest, że zdarzają mu się chwile zawodowego zwątpienia, lecz mocno wierzy w to, że na każde auto lub jego część w końcu pojawi się chętny, trzeba jedynie cierpliwie poczekać. Jak w każdej pracy, tak i w tej, zdarzają się sytuacje stresujące. Mateusz odczuwa największy niepokój świeżo po sprzedaniu auta. Obawia się, że kupujący wróci do niego z pretensjami, iż samochód nie spełnił jego oczekiwań. Na takie zarzuty należy być przygotowanym, ponieważ komis oferuje auta używane, na których niezawodność nie można dać stuprocentowej gwarancji. Na szczęście, jak do tej pory taka sytuacja nie miała miejsca.

W dotychczasowej karierze zawodowej mojego Rozmówcy zdarzały się także zabawne sytuacje. Poprosiłem, aby opowiedział mi o jednej z nich. Na jego twarzy momentalnie zagościł uśmiech. Opowiedział mi o tym, jak zgłosił się do niego pewien mężczyzna i powiedział: „Panie zrób Pan coś, bo żona auto rozwalila” i wskazał na samochód ze skasowanym przodem. Przyznam szczerze, że ta opowieść bardzo mnie rozbawiła.

Zapytałem Mateusza również o jego relacje z szefem. Odpowiedział mi, że ocenia je bardzo dobrze. Mimo iż czasami zapatrują się na pewne kwestie w odmienny sposób, ich współpraca jest owocna i nie ma między nimi większych konfliktów. Uważa on swojego szefa za osobę wyrozumiałą. Nauczył on Mateusza wielu przydatnych umiejętności zarówno w branży samochodowej, jak i ogólnie w kontaktach międzyludzkich. Mateusz zawsze ceni sobie jego uwagi i jest wdzięczny za każdą z nich. Mój Rozmówca zaznacza, że najmądrzejsza rada, jaką kiedykolwiek dostał, brzmi: „Nie mówić zbyt dużo”. Ta uwaga przyda się każdemu, kto chce pracować w zawodzie handlowca. Bohater mojej opowieści udzielił mi także kilku wskazówek mówiących, w jaki sposób prętnie rozwijać się, by poszerzać swoje horyzonty.

Przede wszystkim nie wolno się zniechęcać, trzeba trzymać się swoich celów i dążyć do ich spełniania. Powierzone zadania należy wykonywać najlepiej jak się potrafi i z pełnym zaangażowaniem. Nie wolno zapominać o punktualności oraz rzetelności. Mateusz uważa, że każde działanie powinno być dobrze zaplanowane, bez względu na to, czy dotyczy sfery zawodowej, czy prywatnej. Mój Rozmówca planując, wybiega myślami daleko w przyszłość, żeby nie dać się zaskoczyć ewentualnym przeciwnościom losu. Lubi mieć porządek w życiu i w dokumentacji. Podkreśla, że sukcesu nie osiąga się od razu, lecz małymi krokami, dlatego też do każdego etapu należy podchodzić z taką samą uwagą i starannością.

Samochody nie są jedyną pasją mojego Rozmówcy. Bardzo interesują go także motocykle i wszystko, co z nimi związane. Jak sam wspomina: „Gdy człowiek założy kombinezon i choć raz wsiądzie na motor, to potem ciągle chce do tego wracać”. Pierwszym motocyklem Mateusza była Honda cbr 125, którą musiał jednak sprzedać i aktualnie rozważa kupno nowego ścigacza. Czasami zdarza się, że jego dziewczyna, z którą spotyka się już od sześciu lat i planuje wspólną przyszłość, bywa zazdrosna o czas jaki Mateusz poświęca swojemu hobby. Jednak poza tymi sytuacjami, jest ona osobą wyrozumiałą i wspiera go w realizacji planów. Warto dodać, że Mateusz wraz ze swoją wybranką nie koncentrują się wyłącznie na obowiązkach i pracy. Znajdują także czas na wspólne wyjazdy i ciekawe spędzanie czasu. Mateusz podkreśla, że mimo tego, iż praca jest dla niego ważna, to jednak największą wartość w życiu stanowi dla niego założenie rodziny oraz zapewnienie jej środków do życia w taki sposób, aby nie martwić się o finanse i nie odmawiać sobie przyjemności. Jak do tej pory nie miał problemów z łączeniem obowiązków domowych z obowiązkami związanymi z wykonywanym zawodem, ponieważ aktualnie mieszka z rodzicami i jak na razie nie ma zbyt wielu zajęć domowych. Jednym z jego marzeń jest budowa swojego własnego domu bez potrzeby zaciągania kredytu na długie lata. Marzy o własnym mieszkaniu. Mateusz ma przekonanie, że dopiero gdy skończy 30 lat, a firma będzie rozwijała się w zadowalającym tempie, będzie mógł stwierdzić w stu procentach, że rzeczywiście powiodło mu się w życiu. Mateusz marzy także o otwarciu własnego komis, który będzie przynosił tak duże zyski jak ten, w którym aktualnie pracuje.

3.5. PRACOWNIK W BIURZE KONSTRUKCYJNYM W FABRYCE MASZYN ŁĄCZĄCY TO Z PRACĄ NAUCZYCIELA PRZEDMIOTÓW ZAWODOWYCH – PAN ANDRZEJ

Rozmówca ma 53 lata, posiada 28 letni staż pracy, pracował w fabryce samochodów oraz przez wiele lat w biurze konstrukcyjnym w fabryce maszyn z lubelskich szkół, pozyskany do wywiadu dzięki kontaktowi od doradcy zawodowego.

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Zapytany o początki swojej ścieżki edukacyjno-zawodowej rozmówca wskazuje zainteresowania techniczne związane z budową i funkcjonowaniem maszyn i urządzeń. Kiedy sięga pamięcią do lat swojej młodości – lubił majsterkować, coś konstruować, samodzielnie naprawiać zepsute urządzenia. Skończył technikum mechaniczne a później studia na Politechnice Lubelskiej na kierunku mechanika, specjalność maszyny i urządzenia przemysłu chemicznego i spożywczego. Uważa, że na jego zainteresowania duży wpływ miał ojciec, od którego wielu praktycznych rzeczy się nauczył.

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca po ukończeniu studiów rozpoczął pracę w lubelskiej fabryce samochodów (pracował tam prawie 10 lat) a potem pracował w biurze konstrukcyjnym w fabryce maszyn. Przy jego zakładzie pracy funkcjonowała przyzakładowa zawodowa szkoła, gdzie dodatkowo zaczął pracować jako nauczyciel przedmiotów zawodowych.

Zauważa, że od początku swojej pracy zawodowej towarzyszył mu szczęśliwy przypadek. Zawodowo robił to, co sprawiało mu przyjemność, wiązało się z jego zainteresowaniami, uczestniczył we wdrażaniu nowych wyrobów w firmie. Współpracownicy i przełożeni byli jego zdaniem świetnymi fachowcami, którzy swoją wiedzą i doświadczeniem chętnie dzielili się z innymi. Klimat i atmosfera w pracy pozwoliły mu ten początkowy, adaptacyjny okres zatrudnienia przeżyć bez większych stresów.

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Rozmówca w swojej pracy zawodowej zajmował się mechaniką (konstrukcją maszyn i urządzeń), automatyką oraz zautomatyzowanymi liniami technologicznymi. O mechatronice nikt wtedy jeszcze nie mówił. To były lata 80-te i początek lat 90-tych.

Od początku swojej pracy zawodowej był ściśle związany z technologiami, z ich wdrażaniem, udoskonalaniem. Ta praca nauczyła go podejścia problemowego w rozwiązywaniu zagadnień technicznych. Pokazała, że wymyślanie nowych rozwiązań nie zawsze prowadzi do zadawalających rezultatów, że to życie weryfikuje wymyślone rozwiązania i nawet jeśli pojawia się porażka, to można z niej wyciągnąć wnioski, czegoś się nauczyć i poszukiwać innych rozwiązań.

Takie podejście zdaniem rozmówcy towarzyszy mu nie tylko w kwestiach zawodowych, powoduje że jako osoba jest otwarty na otoczenie, gotowy na zmiany, świetnie współpracuje z innymi w realizacji różnych zadań.

Pracując w biurze konstrukcyjnym rozmówca miał możliwość wyjazdów służbowych do firm zagranicznych (staże zawodowe, wizyty studyjne). To była dla niego doskonała okazja do rozwoju zawodowego, podpatrywania jak robią interesujące go zawodowo rzeczy inni. Miał okazję poznawać nowe technologie, nowe wyroby, coraz większy poziom automatyzacji procesów technologicznych. Jego zdaniem to był moment w jego życiu zawodowym kiedy zetknął się z mechatroniką. Zagadnienia z nią związane wkręciły go, zaczął się nimi interesować.

Rozwijał swoją wiedzę i umiejętności zawodowe w tym zakresie. Efektem tego było jego osobiste zaangażowanie w prace grupy inicjatywnej, której celem było stworzenia Lubelskiego Klastra Kraina Mechatroniki - wspólnej inicjatywy urzędu marszałkowskiego, samorządu Lublina, uczelni, szkół zawodowych i przedsiębiorców z województwa lubelskiego. Miało to miejsce w 2014 roku.

Pracując w biurze konstrukcyjnym firmy rozmówca równolegle pracował jako nauczyciel przedmiotów zawodowych w różnych szkołach. W jednej z nich otrzymał od dyrektora szkoły propozycję stworzenia od podstaw kierunku kształcenia „technik mechatronik”, kiedy ten zawód pojawił się w klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego. Było to dla niego spore wyzwanie, w które pomimo pewnych obaw chętnie się zaangażował. Czuł się w pewnym sensie wyróżniony taką propozycją złożoną mu przez dyrektora szkoły, tym bardziej, że nikt z nauczycieli „nie palił się” do tego zadania. Rozmówcy udało się zrealizować to zadanie, do dnia dzisiejszego ten kierunek kształcenia (technik mechatronik) funkcjonuje w szkole i cieszy się dużą popularnością wśród uczniów kończących gimnazjum.

W swojej pracy zawodowej rozmówca (co sam stwierdza) miał okazję poznać kapitalnych ludzi skupionych wokół Polskiego Stowarzyszenia Upowszechniania Komputerowych Systemów Inżynierskich „ProCAX” – to Ci ludzie związani z Wojskową Akademią Techniczną, Politechniką Warszawską i firmami technicznymi – zaczęli budować w Polsce mechatronikę. Kontakt z nimi utrzymuje do dnia dzisiejszego. To środowisko za cel postawiło sobie m.in. zaszczepienie mechatroniki w szkołach technicznych w Polsce. Można powiedzieć, że to im się udało. Z tego, że brał w tym udział, rozmówca jest dumny.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Rozmówca stwierdził, że irytuje go „bylejakość” w tym co się robi. Uważa, że jeśli już coś się robi, to należy się w to zaangażować.

Zdecydowanie nie lubi rutyny w tym co się robi. Ważne jest dla niego uznanie i „dobre słowo” przełożonego doceniające wkład pracy włożony w wykonywanie zadań.

Na pytanie zdane rozmówcy, co jego zdaniem jest kluczowe (niezbędne), by dobrze wykonywać zadania zawodowe mechatronika, technika mechatronika? – stwierdził, że przede wszystkim chodzi o takie cechy i predyspozycje jak: odwaga i myślenie problemowe, samodzielność i innowacyjność, dokładność i rzetelność w tym co się robi, dążenie do rozwoju i ciekawość poznawcza, odpowiedzialność, wyobraźnia przestrzenna, zainteresowania i uzdolnienia techniczne. Świetnie jeśli za tym stoi pewna pasja, pozytywne „zakręcenie”, chęć zrobienia czegoś ważnego i potrzebnego w życiu. Ale wszystko to bez innych ludzi, których spotykamy na swojej drodze, może nie wypalić. Dlatego tak ważna wydaje się otwartość na innych, gotowość do współpracy z innymi.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Rozmówca podczas swojej pracy zawodowej w przemyśle, dzięki zagranicznym wyjazdom służbowym, miał okazję poznać niemiecki system kształcenia zawodowego. Zainspirowało go przede wszystkim wyposażenie szkół zawodowych i możliwości wspólnej pracy uczniów i nauczycieli na rzeczywistych stanowiskach pracy w firmach. „Zaraził” się takim modelem kształcenia (kształceniem dualnym) i próbował go wdrożyć w realia polskiej szkoły zawodowej (przypadkowej szkoły zawodowej).

Rozmówca uważa, że dla przyszłego mechatronika i technika mechatronika jest bardzo ważne praktyczne rozwiązywanie problemów technicznych. To świetna okazja do wykazania się pomysłowością rozwiązań ale również wtedy kiedy takie zastosowane rozwiązanie nie przynosi pozytywnego efektu uczymy się „na błędach” dlaczego tak jest, co musimy poprawić, zmienić. To jego zdaniem bardzo ważna kwestia.

6) GODZENIE OBOWIĄZKÓW ZAWODOWYCH Z DOMOWYMI

Rozmówca nie stara się przedkładać obowiązków zawodowych nad życie rodzinne. Udaje mu się zachować zdrową równowagę. Rodzina (żona oraz synowie, którzy są inżynierami) jest dla niego bardzo ważna. Czas spędzony z bliskimi jest dla niego doskonałym sposobem wypoczynku i odstresowania od problemów zawodowych. Jest bardzo zadowolony z faktu, że dla synów jest partnerem i autorytetem w sprawach technicznych, że udało mu się jako ojcu zaszczepić w nich zainteresowanie techniką.

7) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Rozmówca stwierdził, że jego relacje ze współpracownikami, z osobami z branży, z przełożonymi mają w zasadzie charakter profesjonalny i ocenia je bardzo dobrze. Trudno mu mówić o konkurencji na rynku, gdyż nie prowadzi indywidualnej działalności gospodarczej. Uważa, że w życiu zawodowym może mówić o pewnym szczęściu w kwestii osób, z którymi się styka. Wielu jego znajomych to osoby „pozytywnie zakręcone”, to fachowcy, osoby budzące zaufanie, kreatywne, pomysłowe, przedsiębiorcze. Łatwo nawiązuje nowe znajomości, pełni wiele funkcji społecznych dla których relacje z innymi ludźmi to podstawa. Jest darzony szacunkiem i zaufaniem. Z trudnymi sytuacjami w relacjach z innymi rozmówca stara sobie radzić poczuciem humoru i otwartością na racje drugiej strony.

3.6. WŁAŚCICIEL FIRMY – MECHATRONICZNEJ - PAN ARTUR

Pan Artur ma 52 lata, posiada 27 letni staż pracy, prowadzi od 2004 roku własną firmę, która kompleksowo zajmuje się usługami w branży mechatronicznej (od projektu poprzez konsultacje, szkolenia, dostawę i serwis urządzeń); pozyskany do wywiadu dzięki kontaktowi od doradcy zawodowego.

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Rozmówca na pytanie o początki swojej kariery edukacyjnej powiedział, że już kiedy był małym dzieckiem chciał budować roboty (wtedy robił to z patyków). W Szkole Podstawowej lubił zajęcia praktyczno-techniczne. Na tych zajęciach budował pierwsze radia, po raz pierwszy toczył na tokarce konwencjonalnej jakieś drewno. Uczył się w Liceum Ogólnokształcącym, bo po technikum raczej na studia się nie szło a marzył o studiowaniu. W ogólniaku było kółko techniczne i był zapis konstrukcji prowadzony przez pana z techniki. Był wymagającym nauczycielem ale potrafił zainteresować ucznia techniką. Po skończeniu Liceum ukończył studium elektroniczne i rozpoczął studia na Wydziale Mechatroniki Politechniki Warszawskiej. Ukończył studia z dyplomem inżyniera w specjalności mechatronika precyzyjna. Po studiach przez pewien czas pracował w szkole jako nauczyciel przedmiotów zawodowych (ukończył studium pedagogiczne). Zaczął pracować w różnych firmach, kończył kursy sterowania obrabiarkami CNC, druku 3D, wdrażał w wielu firmach systemy przygotowania produkcji oraz wytwarzania wyrobów wykorzystują zaawansowane systemy komputerowe (CAD/CAM). Dzięki swojej pracy poznawał producentów i sprzedawców oprogramowania w Polsce.

Rozmówca zwrócił uwagę, że na studiach był tym rocznikiem, który po raz pierwszy miał styczność z komputerem – to zaowocowało w jego przyszłości zawodowej. Miał umiejętności, które nie były zbyt powszechne w społeczeństwie – przede wszystkim nie bał się tego co było związane z komputerami. Jego zdaniem wiele osób posiadających tę umiejętność stawało się w Polsce pierwszymi informatykami. Dzisiaj tak już nie jest. Gospodarka wymusza na pracownikach coraz większą specjalizację a nie wiedzę ogólną, wymusza szybkie zdobywanie nowych kwalifikacji rynkowych (dynamika zmian na obecnym rynku pracy jest bardzo duża i jedna rzecz pewna go dotycząca, to zmiana).

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca w swoich wypowiedziach nie odniósł się wprost do kwestii związanych z wdrażaniem się do pracy w branży mechatronicznej. Jak się wydaje etap adaptacji nie wiązał się w jego przypadku z jakimiś szczególnymi trudnościami i problemami.

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Rozmówca zapytany o to, czym zajmuje się w swojej pracy zawodowej i w jakim stopniu jest to związane z mechatroniką odpowiedział, że zajmuje się szeroko rozumianą mechatroniką. Od 2004 roku prowadzi swoją firmę, która nazywa się „Mechatronik” i dostarcza w ramach tej firmy sprzęt do szkół kształcących w zawodach mechatronicznych (mechatronik, technik mechatronik, technik automatyk, elektronik, technik elektronik). Dodał, że w ostatnim czasie jest to głównie szkolenie, konsultacje i dostarczanie sprzętu w zakresie automatyzacji produkcji i robotyki (również oprogramowania związanego z komputerowym wspomaganie procesów wytwarzania). W jego firmie są produkowane prototypy robotów oraz jest tworzone specjalistyczne oprogramowanie (aplikacje) pozwalające sterować różnymi urządzeniami mechatronicznymi i robotami.

Rozmówca od wielu lat działa w Polskim Stowarzyszenie Upowszechniania Komputerowych Systemów Inżynierskich ProCAx.

Przed założeniem własnej firmy (przed 2000 rokiem) pracował w jednej z warszawskich firm Telesystem ESCO w Warszawie, pisał artykuły do specjalistycznych czasopism dla inżynierów dotyczące współczesnych systemów przygotowania produkcji oraz wytwarzania wyrobów wykorzystywanych zaawansowane systemy komputerowe, takie jak systemy wspomagania projektowania (Computer Aided Design – CAD) oraz wspomagania wytwarzania (Computer Aided Manufacturing – CAM). Krótko pracował w szkole jako nauczyciel przedmiotów zawodowych.

Na pytanie ucznia co skłoniło go do założenia własnej firmy odpowiedział, że po prostu chciał wykorzystać posiadaną wiedzę i umiejętności, by „zarobić”. Jako ekspert w swojej dziedzinie oceniał wiele innowacyjnych projektów, zdobywał doświadczenie zawodowe i budował sieć kontaktów. Starał się być (jako osoba) kojarzony poprzez swoje działania z pewną „marką”, za która kryje się jakość, fachowość, solidność, rzetelność. Dodał, że robi zawodowo to, co robi dlatego, że mało ludzi to robi a to wcale nie jest trudne. Robi to dobrze, dlatego w środowisku jest rozpoznawalny i ceniony. Oprócz tego jest na rynku bardzo dużo produktów zachodnich, które są droższe i nie do końca spełniające oczekiwania naszej gospodarki. Ten kontekst pozwala mojej firmie wciąż się rozwijać. Poza tym istnieje ogromne zapotrzebowanie na specjalistyczną wiedzę (a tym samym szkolenia) z obszaru jakim moja firma się zajmuje.

Rozmówca powiedział, że jego firma jest przedstawicielem w Polsce wielu międzynarodowych branżowych firm i producentów – żeby to było możliwe wciąż trzeba się uczyć i jak najwięcej w danym temacie wiedzieć, „trzymać rękę na pulsie”, obserwować co się dzieje na świecie.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Zdaniem rozmówcy branża mechatroniczna w Polsce wciąż jeszcze raczkuje. Jest to spowodowane tym, że w Polsce jest kiepsko, jeśli chodzi o technologie. Mało jest rzeczy nowatorskich, od podstaw wymyślonych i stworzonych – bardziej są to rzeczy już gdzieś wymyślone, w Polsce trochę inaczej wyprodukowane, zmodyfikowane. Na takim rynku produktów i usług w Polsce się wciąż poruszamy. W Polsce wiele rzeczy wymyślonych w innych częściach świata staje się często podstawą kształcenia w zawodzie, mało osób w Polsce zadaje sobie trud by stworzyć coś nowatorskiego, stworzyć coś od podstaw.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Zdaniem rozmówcy mechatronika u swoich początków była mocno związana z zagadnieniami z obszaru mechaniki. Aktualnie przesuwa się bardziej

w kierunku automatyki. Oczywiście cały czas branża związana z mechatroniką wymusza na pracownikach konieczność specjalizowania się w czymś. Od tego raczej nie ma odwrotu. Dziś wiele umiejętności sprawdzanych podczas egzaminów potwierdzających kwalifikacje zawodowe w zawodzie technik mechatronik pokrywa się z umiejętnościami wykorzystywanymi w automatyce i robotyce (zestawy efektów uczenia się powiązane z kwalifikacjami wyodrębnionymi w zawodzie technik automatyk obejmują mechanikę, pneumatykę i sterowniki ale nie obejmują, jak to jest w przypadku technika mechatronika - hydrauliki i elektroniki).

Zdaniem rozmówcy mechatronika ewoluuje. Jego zdaniem nie ma kogoś takiego jak mechatronik, technik mechatronik czy inżynier mechatronik. Jest po prostu ktoś, kto ma kompetencję w obszarze mechatroniki. Obszar zagadnień i zastosowań mechatroniki jest ogromny i dlatego nie można powiedzieć, że ktoś jest mechatronikiem i na tym wszystkim się zna. Specjaliści związani z mechatroniką coraz bardziej się specjalizują w swoim obszarze zadań zawodowych. Podobnie jest ze specjalistami w obszarze informatyki.

Rozmówca jest przekonany, że współczesny rynek pracy coraz mniejszą wagę przywiązuje do tytułu zawodowego (np. że ktoś jest z wykształcenia technikiem mechatronikiem lub technikiem informatykiem) – a bardziej do tego, jakie pracownik posiada kwalifikacje i powiązane z nimi efekty uczenia się takie jak wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne, które pozwalają mu wykonywać zadania zawodowe z danego obszaru. Jego zdaniem specjalizacja pracownika oznacza gotowość zdobywania wciąż nowych kwalifikacji istotnych dla efektywnego realizowania zadań zawodowych. Zdaniem rozmówcy tak należy myśleć planując swoją ścieżkę kariery zawodowej.

Rozmówca podczas rozmowy starał się uświadomić uczniowi prowadzącemu rozmowę, że jako przyszły absolwent, chcąc podjąć zatrudnienie musi mieć świadomość, że pracodawca, który zgodnie z jego oczekiwaniami ma mu zapłacić np. 3000,- zł. netto musi jednocześnie ponieść koszt na rzecz Państwa około 2000,- zł. - czyli łączny koszt zatrudnienia pracownika dla pracodawcy to około 5000,- zł. A przecież pracodawca prowadzi swój biznes żeby zarobić więc chce by pracownik wypracował dla niego zysk porównywalny z wynagrodzeniem jakie musi pracownikowi wypłacić. Może więc warto wtedy jako absolwent zadać sobie pytanie, które często może zadawać sobie sam pracodawca: „Dobrze, jeśli zapłacę Ci wynagrodzenie 3000,- netto - to co ty, możesz zrobić dla mojej firmy, żebym Ci tyle zapłacił ? Poza tym dla pracodawcy liczą się przede wszystkim umiejętności absolwenta, który ma się stać pracownikiem (za te umiejętności jest gotowy zapłacić) – z tym niestety często nie jest najlepiej pomimo tego, że ktoś ma dokumenty potwierdzające, że posiada kwalifikacje i dyplom technika mechatronika.

Zdaniem rozmówcy w przypadku kształcenia mechatroników nie jest ważne jedynie to czego uczą się w szkole. Bardzo ważne jest to, że sami próbujemy coś stworzyć i konstruować, rozwiązywać pewne problemy techniczne związane z tym, co tworzymy. Pracodawca w rozmowie kwalifikacyjnej potrafi to docenić często bardziej niż sam fakt ukończenia kształcenia w danym zawodzie. Wykonując różne projekty polegające na konstruowaniu czegoś od początku do końca – jednocześnie się czegoś nowego uczymy. To ważna i przydatna wiedza, bo nawet jeśli urządzenie finalnie nie będzie działać, to będziemy wiedzieć dlaczego, gdzie popełnił błąd.

6) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Rozmówca swoje relacje z kolegami i przedstawicielami innych firm spostrzega jako bardzo dobre. Uważa, że opierają się na profesjonalizmie, wzajemnym zaufaniu i szacunku. Dzięki nim jego firma ma taką a nie inną pozycję rynkową. Swoją pasją, wiedzą i umiejętnościami zjednuje sobie otoczenia. Jego firma nie jest duża ale wypełnia pewną lukę rynkową wobec czego konkurencja innych firm nie stanowi dla niego problemu. Ma ugruntowaną pozycję rynkową, bo od wielu lat robi to, co robi.

3.7. PRZEDSIĘBIORCA PROWADZĄCY WŁASNĄ DZIAŁALNOŚĆ W OBSZARZE EKSPLOATACJI I NAPRAW URZĄDZEŃ – ELEMENTÓW SYSTEMÓW MECHATRONICZNYCH – PAN MICHAŁ

Pan Michał 33 lata, posiada 13 letni staż pracy, ukończył Politechnikę Lubelską na kierunku elektronika, specjalność przetwarzanie i użytkowanie energii elektrycznej oraz specjalność inteligentne technologie w elektronice. Prowadzi własną działalność usługową. Aktualnie jest na studiach podyplomowych z zakresu mechatroniki na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie (jest to związane z jego pracą nauczyciela przedmiotów zawodowych w szkole zawodowej, którym jest od 7 lat). Pozyskany do wywiadu przez doradcę zawodowego.

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Rozmówca ukończył technikum, w którym kształcił się w zawodzie technik elektronik ze specjalnością systemy komputerowe. Po szkole średniej i zdanej maturze ukończył studia wyższe na Politechnice Lubelskiej na kierunku elektronika (specjalność przetwarzanie i użytkowanie energii elektrycznej oraz specjalność inteligentne technologie w elektronice).

Po skończonych studiach był związany z kilkoma lubelskimi firmami z branży informatycznej, elektronicznej, telekomunikacyjnej. Zatrudnienie w tych firmach zawdzięcza szerokiej sieci kontaktów i znajomości. Najczęściej były to umowy zlecenia i umowy o dzieło. Praca etatowa go nie interesowała, gdyż była gorzej płatna. Dopiero zmiana sytuacji życiowej (założenie rodziny a później narodziny dziecka) spowodowała, że szukał pracy etatowej gwarantującej bezpieczeństwo i stabilizację finansową. Znalazł ją raczej bezproblemowo – posiadał już doświadczenie i umiejętności zawodowe, które miały decydujące znaczenie dla pracodawcy. Jako osoba chętnie się uczył i to dla pracodawcy był również argument za przyjęciem go na etat. Zajmował się usługami z zakresu elektroniki użytkowej (sprzęt i urządzenia medyczne) i usługami około informatycznymi (sieci informatyczne i teleinformatyczne). Pracował w firmie prawie 6 lat i postanowił założyć własną działalność gospodarczą, którą prowadzi do dnia dzisiejszego. Od kilku lat pracuje również jako nauczyciel przedmiotów zawodowych w szkole zawodowej (przedmioty elektroniczne).

Rozmówca mówi o sobie, że bardzo nie podoba mu się monotonia i rutyna w pracy. Zdecydowanie woli i lubi wykonywać jakieś zadania specjalne i niecodzienne.

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca nawiązując do okresu wdrażania się do wykonywania zadań zawodowych mówi o zapale, który mu wtedy towarzyszył by uczyć się nowych rzeczy, robić to co się lubi, to co nas interesuje. Zawsze do tego co robił podchodził z pełnym zaangażowaniem, optymizmem, wiarą w sukces. Towarzyszyła mu ciekawość poznawcza. Uważa się za osobę, która lubi działać zadaniowo, mieć swobodę w wykonaniu tego, czego się od niej oczekuje. Lubli być dla siebie samego „sterem, żeglarzem i okrętem”. Trudności stara się pokonywać pozytywnym nastawieniem, szukając pomocy u innych. Zawsze miał dobre relacje z innymi, był lubiany, łatwo zjednywał sobie życzliwość otoczenia. Powierzone obowiązki i zadania wykonywał sumiennie, na czas. Dużo czytał, śledził nowości – słowem interesował się tym, co się w branży elektronicznej dzieje. Wszystkie te cechy i kompetencje społeczne - jego zdaniem - pozwalają mu dobrze radzić sobie z przeciwnościami i trudnościami w życiu (w tym życiu zawodowym).

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Praca zawodowa dla rozmówcy zdecydowanie wiąże się z pasją, czerpie z niej radość i zadowolenie (nie wspominając o dobrych zarobkach). a pasja i zainteresowania są ważnym motorem podjęcia przez niego decyzji o rozpoczęciu studiów podyplomowych z mechatroniki na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.

TNie można będąc inżynierem elektronikiem nie zauważyć, że dziś mechatronika otacza nas ze wszystkich stron, staje się bardzo powszechna w swych przejawach (urządzenia, systemy).

Zapytany o to dlaczego zainteresował się mechatroniką rozmówca stwierdził, że była to praktyczna potrzeba wykorzystywania różnych urządzeń technicznych. Jego zdaniem dzisiaj elektronika jako odrębna dziedzina wiedzy technicznej już nie istnieje. Każdy układ elektroniczny musi mieć jakieś elementy wykonawcze (mechaniczne, pneumatyczne, hydrauliczne) – taki tok myślenia spowodował, że zdecydował się na studia podyplomowe z mechatroniki, by w pełni wykorzystać w pracy zawodowej możliwości dzisiejszej techniki. Uważa, że mechatronika daje szerszą perspektywę zawodową niż sama elektronika. Jego osobiście w mechatronice „kręci” to, że można dzięki niej spowodować, że urządzenie wykona konkretne zadanie, zrealizuje konkretny cel – że po prostu coś się tworzy na bazie rozwiązywania problemów natury technicznej.

Rozmówca zapytany o to czy po skończeniu kwalifikacyjnych studiów podyplomowych z mechatroniki będzie szukał pracy w jakiejś firmie, czy może zdecyduje się na własną działalność gospodarczą w tym obszarze stwierdził, że raczej byłaby to praca w jakiejś firmie. Dobrze wie z doświadczenia, że aby być dobrym w usługach trzeba mieć swoją bazę klientów, a o klientów trzeba powalczyć i to nie jest coś, co dostaniemy od ręki. Trzeba najpierw zdobyć doświadczenie zawodowe i zainwestować w promocję firmy, a to wymaga czasu i środków finansowych. Praca jako mechatronik w przemyśle wydaje mu się zdecydowanie lepszym i bardziej pragmatycznym rozwiązaniem.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Rozmówca zauważa, że w każdej użytkowej dziedzinie wiedzy technicznej (informatyka, elektronika, mechatronika) następuje coraz większa specjalizacja zadań zawodowych.

Jego zdaniem mechatronik powinien mieć dostrzegać problemy w codziennym życiu w sposób techniczny (być osobą o zainteresowaniach technicznych), mieć „smykałkę” do takich rzeczy, nie powinien się zniechęcać i brnąć w temat, nie może się bać techniki i nowych wyzwań, powinien być innowacyjny w swoim myśleniu.

Jego zdaniem typowym elementem w pracy mechatronika jest chęć bycia otwartym na różne rozwiązania, na różne trudności.

Mechatronika jest dla rozmówcy tym obszarem wiedzy technicznej, którą widać wszędzie wokół nas (sygnalizacja świetlna na skrzyżowaniu, ruchome schody w galerii handlowej, aparatura medyczna, komputer pokładowy w nowoczesnym samochodzie). Sterowniki, mikrokontrolery, zautomatyzowane linie produkcyjne - to rzeczywistość, która nas otacza.

Zapytany o typowe trudności w pracy zawodowej i jak sobie z nimi radzi - rozmówca stwierdził, że głównie są to inni ludzie z jego otoczenia (zazdrośni, zawistni, piętrzący trudności). Nie ma ich zbyt wielu ale są. Jak sobie z nimi radzi i sytuacjami, które są ich udziałem – przyjmuje ich takimi jacy są i robi swoje. Poza tym, czasami w pracy zdarza się coś na co nie ma się wpływu a co stanowi pewną przeszkodę w realizacji zaplanowanych zadań i celów zawodowych – takich sytuacji rozmówca nie stara się brać do siebie.

Zapytany o typowe zagrożenia w pracy mechatronika i jak należy sobie z nimi radzić rozmówca uważa, że trzeba bardzo uważać, gdy pracujemy przy maszynach, które są w ruchu (zautomatyzowane linie produkcyjne). Trzeba przestrzegać obowiązujących przepisów BHP.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Rozmówca jest przekonany, że szczególnie w wykonywaniu zadań zawodowych z obszaru techniki ważne jest zainteresowanie się tematem, chęć poszukiwania wiedzy na dany temat, informacji na temat tego, jak do sprawy „podeszli inni”. Czyli bardzo ważne jest samokształcenie, doskonalenie zawodowe, uczenie się przez całe życie. Rozmówca z własnego doświadczenia dobrze wie, że aby być w czymś dobrym - trzeba poświęcić temu dużo własnego czasu. Żaden kurs, szkolenia nam tego nie da. Samokształcenie, samodzielne „zgłębianie tematu” jest podstawą.

Rozmówca uważa, że w branży elektronicznej i mechatronicznej dobrzy fachowcy nie mają problemu ze znalezieniem ciekawej, dobrze płatnej pracy. Jest to możliwe również na Lubelszczyźnie, która nie jest przecież regionem przemysłowym. Dzięki rewolucji przemysłowej 4.0 - która już nam towarzyszy, to zapotrzebowanie na mechatroników, automatyków, specjalistów od robotyki będzie jeszcze wzrastać.

Zapytany o to, co jego zdaniem może być dzisiaj trudnością w znalezieniu zatrudnienia przez absolwenta posiadającego kwalifikacje w zawodzie technik mechatronik stwierdzi, że taką trudnością może być brak pokory. Rozmówca uważa, że dzisiaj młody człowiek, który wchodzi na rynek ma zbyt duże oczekiwania wobec pracodawcy (szczególnie te finansowe). Sporo młodych ludzi od razu chciałoby zarabiać duże pieniądze. Jego zdaniem do wszystkiego się dochodzi, musimy piąć się „po szczeblach drabiny kariery zawodowej” zaczynając od tego najniższego. Ten fakt każdy absolwent powinien zaakceptować i mieć świadomość tego, że jest to normalna sytuacja. Rozmówca jest przekonany o tym, że wszystko co przychodzi zbyt lekko - szybko się traci.

Rozmówca przestrzega przyszłych mechatroników przed zbyt dużym zaufaniem w swoje umiejętności i możliwości - te zweryfikuje rynek pracy. Muszą być osobami profesjonalnymi a więc odpowiedzialnymi a nie lekkomyślnymi.

Rozmówca radzi przyszłemu absolwentowi kierunku technik mechatronik, by zaczynając pracę zawodową przede wszystkim dużo słuchał osób, z którymi współpracują, obserwowali je przy pracy. W ten sposób doświadczenie zawodowe innych pomoże im na szybszą adaptację w pracy zawodowej.

6) GODZENIE OBOWIĄZKÓW ZAWODOWYCH Z DOMOWYMI

Zapytany o to, jak godzi obowiązki zawodowe z tymi domowymi (z życiem osobistym) rozmówca stwierdził, że teraz kiedy jeszcze studiuje nie jest to łatwe. Uważa, że czasu, który tracimy na pracę - jeśli jest to kosztem rodziny - nikt nam nie zwróci. Pieniądze, praca - to są tylko nabyte rzeczy - utracony czas z bliskimi jest bezpowrotnie stracony, nie da się go odzyskać. Rodzina, szczęście bliskich jest dla niego priorytetem.

7) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Rozmówca ma bardzo dobre stosunki z przełożonymi i współpracownikami. Te dobre relacje, jego zdaniem wynikają z jego bardzo pozytywnego nastawienia do świata. Jest osobą, która jest ciągle uśmiechnięta, nie krytykuje innych, jest otwarta w kontaktach na inne opinie, nie boi się wyzwań. Uważa, że lepiej mieć przyjaciół niż wrogów. Poparcie innych w życiu często się przydaje. Ludzie to nie maszyny - mają uczucia, które trzeba brać pod uwagę. Jeśli jesteśmy mili dla innych, to po prostu będzie się im z nami lepiej współpracowało.

3.8. PRZEDSIĘBIORCA ZAJMUJĄCY SIĘ EKSPLOATACJĄ, SERWISEM I NAPRAWAMI INSTALACJI (SYSTEMÓW MECHATRONICZNYCH) – PAN MIROŚLAW

Pan Mirosław ma 37 lat, posiada 12 letni staż pracy, ukończył Politechnikę Lubelską na kierunku elektrotechnika, specjalność przetwarzanie i użytkowanie energii elektrycznej. Prowadzi własną działalność usługową. Jest również nauczycielem przedmiotów zawodowych w jednej z lubelskich szkół, pozyskany do wywiadu przez samego ucznia.

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Na zadane mu pytanie co spowodowało jego zainteresowanie elektroniką stwierdził, że kiedy wybierał szkołę to nie miał dużego wyboru. Ważne w jego przypadku było to, że szkoła zawodowa była najbliższą małą miejscowością, w której mieszkał. Kształciła w kilku zawodach - najbardziej spodobał

mu się, wydał najfajniejszy, zawód elektronika. Najpierw skończył zasadniczą szkołę zawodową, później technikum, a następnie studia techniczne (inżynierskie) na kierunku elektrotechnika. Uczestniczył pracując zawodowo w licznych kursach, szkoleniach, stażach w wielu różnych międzynarodowych firmach (Philips, Panasonic).

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca stwierdził, że w jego przypadku nie było żadnego problemu z podjęciem zatrudnienia. Chciał po maturze pójść do pracy, gdyż w pracy zawodowej widział szansę na usamodzielnienie i niezależność finansową, szansę wyrwania się z małej miejscowości z jakiej pochodził. Etap adaptacji w pracy zawodowej, na stanowisku na którym został zatrudniony (serwisant urządzeń i sprzętu elektronicznego) wspomina bardzo dobrze. Nie wiąże z nim większych trudności, a z pewnością z takimi trudnościami łatwo sobie radził. Robił to, co go interesowało, co sprawiało mu przyjemność - więc dobrze ten okres wspomina.

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Rozmówca sam o sobie mówi, że jest serwisantem urządzeń elektronicznych. Zapytany o to, jakie jego zdaniem umiejętności powinien mieć pracownik w branży mechatronicznej stwierdza, że to zależy od stanowiska pracy jakie zajmuje, od zadań zawodowych jakie wykonuje. Niektóre nie wymagają kreatywności, stajemy przy linii produkcyjnej i powielamy pewien schemat, lecz te lepiej płatne stanowiska wymagają dużego zaangażowania, kreatywności, umiejętności rozwiązywania problemów technicznych. Często wtedy jest tak, że wychodzimy z pracy ale nadal myślimy o tym co w pracy zostało. Jest to męczące, ale zazwyczaj wiąże się z lepszą gratyfikacją finansową.

Zapytany o to czy lubi swoją pracę w serwisie elektronicznym odpowiada, że uwielbiam ją. Tak było od początku i jest również aktualnie. Ta praca sprawia mu dużo przyjemności, bo zawsze wiąże się z jakimś wyzwaniem. Zawsze wtedy się coś ciekawego dzieje, nie ma monotonii, można się wykazać pomysłowością, innowacyjnością, kreatywnością, można próbować czegoś nowego. Dla rozmówcy sprawia radość, gdy coś nie działa a jego praca przywraca urządzenie „do życia” - to mu daje dużą satysfakcję.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Rozmówca zapytany czy w jego karierze zawodowej były takie momenty, w których czegoś żałował, dochodził do wniosku, że można było dokonać lepszego wyboru - stwierdził, że miał taki moment w życiu kiedy miał do wyboru albo pójść pracować do szkoły i nauczać młodych ludzi lub pójść w kierunku elektroniki medycznej. Potencjalny pracodawca nie był w stanie spełnić jego oczekiwań finansowych, więc poszedł pracować w szkole i przekazuje uczniom własną wiedzę, którą sam musiał pracując zdobyć. Nie robi tego dla pieniędzy - nauczanie młodych ludzi daje mu satysfakcję, bo widzi jak się zawodowo rozwijają, ma świadomość, że to będą przyszli specjaliści, których wyszkoli, zarazi pasją.

Rozmówca zapytany o swoje największe osiągnięcia w pracy zawodowej stwierdził, że w pracy jako serwisant chyba osiągnął już wszystko. Aktualnie kręci go szkolenie, nauczanie innych w tym młodziu uczącej się w zawodzie technik elektronik, technik mechatronik. Jest dumny z siebie, ponieważ „w słuźnym wieku” skończył wymagające studia pedagogiczne.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Na zadane mu pytanie dotyczące tego, czy kształcenie przyszłych mechatroników jest prowadzone we właściwy sposób i czy przygotowuje ich w dobry sposób do realizacji zadań zawodowych stwierdził, że mechatronika to bardzo szeroka dziedzina i nie wiadomo, gdzie przyszły mechatronik będzie

pracować – aktualnie mechatronika towarzyszy różnym obszarom produkcji i usług (jest mechatronika w medycynie, w motoryzacji, w usługach, w przemyśle, mamy z nią do czynienia w wielu różnych dziedzinach codziennego życia). Absolwenci szkół kształcących w zawodzie technik mechatronik to osoby, które posiadają ogólną wiedzę z różnych obszarów zastosowania mechatroniki – w zależności od tego gdzie będą pracować mogą się specjalizować w określonych zadaniach zawodowych. Posiadając szeroką ogólną wiedzę z obszaru mechatroniki mogą się łatwo przekwalifikować w razie potrzeby.

Rozmówca zapytany o perspektywy dla młodego mechatronika uważa, że aktualnie mechatronika to przede wszystkim zautomatyzowane systemy produkcyjne wykorzystywane w przemyśle – przemysł poszukuje kompetentnych mechatroników. Jednocześnie jego zdaniem powoli zacznie brakować mechatroników z zacięciem do elektroniki w usługach, tam gdzie trzeba będzie coś naprawiać dla ludności. Tu jego zdaniem może się pojawić rynkowa luka.

Rozmówca jest przekonany o tym, że mechatronika to dziedzina, w której cały czas trzeba się uczyć, doksztalać. Rozwój technologiczny jest bardzo szybki i jeśli chcemy pracować jako mechatronik musimy być na bieżąco.

Na pytanie czy aktualnie optaca się młodym ludziom wybierać kształcenie z obszaru mechatroniki wyraził przekonanie, że na początku taka młoda osoba (uczeń) musi sobie odpowiedzieć na pytanie „czy interesuję się techniką?”. Jeśli odpowiedź na to pytanie jest pozytywna, to mechatronika, która jest teraz modna nie jest złym wyborem. Łatwo zauważyć, że automatyzacja, inteligentne maszyny i urządzenia (rewolucja przemysłowa 4.0) zastępują pracę rąk człowieka w wielu miejscach. Jest przekonany, że jeżeli chcemy wykonywać jakiś zawód techniczny, to musimy być w nim co najmniej dobrym specjalistą. D tego potrzebny jest wrodzony dar, smykałka, lub bardzo ciężka praca i dążenie do doskonałości. Ważne jest aby wybór zawodu przemyśleć, robić to w sposób świadomy, znając swoje zasoby i ograniczenia. Oczywiście nie zrażanie się niepowodzeniami w trakcie kariery zawodowej, wytrwałość, rzetelność, sumienność, dążenie do stawianych sobie celów, pokonywanie wyzwań zawodowych - są bardzo ważne.

6) GODZENIE OBOWIĄZKÓW ZAWODOWYCH Z DOMOWYMI

Rozmówca uważa, że do codziennej pracy zawodowej nie ma nic bardziej motywującego niż rodzina. Jeśli ma się mądrą, piękną i cudowną żonę i stadko fajnych dzieciaków, to chce się pracować. Dla rozmówcy godzenie obowiązków zawodowych z życiem osobistym (prywatnym, rodzinnym) nie jest żadnym problemem.

7) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Rozmówca jest przekonany, że wykonywanie zadań zawodowych w branży wymaga dbania o dobre relacje z innymi osobami. Jako serwisant musi mieć nie tylko kompetencje i kwalifikacje zawodowe ale również kompetencje społeczne, bardzo przydatne w relacjach z klientami. Wykonując usługi serwisowe musimy mieć świadomość, że zadowolony klient, to kolejne zlecenia, to zarobione pieniądze.

3.9. PRACOWNIK NASTANOWISKU MECHANIK MASZYN I URZĄDZEŃ W FIRMIE ZAJMUJĄCEJ SIĘ PRZETWÓRSTWEM SPOŻYWCZYM – PAN ROBERT

Pan Robert ma 32 lata, posiada 6 letni staż pracy, pracuje w firmie zajmującej się przetwórstwem spożywczym, zajmuje się mechaniką linii produkcyjnych, ich sterowaniem, regulacją, naprawą elementów tych linii, pozyskany do wywiadu dzięki kontaktowi od doradcy zawodowego (rozmówca jest uczestnikiem Kwalifikacyjnych Kursów Zawodowych prowadzonych w LCKZiU).

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Rozmówca odpowiadając na pytanie czy po skończeniu szkoły miał problemy ze znalezieniem pracy, czy raczej to praca szukała wtedy człowieka na jakieś stanowisko – stwierdził, że nie miał z tym problemów. Miała na to przełomowy wpływ rodzina. Jego wujek polecił mu firmę, w której sam od długiego czasu pracował, zaniósł jego CV do kadr. Rozmówca poszedł na rozmowę kwalifikacyjną i po niej został zatrudniony.

Rozmówca zapytany o to, czy gdyby miał możliwość cofnięcia się w czasie, wybrałby znowu tą samą ścieżkę kariery zawodowej stwierdził, że decydujące są tu względy finansowe. Gdyby mógł wybrałby naukę w innej szkole zawodowej (skończył technikum budowlane oraz zaocznie zdobył kwalifikacje technika BHP, aktualnie uczestniczy w kwalifikacyjnym kursie zawodowym w zakresie kwalifikacji operator obrabiarek skrawających). Gdyby wiedział, że jego praca zawodowa będzie się wiązała ze stanowiskiem mechanik, to wybrałby naukę w technikum mechanicznym. Jako młody człowiek decydując o wyborze szkoły zawodowej swoje życie zawodowe wiązał z branżą budowlaną, pracą w biurze projektowym. Jednak wyszło jak wyszło, po szkole od razu zaczął pracę w zupełnie innej branży i tak już zostało. Jest pewny tego, że chce się w tym co robi zawodowo rozwijać przez różne kursy, jakieś szkolenia.

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca jest z wykształcenia technikiem budownictwa ale w zawodzie nigdy nie pracował. Znalazł pierwszą pracę i został zatrudniony jako operator maszyn. Po 2-2,5 latach bycia operatorem, przeszedł tytułem awans na stanowisko mechanika maszyn i urządzeń.

Rozmówca stwierdził, że mechanika to była dla niego nowość, pomimo tego, że coś tam sobie samemu robił w domu przy samochodzie. Styczność z bardzo drogimi, specjalistycznymi maszynami i urządzeniami to była i jest pewna trudność, pewien problem. Ale jednocześnie jest to zarazem wyzwanie, żeby to wszystko sprawnie działało, by mieć wiedzę jak jest zbudowane i jak funkcjonuje. Takim wyzwaniem jest również duża odpowiedzialność za to co się robi, chęć bycia w tym zakresie dobrym specjalistą choć jest się młodym pracownikiem. Za tym idzie oczywiście poczucie własnej wartości i szacunek przełożonych. Maszyny, którymi jako mechanik się zajmuje pracują dzień i noc, park maszynowy stale jest unowocześniany a więc trzeba stale poznawać coś nowego, często „poruszać się w ciemności, we mgle”. Wiąże się z tym stres towarzyszący jego pracy zawodowej. Poza tym uważa, że w jego pracy zawodowej temu by maszyny i urządzenia działały niezawodnie, bezawaryjnie, precyzyjnie towarzyszy pewna presja – to oznacza, że do tego co się robi zawodowo trzeba się przykładać, trzeba być świadomym ciężącej za wykonywane zadania zawodowe odpowiedzialności.

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Rozmówca w swojej pracy zawodowej zajmuje się mechaniką linii produkcyjnych w zakładzie przetwórstwa spożywczego (branża spożywcza). Jego zadania zawodowe jako mechanika operatora maszyn i urządzeń dotyczą sterowania, regulacji, naprawy i wykonywania (jeśli to konieczne) elementów linii produkcyjnych w zakładzie. Jego zdaniem potrzebne w jego pracy zawodowej umiejętności, to: dyscyplina, zdolności manualne, logiczne myślenie, zdolność rozwiązywania problemów, kreatywność (trzeba np. umieć zdemontować części, trzeba niekiedy samemu do tego dojść, bo niekiedy różnych informacji na dany temat nie ma - np. na temat jakiejś części, bądź nie ma w instrukcjach i trzeba samemu kombinować jak coś zrobić, jakiego materiału do naprawy użyć). Zdaniem rozmówcy w jego pracy mogą występować liczne zagrożenia, gdyż jest to praca mechanika zajmującego się maszynami i urządzeniami (maszyny i urządzenia są w ruchu, żeby zauważyć jak pracują trzeba zdemontować osłony – dlatego trzeba dużą uwagę przywiązywać do BHP). Na pytanie czy wykonywanej pracy zawodowej towarzyszy rozmówcy rutyna, monotonia - ten stwierdza, że oczywiście wiele czynności zawodowych jest powtarzalnych i o nich można powiedzieć że są nudne, monotonne. Jednocześnie jednak dużo czynności jest często nowych, jeszcze nie poznanych. Im towarzyszy taka ciekawość, że można coś zobaczyć, coś poznać, coś rozebrać, że jest ku temu okazja. Oczywiście trzeba to robić ostrożnie, ale to powoduje, że moja praca wydaje mi się ciekawa, nie nudzi, nie pozwala popaść w rutynę, wiąże się z licznymi wyzwaniami.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Rozmówca na pytanie dotyczące zarobków na swoim stanowisku pracy uważa, że są one uzależnione od posiadanego doświadczenia zawodowego. Swoje zarobki ocenia, że nie są za wysokie (trochę ponad najniższą krajową) ale jednocześnie stwierdza, że ma jeszcze małe doświadczenie jeszcze w tej branży. Gdy będzie je miał większe, to może liczyć na dużo więcej. Uważa się za wartościowego pracownika dla swojej firmy. Argumentem to potwierdzającym jest jego zdaniem sytuacja, kiedy planował wyjazd za granicę – wtedy firma zaproponowała mu podwyżkę i zmianę stanowiska pracy. Firma go zatrzymała, bo widać jest dla niej wartościowym pracownikiem.

Rozmówca na zadane mu pytanie czy miał w swojej pracy jakieś „chwile zwątpienia” stwierdził, że tak – nawet dwukrotnie. Będąc operatorem maszyn i urządzeń zastanawiał się czy w ogóle nie zrezygnować z pracy, bo miał pracę zmianową, pracował na pierwszych, drugich, trzecich zmianach (również w soboty i niedziele) i w miesiącu miał tylko jeden weekend wolny - dobijało go to jako młodego człowieka. Wraz ze zmianą stanowiska pracy na mechanika mu się to unormowało – pracował tylko pierwsze zmiany, od poniedziałku do piątku.

Na pytanie czy żałuje jakichś swoich decyzji zawodowych związanych z karierą zawodową rozmówca stwierdził, że nie żałuje ale gdyby miał do wyboru jakieś inne propozycje, to być może jego wybory byłyby inne. To co aktualnie robi zawodowo nie jest do końca tym co wynika z jego zainteresowań, pasji – robi to bardziej dla pieniędzy.

Na pytanie czy potrafi wskazać przełomowe momenty w swojej dotychczasowej karierze zawodowej stwierdza, że takim przełomowym momentem było to, jak zaczął będąc operatorem maszyn i urządzeń (choć to nie należało do jego obowiązków) usuwać małe awarie maszyn podczas nocnej zmiany, kiedy nie było żadnego mechanika. Uważa, że dzięki temu zapunktował u przełożonych, którzy zdecydowali o przeniesieniu go na stanowisko mechanika.

Na pytanie jak widzi swoją przyszłość zawodową, swoją dalszą ścieżkę kariery zawodowej – rozmówca stwierdza, że zapewne popracuje jeszcze kilka lat, może kilkanaście, ale dalej by chciał robić to co byłoby jego hobby, co by sprawiało mu przyjemność. To co teraz robi zawodowo może sprawia mu pewną przyjemność, ale to nie jest do końca to, co chciałby robić, gdyby była taka możliwość w przyszłości.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Zdaniem rozmówcy ciężko powiedzieć ile czasu potrzeba by stać się dobrym specjalistą. Z pewnością jednak długo bo wymaga to dużo praktyki i wiedzy. Rozmówca uważa, że aktualnie o statusie bycia specjalistą decydują przede wszystkim posiadane umiejętności. Dyplomy, świadectwa, certyfikaty czyli formalne potwierdzenie posiadanych kompetencji i kwalifikacji zawodowych oraz doświadczenia zawodowego są przydatne ale nie są konieczne. Decydują posiadane umiejętności i jeśli nie ma tych formalnych dokumentów, to nie oznacza, że nie będziemy zatrudnieni.

Zdaniem rozmówcy w pracy zawodowej ważne jest samodzielne uczenie się, własna a nie konieczne pracodawcy inicjatywa w tym zakresie. Rozmówca sporo czyta, szuka informacji w Internecie, chce się uczyć, zdobywać interesującą go wiedzę zawodową. Uważa, że pracodawca nie zawsze jest skory do inwestowania w pracownika ale docenia tego typu motywację i jeżeli nie ma przeciwwskazań, to raczej nie robi problemu gdy pracownik chce się uczyć, doskonalić.

Na pytanie czy ukończenie kształcenia na kierunku mechatronika dobrze rokuje na przyszłość, czy rynek pracy na Lubelszczyźnie potrzebuje tego typu specjalistów stwierdza, że zdecydowanie tak. Dużo firm automatyzuje swoje maszyny i systemy produkcyjne, wykorzystuje nowoczesne układy sterowania. Uważa, że to dobry i potrzebny kierunek kształcenia. Specjalistów w tym zakresie pracodawcy poszukują.

6) GODZENIE OBOWIĄZKÓW ZAWODOWYCH Z DOMOWYMI

Rozmówca na zadane mu pytanie czy nie myślał o wyjeździe za pracę za granicę stwierdził, że faktycznie miał możliwość wyjazdu do Holandii i dobrze płatnej pracy w branży budowlanej. Nie zdecydował się na wyjazd ze względu na to, że mieszkał już z narzeczoną i bycie razem było dla niego ważniejszym priorytetem, niż zarobienie większej ilości pieniędzy. Nie zdecydował się na wyjazd również dlatego, że nie chciał marnować swojej młodości dla pieniędzy,

gdzieś za granicą. Oczywiście, gdyby miał propozycję wspólnego wyjazdu z narzeczoną mając perspektywę pewnej i dobrze płatnej pracy za granicę, to byłby skłonny ją rozważyć.

7) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Na pytanie dotyczące konfrontacji własnych oczekiwań wobec pracy zawodowej z rzeczywistością – rozmówca stwierdził, że z pewnością oczekiwał większych zarobków i zrozumienia w niektórych sytuacjach w relacji z przełożonymi. Jednocześnie stwierdził, że nie może narzekać na pracodawcę z punktu widzenia możliwości doskonalenia zawodowego (pracodawca chętnie się na nie zgadza, dofinansowuje je).

3.10. PRZEDSIĘBIORCA PROWADZĄCY WŁASNĄ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W OBSZARZE USŁUG ZWIĄZANYCH Z: MONTAŻEM, URUCHAMIANIEM, KONSERWACJĄ, NAPRAWĄ, EKSPLOATACJĄ I PROGRAMOWANIEM URZĄDZEŃ I SYSTEMÓW MECHATRONICZNYCH ORAZ MONTAŻEM, INSTALOWANIEM, EKSPLOATACJĄ I NAPRAWĄ UKŁADÓW I URZĄDZEŃ ELEKTRONICZNYCH – PAN SŁAWOMIR

Pan Sławomir ma 41 lat, posiada 15 letni staż pracy, prowadzi własną działalność gospodarczą w obszarze: usług związanych z montażem, instalowaniem oraz eksploatacją i naprawą układów i urządzeń elektronicznych, usług związanych z montażem, uruchamianiem, konserwacją, naprawą, eksploatacją i programowaniem urządzeń i systemów mechatronicznych (m.in. aktualnie projektowaniem wkładów do pomp wtryskowych). Jest również nauczycielem przedmiotów zawodowych w jednej z lubelskich ze szkół średnich i egzaminatorem w zakresie egzaminów potwierdzających kwalifikacje zawodowe dla zawodów elektronik, mechatronik, technik elektronik, technik mechatronik; współpracuje z Centralną Komisją Egzaminacyjną przy tworzeniu zadań egzaminacyjnych, pozyskany do wywiadu dzięki kontaktowi od doradcy zawodowego.

1) ETAP POPRZEDZAJĄCY ZATRUDNIENIE

Rozmówca zapytany o początki swojej kariery edukacyjno-zawodowej, która doprowadziła go do bycia specjalistą w obszarze mechatroniki stwierdził, że zaczynał od zainteresowania elektroniką i urządzeniami elektronicznymi wykorzystującymi różne układy sterowania. Ukończył technikum elektroniczne a następnie kierunek związany z przetwarzaniem i użytkowaniem energii elektrycznej na politechnice. Po studiach ukończył jeszcze interesujące go i przydatne w pracy zawodowej studia podyplomowe. Za istotny dla swojej kariery zawodowej uważa fakt, że jego ojciec był nauczycielem mechaniki – od niego czerpał wiedzę, zainteresował się pod wpływem ojca mechaniką i pneumatyką (układami pneumatycznymi, hydraulicznymi i mechanicznymi – co znalazło wyraz w podjętych studiach podyplomowych). W kolejnych swoich wypowiedziach rozmówca stwierdza, że zainteresowania mechaniką były związane z tym, że jego ojciec zajmował się samochodami i jako młody chłopak w naturalny sposób czerpał z jego doświadczeń. Jednocześnie jednak interesowały go obwody elektroniczne i ich połączenie z mechaniką. Od tych zainteresowań do zainteresowania mechatroniką był już tylko mały krok.

Rozmówca zapytany o to, jak wyglądała w jego przypadku kwestia zatrudnienia po studiach stwierdził, że po studiach początkowo pracował jako instruktor techniczny, czyli jako osoba zajmująca się montażem, wdrażaniem systemów sterowania elektronicznego. Gdzieś po dwóch latach pracy, dostał propozycję współpracy ze szkołą zawodową. Stopniowo wciąż pracując zawodowo zaczął wdrażać się w proces kształcenia zawodowego (aktualnie prowadzi przedmioty zawodowe dla uczniów kształcących się w zawodzie technik elektronik, technik mechatronik, technik teleinformatyk).

2) ETAP ADAPTACJI

Rozmówca krótko pracował zawodowo po ukończeniu studiów w przedsiębiorstwie produkcyjnym. Wykonywał zadania zawodowe, które go interesowały, były dla niego szansą uczenia się nowych umiejętności i rozwoju zawodowego. Ponieważ temu co robił towarzyszyła pasja szybko został „zauważony” przez przełożonych, otrzymywał propozycje współpracy z różnymi firmami. Od kilku lat prowadzi własną działalność gospodarczą wykonując usługi związane z montażem, instalowaniem oraz eksploatacją i naprawą układów i urządzeń elektronicznych, a także usługi związane z montażem, uruchamianiem, konserwacją, naprawą, eksploatacją i programowaniem urządzeń i systemów mechatronicznych. Jest w środowisku zawodowym cenionym fachowcem, który podejmuje wciąż nowe wyzwania zawodowe.

3) CODZIENNOŚĆ W PRACY

Rozmówca zapytany o to, jak wyglądała konfrontacja jego oczekiwań zawodowych z tym co rzeczywiście robi zawodowo zauważa, że kiedy kończył studia nie było kierunku mechatronika. Taka możliwość pojawiła się dopiero kilka lat temu. Kiedy zdecydował się na studia politechniczne w branży mechanicznej (maszynowej) funkcjonowały w zasadzie dwie grupy pracowników. Jedni byli bardziej związani z mechaniką, pneumatyką, hydrauliką maszyn i urządzeń – drudzy bardziej związani z elektroniką, sterowaniem, programowaniem maszyn i urządzeń. Dzisiaj szeroko rozumiana mechatronika obie te grupy pracowników integruje. Rozmówca uważa, że współczesny absolwent patrząc przez pryzmat przedmiotów, których się uczy w zasadzie chciałby być alfą i omegą, tak od wszystkiego. W rzeczywistości zawodowej jednak zderza się z określonymi zadaniami zawodowymi i stanowiskiem pracy wymagającym od niego specjalizacji. Dziś mechatronik na swoim konkretnym stanowisku pracy w firmie będzie zajmował się albo projektowaniem układów, albo ich wdrażaniem, albo ich utrzymaniem, naprawą. Systemy mechatroniczne i układy sterowania, którymi zajmują się mechatronicy stają się coraz bardziej rozproszone, a więc od pracowników wymagana jest coraz większa specjalizacja w obszarze mechatroniki (to aktualny i przyszłościowy trend).

Ustosunkowując się do pytania dotyczącego tego jak powinna wyglądać nauczana w szkołach podstawa programowa kształcenia w zawodzie technik mechatronik, czy powinna ulegać ciągłej zmianie, czy powinna być stała (prowadzący wywiad uczeń zauważa, że rozmówca jest osobą, która pracuje w zawodzie, jest egzaminatorem, kimś kto wie jak wygląda nauczanie i jak wygląda realna praca w zawodzie) – stwierdził, że kiedyś mówiono o kształceniu modułowym, stanowiącym połączenie teorii z praktyką. Potem mówiono o tzw. kształceniu dualnym, czyli dużej ilości praktyki gdzieś u pracodawcy w rzeczywistym środowisku pracy. Zdaniem rozmówcy jest z tym jednak pewien problem polegający na tym, że większość firm nie jest zbyt chętna, żeby mieć u siebie uczniów praktykantów, czy stażystów. Dla większości pracodawców uczeń jest „problemem”, bo trzeba postawić przy nim kogoś z pracowników kto go będzie pilnował. Żeby to zrobić czasami trzeba przeorganizować pracę całego zespołu pracowniczego i jest to pewien kłopot natury organizacyjnej.

Zdaniem rozmówcy, bez tej praktyki w rzeczywistym środowisku pracy ciężko jest być dobrym mechatronikiem (wiedza teoretyczna poparta od razu praktyką, lepiej się przyswaja). Kształcenie w zawodzie technika mechatronika i w innych zawodach technicznych powinno zdaniem rozmówcy iść w kierunku zazębienia się kształcenia teoretycznego z pracodawcą (czyli teoria w szkole plus duża ilość praktyk w zakładzie pracy). Czterotygodniowe praktyki w zakładzie pracy w ciągu całego 4-letniego cyklu kształcenia technika - to jest zdecydowanie zbyt mały okres czasu, żeby zdobyć praktyczne umiejętności zawodowe.

4) RADOŚCI I SMUTKI

Rozmówca zapytany o to czy w swojej dotychczasowej karierze zawodowej dokonał jakiegoś wyboru, którego potem żałował albo, że nie dokonał jakiegoś wyboru choć były ku temu sprzyjające okoliczności - stwierdził, że jego zdaniem zawsze coś można zrobić inaczej, nie należy jednak patrzeć w tył. On swoich zawodowych wyborów nie żałuje.

Póki to, co robimy zawodowo jest ciekawą pracą, póki nas rozwija, pozwala współpracować z fajnymi ludźmi – nie należy wiele zmieniać. Sukcesy i porażki sobie towarzyszą, ważne by z tych porażek wyciągać odpowiednie wnioski.

Rozmówca zapytany o to, jakie są perspektywy pacy dla młodego mechatronika w kraju i na Lubelszczyźnie stwierdził, że w tej chwili automatyzacja w zasadzie wkracza w nową fazę, nie są to jakieś proste systemy mechatroniczne, tylko systemy coraz bardziej zaawansowane. Zmniejsza się ilość ludzi, którzy są potrzebni do obsługi linii produkcyjnej, ale jednocześnie pojawia się zapotrzebowanie na wysokiej klasy specjalistów, którzy będą potrafili te linie utrzymać w ruchu. Liczy się coraz bardziej umiejętność przeorganizowania danej linii produkcyjnej czy też jakiegoś systemu, bo systemy są bardzo uniwersalne. Wobec powyższego zdaniem rozmówcy pracodawcy będą poszukiwać pracowników (specjalistów), którzy będą potrafili projektować i programować bardziej zaawansowane systemy sterowania. Branża motoryzacyjna też poszukuje mechatroników. Produkcja i eksploatacja samochodów elektrycznych będzie generowała zapotrzebowanie na specjalistów zajmujących się układami sterowania w silnikach tych samochodów, magazynowaniem i przetworzeniem energii elektrycznej na mechaniczną. Reasumując jego zdaniem wykształcenie związane z mechatroniką daje duże możliwości na rynku pracy.

5) PORADY NA PRZYSZŁOŚĆ

Rozmówca zapytany o to, ile czasu zajęło mu stanie się dobrym specjalistą stwierdził, że jego zdaniem specjalistą staje się cały czas. Uważa, że ciężko powiedzieć, że ktoś jest dobrym specjalistą. Mechatroniki dotyczy to w sposób szczególny - mechatronika jest taką dziedziną, która ciągle ewoluuje, generalnie coś się stale w niej rozwija, coś nowego się pojawia cały czas, cały czas trzeba się więc dokształcać. Wyciągając z tego wnioski on osobiście, generalnie cały czas się dokształca, stara się zawodowo rozwijać (aktualnie jest na studiach podyplomowych z zakresu języka usług i oprogramowania, w przyszłym roku rozpocznie kolejne studia podyplomowe z zakresu sieci rozproszonych).

Zapytany o to, czy miał problem ze znalezieniem pracy, czy może praca sama „go znalazła” stwierdził, że w jego przypadku nie było z zatrudnieniem żadnego problemu. Pracował już na studiach. Jest przekonany, że jeżeli ktoś się czymś interesuje, to tak naprawdę nie ma problemu ze znalezieniem pracy. Oczywiście na początku nie musi to być praca wysokopłatna, bo wiadomo, zależy to od dużej dozy szczęścia. Zależy również od tego w czym się specjalizujemy, gdzie trafiliśmy do pracy, jakie zadania zawodowe na swoim stanowisku wykonujemy. On osobiście cenił sobie na początku swojej kariery zawodowej przede wszystkim możliwość osobistego rozwoju zawodowego, rozwijania własnych zainteresowań, uczenia się i zdobywania nowych umiejętności zawodowych. To było dla niego najważniejsze.

Według rozmówcy mechatronika to tak naprawdę kreatywne podejście do rozwiązywania problemów dotyczących budowy i funkcjonowania maszyn i urządzeń wykorzystujących układy sterowania. Im więcej takich problemów rozwiązujemy, im częściej programujemy układy tym stajemy się lepszymi fachowcami. Dlatego poprzez praktyczne ćwiczenia w procesie kształcenia techników mechatroników zdobywamy zawodowe umiejętności. Uczniowie uczą się wielu rzeczy nie mając przekonania czy przyda im się to w przyszłości zawodowej ale to potrzebne rzeczy, bo nigdy nie wiadomo jakie zadania zawodowe przyjdzie im w pracy zawodowej wykonywać i co jako efekty uczenia im się przyda. Aktualnie w mechatronice chodzi o to, żeby systemy były jak najbardziej niezawodne, jak najbardziej proste a przez to bardziej przyjazne w obsłudze, ale również dające większe efekty, przede wszystkim pracodawca który patrzy na zyski (chodzi o to żeby stworzyć coś co będzie tanie w utrzymaniu, a jednocześnie bardzo wydajne).

Rozmówca zapytany o to jakie cechy powinien posiadać pracownik w zawodzie mechatronika stwierdził, że na pewno pierwszą cechą jest duża kreatywność, kolejną algorytmiczne podejście do rozwiązywania problemów (ważne z punktu widzenia umiejętności programowania). Ważnymi cechami są również gotowość do podejmowania się wyzwań, ponoszenia ryzyka (chodzi o wdrażanie czegoś nowego), systematyczność, no i otwartość na wiedzę, bo ta się cały czas zmienia. Musi cały czas się doszkalać, uczestniczyć w kursach, musi czytać fachową literaturę, śledzić branżowe nowości. Rozmówca uważa, że kształcenie w zawodzie technika mechatronik wymaga dużych nakładów finansowych więc często absolwenci szkół zawodowych uzyskujący tytuł technika mechatronika nie do końca posiadają kompetencje i kwalifikacje zawodowe oczekiwane przez pracodawców. Inna sprawa, że taki absolwent musi być mobilny zawodowo i przygotowany na różne zawodowe wyzwania.

Zdaniem rozmówcy w karierze zawodowej technika mechatronika bardzo ważną rolę odgrywa kształcenie ustawiczne, uczenie się przez całe życie. Jego zdaniem ważne jest „nakręcenie się” na pewien problem i towarzyszące mu rozwiązanie – to nam daje przyjemność płynącą z tego co robimy. Rozmówca zauważa, że nie tylko wiedza książkowa ale przede wszystkim doświadczenie i własna obserwacja są ważne w zawodzie technika mechatronika. Należy również kształcić się w tym zawodzie mieć świadomość, że pracodawca i wykonywana praca zawodowa wymusi na absolwencie specjalizację w branży.

6) GODZENIE OBOWIĄZKÓW ZAWODOWYCH Z DOMOWYMI

Rozmówca czerpiąc satysfakcję ze swojej pracy zawodowej stara się nie zaniedbywać swoich obowiązków rodzinnych. Uważa, że jest to związane z jego kompetencjami społecznymi i wyznawanymi wartościami. Bez względu czego to dotyczy, to co robi – robi z zaangażowaniem. Jest odpowiedzialny, dobrze zorganizowany. Rodzina, szczęście bliskich mają dla niego duże znaczenie.

7) RELACJE Z KOLEGAMI I PRZEŁOŻONYMI W PRACY / Z OSOBAMI Z BRANŻY

Na pytanie dotyczące relacji z kolegami i przełożonymi stwierdza, że są dobre. Cieszy się szacunkiem i uznaniem ze strony innych. Prowadząc własną działalność gospodarczą nie odczuwa rynkowej konkurencyjności – jako uznany fachowiec nie narzeka na brak zleceń (nie goni za nimi). Zauważa, że wielość realizowanych działań powoduje, konieczność godzenia wielu zobowiązań – stara się więc podchodzić do tego co robi zdroworozsądkowo, nie popada w skrajności.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”
DOŚWIADCZENIA I PRZEMYŚLENIA UCZESTNIKÓW PROJEKTU

4. DOŚWIADCZENIA I PRZEMYŚLENIA UCZESTNIKÓW PROJEKTU

Celem projektu było dokonanie zmiany w uczestnikach. Choć grupą docelową byli uczniowie szkół ponadgimnazjalnych to warto zobaczyć co projekt dał każdemu z jego wykonawców. Kolejno przedstawione zostały opinie dziennikarzy, ich bezpośrednich opiekunów oraz doradców zawodowych. Na końcu został zamieszczony głos pracownika instytucji realizującej projekt – Europejskiego Domu Spotkań – Fundacji Nowy Staw.

4.1. Z PERSPEKTYWY UCZNIĄ – DZIENNIKARZA

MAJA:

Wywiady te uświadomiły mi, jak ważna jest determinacja i upór w dążeniu do celu. Należy wciąż iść do przodu z uśmiechem na twarzy i nie koncentrować się na trudnościach, lecz zawsze szukać nowych rozwiązań. Rozmowy te zachęciły mnie do założenia własnej działalności i działania w branży handlowej. Zdobyłam dodatkową motywację, co było dla mnie dość zaskakujące. Otrzymałam mnóstwo cennych rad oraz praktycznych wskazówek. Jestem zainteresowana dalszym rozwojem w tym kierunku. Handel trwa od tysięcy lat. Jest to sztuka, która staje się coraz trudniejsza, ale do odważnych świat należy! Uważam, że jestem odpowiednią osobą do pracy tej branży, a ta rozmowa utwierdziła mnie w tym przekonaniu. Każdy powinien dążyć do swojego niedużego celu. Stawiać małe kroczki, a później już iść z siłą rozpędu. Nigdy nie jest łatwo, ale rozmowa z Panią Elą pokazała mi, że nie można patrzeć na to „kto ukradł mi ten ser”, tylko iść zdobyć dwa następne. Człowiekowi jest niewiele potrzebne do życia i należy pamiętać, że sukces zawsze jest w zasięgu ręki. Pani Ela utwierdziła mnie w przekonaniu, że tylko ode mnie zależy to, dokąd pójdę i po co sięgnę. Tylko ja mogę zdecydować o swoim życiu oraz biznesie, dlatego tak ważna jest odwaga w podejmowaniu własnych decyzji oraz cierpliwość i wytrwałość. O wiele łatwiej byłoby sięść i nic nie robić, jednak nie na tym polega życie każdego z nas. To my jesteśmy przyszłością.

Czego się nauczyłam z tego wywiadu Pani Justyny? Myślę, że moja rozmówczyni dała mi dużo wskazówek dotyczących oferty handlowej oraz tych, które przydadzą mi się, gdy będę zakładała stronę dla własnego przedsiębiorstwa. Szczególnie za przydatną uważam zasadę „LAST”, która ułatwi mi obsługę klienta. Wywiad ten zachęcił mnie do dalszego kształcenia się w branży handlowej oraz utwierdził mnie w przekonaniu, iż nadaję się do pracy w tym zawodzie. Jednak, jeżeli mam być szczerą spowodowało również pewne wątpliwości, ponieważ okazało się, że potrzebne jest zabezpieczenie pieniężne. Nie tylko na miesiąc, ale nawet na kilka lat. Jednak mimo wszystko to spotkanie spełniło moje oczekiwania.

Oba spotkania sprawiły, że moje obawy dotyczące zawodu zmaleły, a motywacja do kształcenia wzrosła. Wcześniej nie byłam do końca pewna tego czy na pewno chcę być handlowcem, a teraz z czystym sumieniem mogę powiedzieć, że zawód ten podoba mi się oraz pragnę się go uczyć.

PATRYK:

Udział w projekcie dostarczył mi ogromną ilość doświadczenia w zakresie kształcenia się i zdobycia pracy w zawodzie handlowca. Nabyłem wiele zdolności związanych z dziennikarstwem, przeprowadzaniem wywiadów a następnie wyegzekwowaniem z nich odpowiednich informacji pozwalających na napisanie historii. Okres 90 dni jest jak najbardziej wystarczający do sfinalizowania pracy. Przy jego realizacji niezbędna jest zdolność poprawnego planowania czasu i godzenia wszystkich obowiązków. Ważnym elementem, który usprawnił moje działania było podzielenie projektu na pewne fazy. Od szkolenia w zakresie dziennikarstwa poprzez przeprowadzanie wywiadów, aż do napisania historii, które były owocem naszych starań. Dzięki niezawodnej pomocy ze strony studentki oraz doradcy zawodowego wszystko przebiegało sprawnie a wyznaczone przeze mnie cele osiągałem zgodnie z terminami. Cieszę się, że miałem możliwość wzięcia udziału w czymś tak rozbudowanym i przyszłościowym. Cała wiedza jaką zdobyłem w okresie 3 miesięcy jest niezastąpiona i na pewno przyda mi się ona w przyszłości. Stałem się otwarty na tego rodzaju przedsięwzięcia.

Realizacja projektu stała się dla mnie powodem do dumy. Uważam, że takich projektów powinno odbywać się więcej na większą skalę, ponieważ wiedza jaką można nabyć jest bezcenna i użyteczna. Przy dużym zaangażowaniu finalnie powstaje coś co posłuży także innym ludziom jako pewien wyznacznik lub będzie źródłem ciekawych informacji. Wkład i zaangażowanie osób to kwestia, której nie powinno się tutaj pomijać, ponieważ jest to podstawą i warunkiem do ukończenia projektu. Zrozumiałem, że na godzenie obowiązków domowych oraz związanych z pracą jest jak najbardziej możliwe i do zrobienia. Myślę, że jeśli teraz dostałbym propozycję wzięcia udziału w czymś takim to podjąłbym się tego bez wahania.

FILIP:

Warto czy nie warto było brać udział w projekcie? Odpowiem na pytanie i powiem o moich przemyśleniach na temat Projektu „Dziennikarze Zawodów”. Temat był głównie związany z Mechatroniką, którą się interesuje więc to był jeden z wielu powodów dla których wziąłem udział w tym projekcie. Głównym zadaniem projektu było przeprowadzenie wywiadu z osobami które w jakimś stopniu związane są z dziedziną mechatroniki. Jako że mechatronika jest szeroko objętym pojęciem, każda z osób miała za sobą inną ścieżkę edukacyjną, skończyła inne kursy. Nie były to osoby które były do siebie podobne i większość z osób które przyjęły zaproszenie, bardzo ciekawie i emocjonująco opowiadały o swoich przeżyciach. Co do samego przeprowadzania wywiadu, fajną opcją było robienie wywiadu w parach, mieliśmy poczucie że w razie czego, gdy główna osoba która przeprowadza wywiad nie będzie miała pomysłu na kontynuację rozmowy, ta druga towarzysząca osoba będzie mogła pomóc, ta opcja zmniejszyła stres który towarzyszył szczególnie przy pierwszych wywiadach. Sporą rolę zagrał również doradca i opiekun, którzy pomogli nam w wymyśleniu pytań co również zmniejszyło stres, bo w jakimś stopniu byliśmy przygotowani na wywiad. Pracowaliśmy w trójkę, każdy z nas musiał wykonać dwa wywiady. Mój pierwszy wywiad był moim zdaniem najgorszy, trafiłem na osobę, która zdecydowanie nie jest pasjonatem zadałem mnóstwo pytań, a otrzymałem odpowiedzi w jednym zdaniu jak nie w jednym słowie, ale ta rozmowa była potrzebna mogliśmy z chłopakami zauważyć czym się różni pasjonat od osoby, która kompletnie się tym nie interesuje. Po pierwszym wywiadzie stres opadł, ale nie byłem zadowolony z tej rozmowy. Mi i mojemu koledze skończyła się baza pytań, więc postanowiliśmy zakończyć wywiad z tym co jest. Kolejną rozmową była to rozmowa mojego kolegi, towarzyszyłem mu przy wywiadzie. Zdecydowanie było widać różnice pomiędzy osobą z którą ja głównie miałem przeprowadzić wywiad a osobą z którą kolega miał przeprowadzić. Sama jego barwa i ton głosu pokazywała że ta osoba jest pasjonatem. Emocje które przekazywał gdy mówił pozwalały nam wkręcić się w jego opowiadanie i przeżycia. Nie zadaliśmy dużo pytań, rozmówca bardzo szeroko i wyczerpująco odpowiadał na pytania. Pytania które mieliśmy przygotowane były nam zbędne, bo zadawaliśmy pytania, które były bardziej szczegółowe do tego co rozmówca opowiadał. Następnym rozmówcą był nasz wychowawca, zaprosiliśmy go do wywiadu bo wiedzieliśmy jaką wiedzę i jak ją przekazuje na naszych lekcjach. Nasz wychowawca zdecydowanie jest pasjonatem. Ten wywiad również był wywiadem kolegi, więc tylko towarzyszyłem. Sporo odpowiedzi na pytania wiedzieliśmy bo nie raz wychowawca nam o nich opowiadał, ale również były ciekawe i interesujące. Kolejnym już 4 rozmówcą była osoba z którą zdecydowanie najlepiej mi się rozmawiało. Ten wywiad przeprowadzałem samemu, nie ukrywałem stresowałem się aż do momentu, gdy poznałem rozmówcę i zobaczyłem że jest bardzo uśmiechnięty i zachęciło mnie to aby przeprowadzić wywiad. Nie myliłem się osoba była bardzo ciekawym i interesującym rozmówcą. Zdecydowanie on przekazał mi najwięcej wskazówek na dalszą naukę, choć sam jeszcze studiował podyplomowo mechatronikę, ale to były wskazówki bardziej życiowe. Zaimponował mi rozmówca tym że pomimo stałej pracy w Lublinie, studiuje w Krakowie i przy okazji zajmuje się rodziną i młodym dzieciątkiem. Sporą zaletą było pewnie jego pracoholizm jak sam powiedział. Moim zdaniem udział w projekcie był fajnym przeżyciem, z którym chyba nigdy bym nie miał do czynienia. Mogłem poznać bardzo ciekawe osoby, poznać ich ścieżkę, oraz otrzymać od nich kilka wskazówek i porad na przyszłość. Nie ukrywałem, że sam wyszedłem ze strefy komfortu pokonując tą barierę z czego jestem sam z siebie dumny. Zdobyłem też wiedzę i teoretyczne doświadczenie o mechatronice od osób z którymi przeprowadzaliśmy z chłopakami wywiady. Zdecydowanie będę polecał moim rówieśnikom udział w takich projektach bo jest to naprawdę ciekawe doświadczenie, warto było wziąć udział w projekcie.

KACPER:

Witam, chciałbym tutaj przedstawić moje przeżycia i doświadczenia związane z projektem dziennikarze zawodów. To małe „podsumowanie” podzielię na trzy części : oczekiwania przed rozpoczęciem prac nad projektem, doświadczenia związane z pracami w trakcie projektu, oraz ocena i podsumowanie projektu teraz, po jego zakończeniu. Wszystko zaczęło się od tego, że pewnego dnia na godzinie wychowawczej do sali wszedł doradca zawodowy i zaproponował trzem osobom możliwość wzięcia udziału w projekcie zachęcając super motywem projektu, możliwością zdobycia doświadczenia potrzebnego na rynku pracy, oraz oczywiście fajną nagrodą za wzięcie udziału. Ja jestem osobą, która nie boi się nowych wyzwań i lubi próbować nowych rzeczy, wychodzić ze strefy komfortu, więc zachęcony profitami zgłosiłem się na ochotnika razem z Filipem oraz namówiłem na to jeszcze Maćka. Szczerze mówiąc stresowałem się projektem, że nie podołam przeprowadzeniu

rozmów, że zatnę się, zje mnie stres, ale oprócz tego oczekiwałem odpowiedzi na nurtujące mnie pytania, na które mogły odpowiedzieć tylko osoby z branży i byłem bardzo ciekawy i podekscytowany jak to będzie.

W trakcie trwania projektu coraz bardziej nabierałem pewności siebie i spokoju, że poradzę sobie, wszystko finalnie się uda. Pomogły tutaj ćwiczenia w przeprowadzaniu wywiadów, wspólne rzucanie pomysłów na tematy, pytania, współpraca całego zespołu i pomoc oraz duże zaangażowanie naszego doradcy. Świetnym pomysłem było na przykład ćwiczenie przeprowadzania wywiadu z osobą z rodziny w roli rozmówcy, to dało później taką lekkość i nie było problemu z płynnością rozmowy. Jeszcze lepszym pomysłem było przeprowadzanie rozmów po dwie osoby, jedna osoba jako osoba prowadząca, druga jako pomagająca w chwili zająknięcia itd. to, że nie jest się samemu daje dużo więcej pewności siebie i ułatwia opanowanie stresu. Rozmówcy byli przeróżni, jedni mówili z perspektywy pracownika, inni z perspektywy pracodawcy, a jeszcze inni z perspektywy doświadczonego pracownika oraz nauczyciela zawodu. Najbardziej utkwiła mi w głowie rozmowa z panem, który jest egzaminatorem w moim zawodzie a oprócz tego jest też pracownikiem i wie o tym zawodzie praktycznie wszystko. Od niego dowiedziałem się najwięcej, była to dla mnie najbardziej wartościowa rozmowa ze wszystkich, dostałem wiele rad i wskazówek i na pewno wpłynęła pozytywnie na moje postrzeganie świata mechatroniki oraz umocniła w przekonaniu, że warto jest iść w tym kierunku ponieważ perspektywy są bardzo dobre i dostałem bardzo fajną dawkę motywacji.

Teraz pisząc to jestem już po zakończeniu projektu i nie żałuję, że zdecydowałem się wziąć w nim udział, ponieważ przeżyłem coś nowego, pierwszy raz prowadziłem wywiad z kimś zupełnie obcym, więc przełamałem swoje bariery. Dostałem odpowiedzi na swoje pytania, zważyłem stres, dostałem nagrodę więc jestem zadowolony, jedynie muszę powiedzieć, że jak na przeprowadzanie jedynie wywiadów, to przygotowania do projektu trwały za długo i było to już pod koniec męczące, więc to bym zmienił, aby to wszystko było po prostu przyjemniejsze, ale generalnie będę miło wspominał ten projekt i wykorzystam na pewno w przyszłości zdobytą tu wiedzę.

MACIEJ:

Nazywam się Maciej, chodzę jak większość moich rówieśników do szkoły średniej. W niej zrealizowałem wspólnie z moimi kolegami projekt pod tytułem „Dziennikarze zawodu”. Aby wytłumaczyć na czym pokrótce polegał podzielię jego realizację na trzy części. Mianowicie: przygotowanie, realizacja głównego założenia, podsumowanie.

Podczas pierwszego etapu prac, spotykaliśmy się całą grupą wraz z opiekunem. W mojej szkole był to doradca zawodowy, który zresztą zaproponował realizację projektu.

Rozpoczęliśmy od omówienia celów jakie mamy zrealizować w ramach projektu. Głównym zadaniem było przeprowadzenie rozmów z osobami z branży mechatronicznej. Obszaru wybranego ze względu na profil naszej klasy.

Posiadając pewien zarys jak malarz potrzebowaliśmy wyobrażenia jak zrealizować dzieło. Rozmawialiśmy, więc o tematyce pytań. Jakie warto zadać na początku. Które wymagają minimalnego zaufania rozmówcy do dziennikarza, aby uzyskać ciekawą i nieskrępowaną odpowiedź. Efektem naszej pracy była lista możliwości, którą wykorzystywaliśmy podczas późniejszych wywiadów.

Czy kiedykolwiek przed projektem przeprowadziliśmy jakiś wywiad? Oczywiście, że....Nie. Potrzebowaliśmy kolejnych spotkań, podczas których pracowaliśmy nad umiejętnościami w tym obszarze. Podejmowaliśmy tematy związane z podejściem do rozmówcy, aby nie czuł się skrępowany, atakowany. Ogólnie rzecz ujmując w niekomfortowej sytuacji. Powodującej ucieczkę i brak chęci do otwartej rozmowy. Uważam, że było to niezwykle korzystne w uzyskaniu ciekawych historii bohaterów, których zaprosiliśmy do naszego improwizowanego studia w gabinecie doradcy.

Ciekawym doświadczeniem dziennikarskim było zrealizowanie pomysłu naszego opiekuna. Polegało na przeprowadzeniu próbnej rozmowy z osobą bliską. Rodzicami, dziadkami, wujkiem, ciocią itd. Pozwoliło nam to zdobyć pierwsze obserwacje i wnioski w bezstresowej konwersacji. Po omówieniu pierwszego ćwiczenia. Pojawiła się kolejna okazja do treningu, który czyni mistrza. Tym razem był to wywiad z doradcą zawodowym. Padające pytania pokrywały się z opracowaną wcześniej listą. Pozwoliło to przyzwyczaić się do stresu związanego z jakby nie patrzeć obcą osobą. Przynajmniej tak postrzegają ją nasza podświadomość.

Przygotowania dobiegły końca. Przyszła pora na znalezienie odpowiednich kandydatów do wywiadu. Tym zajął się głównie opiekun projektu, który dołożył wszelkich starań, aby zapraszane osoby posiadały pasje do tego co robią. Każdy z nas miał przeprowadzić dwie rozmowy oraz przygotować zapis tekstowy.

Posiadając wcześniej zdobyte doświadczenie postanowiliśmy, iż dziennikarzy podczas wywiadu będzie dwóch. To rozwiązanie było korzystne pod względem komfortu oraz ograniczało stres, który nam towarzyszył. Dla rozmówcy w moim przekonaniu nie było to utrudnieniem. Miał poczucie zdwojonej uwagi i zainteresowania historią, którą opowiada.

Rozmowy przebiegły w bardzo dobrej atmosferze. Zaproszeni ludzie prezentowali otwartą postawę. Chętnie dzielili się swoimi doświadczeniami i udzielali małych wskazówek dotyczących naszego wejścia na ścieżkę kariery. Osobiście prowadziłem rozmowę z panem Andrzejem Grochowski, właścicielem firmy mechatronicznej . Zaskoczył mnie swoim ogromnym doświadczeniem oraz podejściem do prowadzenia biznesu. Drugą osobą, z którą rozmawiałem był pan Andrzej Zięba. - człowiek, który można powiedzieć jest współtwórcą początków mechatroniki na terenach województwa Lubelskiego. Zorganizował kierunek mechatroniczny w jednej ze szkół zawodowych. Oczywiście bardzo dziękuję za poświęcony czas obu panom oraz innym zaproszonym do rozmowy z nami.

Przyszedeł najtrudniejszy jak dla mnie etap. Polegał na przygotowaniu transkrypcji. Wydawać by się mogło, iż jest to proste zadanie. Słuchać i przepisywać. Mi sprawiło nie lada wyzwanie cierpliwości. Jestem osobą pracującą dość dynamicznie i wolę wykonywać czynności polegające na myśleniu, niż skrupulatności. Niestety lekcję cierpliwości również trzeba przejść. Choć nie ukrywam zmusić się do kilkugodzinnego siedzenia było ciężko.

Efekt naszej dotychczasowej pracy zamknął się w stworzonym tekście. Był to cel, który mieliśmy osiągnąć, czyli po kolei przygotować się, przeprowadzić ciekawe rozmowy, spisać opowiedzianą historię. Przyszedł czas podsumowań, jak chyba w każdym projekcie bywa pod koniec.

Podczas realizacji zdobyłem wiele doświadczeń, poczynając od dziennikarskich kończąc na zawodowych. Nauka poprzez praktykę to dla mnie zawsze była, jest i myślę, że będzie najlepsza forma zdobywania wiedzy. Dobrym przykładem jest rozmowa z panem Andrzejem Grochowskim, od którego dowiedziałem się wielu ciekawych rzeczy dotyczących obszarów, w których pracuje. Np. Jak wygląda podejście nowoczesnego szefa? Jak wygląda pozornie dobra sytuacja z innowacjami w Polsce? Utwierdziłem się w paru przekonaniach dotyczących ścieżki kariery. Faktu, iż nie zawsze ukończona szkoła definiuje stanowisko pracy i branżę. Czasami kieruje los. Nawet bardzo często. Odniosem również wrażenie, że ważną nauką jest być otwartym na zmiany, nie bać się ich i uczyć się ciągle nowych rzeczy. Niby proste zagadnienia, a akcent na nie można odnaleźć w obu tekstach.

W życiu zawodowym ważne oprócz umiejętności bywają kontakty. To kolejny dobry efekt poboczny projektu. Mieliśmy okazje, jako grupa poznać fantastycznych ludzi z naszej branży. Być może przyszłych partnerów do współpracy. Jest to niesamowicie ważne. W świecie freelancer-ów nazywa się to networking. Polega na poznawaniu nowych potencjalnych partnerów biznesowych. Przeprowadzone rozmowy możemy potraktować pod tym kontem. Jako zdobycie doświadczenia w kontaktach z osobami z branży. Ciężko jest mi opisać wszystkie efekty pozamaterialne, ze względu na fakt aktualnego braku dostrzegania, które może pojawić się z upływem czasu.

Bardzo chciałbym jednak podziękować organizatorom projektu, opiekunowi, który mnie do niego zaprosił, osobom zaproszonym do rozmowy oraz moim kolegom za miłą współpracę. Myślę, że doświadczenia w nim zdobyte docenię tak naprawdę dopiero za jakiś czas pełniej.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

DOŚWIADCZENIA I PRZEMYŚLENIA
Z PERSPEKTYWY STUDENTA- ASYSTENTA

4.2. Z PERSPEKTYWY STUDENTA- ASYSTENTA

STUDENTKA NATALIA:

Niewątpliwym plusem dla mnie jako studenta była możliwość zyskania doświadczenia dydaktycznego. Jest to doświadczenie zupełnie odmienne od dotychczasowych, zebranych w toku studiów, ponieważ zasadniczo w toku studiów student występuje w roli słuchacza (uczestnictwo w wykładach, ćwiczeniach), osoby wykonującej polecenia (na przykład realizując zalecenia promotora odnośnie pracy seminaryjnej), dostosowującej się do zasad i reguł panujących na Uczelni. Doświadczenie dydaktyczne jest bardzo cenne, pozwala bowiem postawić się w roli prowadzącego, zauważyć trud i ciężką pracę, jaką muszą wykonywać prowadzący zajęcia, aby skutecznie przekazać studentom wiedzę.

Dodatkową zaletą udziału w Projekcie była możliwość wykorzystania swoich zasobów wiedzy i umiejętności, nabytych w trakcie dotychczasowej edukacji. Wiedza psychologiczna studenta znalazła zastosowanie w dwóch wymiarach. Po pierwsze, wiedza ta pomogła przygotować uczniów do przeprowadzenia wywiadów od strony psychologicznej. Mam tu na myśli dostarczenie uczniom wiedzy dotyczącej przebiegu wywiadu, wagi atmosfery panującej w trakcie rozmowy, dostarczenia technik zdobywania informacji w sposób subtelny i nieinwazyjny (czyli tak, aby rozmówca nie wycofał się z rozmowy), technik wzbudzania atmosfery wzajemnego zaufania i otwartości. Wiedza psychologiczna studenta przydała się także do przygotowania uczniów na zaistnienie potencjalnych trudnych sytuacji, które z dużym prawdopodobieństwem mogły pojawić się w trakcie wywiadów, mam tu na myśli np. gwałtowną reakcję rozmówcy na pytanie dotyczące sfery drażliwej, w której rozmówca mógłby być narażony na wpływ zmiennej aprobaty społecznej. Dzięki wiedzy psychologicznej miałam możliwość przedstawienia uczniom kilku technik radzenia sobie w takich trudnych sytuacjach, tego typu techniki przedstawiane były podczas studiów na zajęciach z kontaktu psychologicznego. Dodatkowo wiedza psychologiczna studenta przydała się podczas przygotowywania pytań do wywiadów. Pytania musiały być sformułowane w sposób precyzyjny, jednoznaczny, ale niezbyt bezpośredni. Zauważam tu pewną analogię do przygotowywania pytań do kwestionariusza psychologicznego.

Po drugie, wiedza psychologiczna miała szerokie zastosowanie w relacji student-uczeń. Niezbędnym było rozpoznanie i zidentyfikowanie mocnych i słabych stron samych uczniów, w celu zmotywowania ich do działania, podania konstruktywnej informacji zwrotnej, bez zniechęcania i nadmiernej krytyki. Należało wstępnie określić prawdopodobne sfery, w których uczeń może doświadczać trudności (np. odmowa odpowiedzi na pytanie jako doświadczanie indywidualnej emocjonalnej porażki; obecność doradcy w trakcie wywiadu, a utrata pewności siebie podczas wywiadu). Uwagi dostarczane podczas spotkań przeprowadzanych pomiędzy poszczególnymi wywiadami miały za zadanie wzmocnić studentów, dodać im wsparcia i odwagi w kolejnych wywiadach. W trakcie tych spotkań dochodziło m.in. do omówienia trudnych sytuacji, mających miejsce podczas rozmów, omówienia reakcji uczniów na te sytuacje, a także podania wskazówek, jak z tymi reakcjami szybko i skutecznie sobie poradzić. Podczas pisania prac końcowych, konieczne było wskazanie błędów, ale w sposób, który nie będzie demotywował uczniów (którzy w trakcie trwania Projektu, mieli do wykonania także wiele innych obowiązków szkolnych).

WYZWANIA

W Projekcie najtrudniejsze było dla mnie jednoczesne sprostanie wymaganiom Pana Profesora, doradcy oraz uczniów. Każda z tych osób miała nieco odmienne wyobrażenie o przebiegu projektu, o formie pracy końcowej itp. Wiodące były oczywiście uwagi Pana Profesora, z kolei doradcy zawodowemu (Pani Monika) bardzo zależało na tym, aby wykonywane zadania w ramach Projektu w jak największym stopniu wychodziły naprzeciw tym oczekiwaniom. W projekcie nie było ustalonego z góry schematu działania, etapów ani zadań, które w trakcie miały być wykonane. Początkowo stanowiło to dla mnie duży problem, ale ostatecznie uważam to za duży plus Projektu. Uważam tak, ponieważ każdy zespół działał zgodnie z własnymi potrzebami i możliwościami. Wywiady oraz prace końcowe są różnorodne, na swój sposób zindywidualizowane. Podczas trwania Projektu nasz zespół miał pełną swobodę działania: według własnych potrzeb ustalaliśmy terminy i czas trwania spotkań, planowaliśmy zadania i w razie potrzeby modyfikowaliśmy nasze plany. Dlatego brak sztywnego schematu działania w Projekcie oraz szczegółowych wytycznych, ostatecznie oceniam pozytywnie.

OGÓLNA OCENA UDZIAŁU W PROJEKCIE

Udział w Projekcie oceniam bardzo pozytywnie. Wykorzystanie wiedzy i kompetencji okazało się skuteczne i satysfakcjonujące. Satysfakcjonująca była także pozytywna ocena ze strony doradcy zawodowego oraz zadowolenie samych uczniów. Dodatkową motywacją była możliwość podreperowania budżetu finansowego. Zaskakujące i bardzo motywujące było dodatkowe zaangażowanie różnych dodatkowych osób w Projekt. Uczniowie i doradca na każde z umówionych spotkań przynosili konkretne, ustalone wcześniej materiały. Doradca towarzyszył uczniom przez cały czas trwania Projektu, stale nadzorując i udzielając wsparcia podczas podejmowanych czynności. Także inni nauczyciele zostali zaangażowani w pomoc uczniom, co oceniam także pozytywnie, ponieważ pomoc ta nie miała charakteru zastępczego, lecz wspomagający (uczniowie przygotowali prace w pełni samodzielnie, a były one dodatkowo sprawdzone pod kątem stylistycznym przez nauczyciela j. polskiego; nauczyciel informatyki pomagał w montażu filmu). Pozytywnie ocenić należy także otwartą postawę i przedsiębiorczość Dyrekcji szkoły – nie tylko wyrażono zgodę na udział uczniów w Projekcie, ale w mojej ocenie, dobrze wykorzystano go do promocji szkoły (przygotowanie materiału filmowego z wywiadu jako element filmu promującego szkołę).

STUDENT MICHAŁ

Kiedy usłyszałem o możliwości przystąpienia do projektu uznałem, że może być to dla mnie duża szansa na zdobycie cennych kwalifikacji oraz doświadczeń. Udział w nim potwierdził moje oczekiwania, a nawet je przerósł. Podczas stażu rozszerzyłem umiejętności pracy z uczniami, wiedzę na temat metod i form pracy z uczniami, projekt także pozwolił mi lepiej poznać system edukacji i rynek pracy. Obserwacje pozwoliły mi na głębszą analizę własnych oczekiwań i doświadczeń. Wykonywałem zadania o różnym stopniu trudności, które wymagały zarówno własnej inwencji, jak i pracy zespołowej, a to wiąże się z rozwijaniem wielu kompetencji. Grupa z którą przyszło mi pracować była niezwykle otwarta i skora do działania, co bardzo motywowało do dalszej pracy i pozwalało na pełne zaangażowanie.

Uczniowie również wykazywali duże zainteresowanie pracą, co powodowało, że wszystko postępowało sprawnie i według wcześniej określonych ustaleń. Widać było, że dla nich jest to ważne, dzięki czemu mieli motywację, żeby dalej pracować nad pogłębianiem wiedzy. Myślę, że zarówno mnie, jak i ich, nauczyło to samodyscypliny, ponieważ trzeba było pilnować, aby wszystko było gotowe na czas, nie można było odpuszczać. Nauczyło nas to, że gdy czegoś się podejmujemy, musimy doprowadzić to do końca, bez względu na to czy aktualnie mamy chęci, czy też nie.

Ja ze swojej strony odkrywałem mocne i słabe strony swojego charakteru, a dzięki temu wiem, na których obszarach wiedzy powinienem skupić się bardziej, by się rozwijać w wielu dziedzinach.

Uważam, że projekt jest bardzo dobrym pomysłem, ponieważ uczestnicy mieli okazję w pewien sposób sprawdzić siebie, nabyć nowe umiejętności i pogłębiać wiedzę nie tylko z zakresu kierunku kształcenia, ale także samopoznania, w celu określenia swoich zdolności. Pracując z ludźmi inaczej odbieramy treści, które poznajemy w szkole czy na studiach, więc praktykując, możemy wyciągnąć własne, cenne dla nas wnioski, dzięki którym nasza praca będzie przynosiła lepsze efekty, a my sami będziemy czuć się lepiej.

Oczywiste jest, że nie zawsze było łatwo, zdarzały się trudności. Uczniom na pewno trudno było znaleźć rozmówców, z którymi mogliby przeprowadzić wywiad, ponieważ branża mechatroniki nie jest tak popularna wśród zawodów, jak np. handel.

Trudności występowały również z uzgodnieniem terminu wspólnych spotkań, tak aby było to dogodne dla wszystkich uczestników, ponieważ każdy ma własne obowiązki, które musi sumiennie wykonywać, np. szkoła, praca, czy obowiązki domowe. Dla mnie oraz uczniów nie małą przeszkodą było również przepisywanie wywiadów, wcześniej przygotowanych podczas trwania projektu, ponieważ pochłaniało to bardzo dużo czasu, co było spowodowane słabą jakością nagrania, niektóre wyrażenia były mało zrozumiałe.

Mimo wszystko bardzo ciekawa była zmiana podejścia uczniów w stosunku do przebiegu projektu. Na samym początku mogłem zauważyć, że uczniowie nie wykazywali się taką motywacją i zaangażowaniem. W dalszym przebiegu ich nastawienie diametralnie się zmieniło, a w następstwie współpraca ta nabrała nowego znaczenia. Mogłem zauważyć, że zaangażowanie jednego z uczniów, napędzało pozostałą część grupy, a to przełożyło się na dalszy efekt wykonywanej pracy.

„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

DOŚWIADCZENIA I PRZEMYŚLENIA
Z PERSPEKTYWY DORADCY ZAWODOWEGO

4.3. Z PERSPEKTYWY DORADCY ZAWODOWEGO

4.3.1. DORADCA ZAWODOWY Z ZESPÓŁ SZKÓŁ NR 1 IM. WŁADYSŁAWA GRABSKIEGO

Kiedy otrzymałam propozycję wzięcia udziału w projekcie „Dziennikarze zawodów” zastanawiałam się tylko chwilę, ponieważ zobaczyłam w nim możliwość, aby uczniowie dogłębnie poznali ich przyszły zawód poprzez wywiady z „praktykami”. Zdobywana wiedza i umiejętności w ławce szkolnej to tylko podstawa w ich przyszłej karierze zawodowej. Na obecnym rynku pracy najważniejsze są - według pracodawców - kompetencje miękkie, które w tym projekcie uczniowie mogli nie tylko poznać ale i wyćwiczyć. Ten projekt, projekt bardzo praktyczny, pozwolił także na zweryfikowanie wyobrażenia uczniów na temat czekających ich zadań zawodowych. Już na wstępie mojej wypowiedzi chciałabym zaznaczyć, że jego realizacja stanowi niezbędne uzupełnienie kształcenia teoretycznego w szkołach.

Wykonywanie zadań projektowych dla uczniów jak i dla mnie, doradcy zawodowego, stało się bardzo ciekawą lekcją życia. Poznawanie przeze mnie „historii” poszczególnych rozmówców to weryfikowanie własnej wiedzy jako doradcy i nauczyciela przedmiotów zawodowych. Moje wieloletnie doświadczenie zawodowe poszerzyło się o następne informacje, które wykorzystam na prowadzonych zajęciach dydaktycznych czy spotkaniach z zakresu doradztwa zawodowego. Cieszę się, że dostałam kolejną możliwość obserwowania, jak zmienia się młodzież pod wpływem nowych zadań, z którymi spotkała się w projekcie. Po zakończeniu przedsięwzięcia mogę powiedzieć: młodzi ludzie chętnie podejmują wszelkie wyzwania lecz z mojej strony ważne jest wsparcie i motywacja.

W przedsięwzięciu „Dziennikarze zawodów” brało udział dwoje uczniów, którzy uczą się w zawodzie technik handlowiec. Będąc w połowie swojego kształcenia zawodowego, na poziomie szkoły ponadgimnazjalnej myśleli, że wiedzą praktycznie wszystko na temat ich przyszłej pracy. Nic bardziej mylnego. Można powiedzieć, że trzy miesiące w czasie których przeprowadzili wywiady z „ludźmi handlu” uzupełniły w znaczący sposób ich dotychczasową wiedzę. Ten czas był także chwilą refleksji dla nich: „Czy dobrze wybrałem?, Czy ten zawód jest dla mnie?”. Obserwując uczestników podczas ich pracy projektowej widziałam jak doskonalili się ich sposób zarządzania własnym czasem oraz pogłębia się otwartość, odpowiedzialność i systematyczność. Stali się wręcz profesjonalistami z zakresu przeprowadzania wywiadów pogłębionych, korzystania z uzyskanych informacji i przełożenia ich na własne życie. W praktyce już wiedzą co znaczy korelacja międzyprzedmiotowa i jak ważna jest współpraca z doradcą zawodowym i studentem – opiekunem, którzy byli dla nich mentorami. Uczniowie, po zakończeniu przedsięwzięcia, są świadomi jak ważne jest podejmowanie dodatkowych działań równoległych z edukacją. Stąd też ich udział w wolontariacie czy podjęcie pracy czasowej. Projekt pokazał, że osiąganie wyznaczonych celów zależy przede wszystkim od ich osobistego zaangażowania.

Podczas realizacji każdego zadania mogą wystąpić określone trudności. Działanie „Dziennikarze zawodów”, działanie czasochłonne, było realizowane w ramach zajęć dodatkowych. Dlatego też w niektórych przypadkach trudno było połączyć obowiązki szkolne z wykonywaną pracą projektową. Kolejnym wyzwaniem było organizowanie spotkań, w czasie których uczniowie przeprowadzali wywiady, gdyż odbywały się one poza szkołą a jeden z nich wręcz 100 km od Lublina. Ale należy pamiętać, że każde trudności można pokonać jeżeli tylko bardzo chcemy.

Na koniec wspomnę krótko co dla mnie- nauczyciela i doradcy zawodowego było najciekawsze w tym projekcie. Ucząc młodych ludzi zawsze pamiętam jak ważna jest praktyka podczas kształcenia i to działanie pięknie wpisało się w moją teorię. Analizując także główne założenia projektu widziałam możliwość poszerzenia i pogłębienia kompetencji miękkich przez młodych uczestników.

4.3.2. DORADCA ZAWODOWY Z LUBELSKIE CENTRUM KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO I USTAWICZNEGO IM. KRZYSZTOFA KAMILA BACZYŃSKIEGO

Jeśli miałbym podsumować swój udział jako doradca zawodowy w projekcie DZIENNIKARZE ZAWODÓW, to zdecydowanie uważam, że było warto. Już sam pomysł prowadzenia przez uczniów rozmów z osobami pracującymi zawodowo w branży, w której uczniowie się kształcą wydał mi się świetnym

pomysłem wartym zaangażowania. Intuicja mówiąca o tym, że udział w projekcie będzie się wiązał z wieloma korzyściami mnie nie zawiodła. Jest to potwierdzenie intuicji zawodowej płynącej również z 15 letniego doświadczenia w pracy doradcy zawodowego w systemie oświaty. Projekt nie tylko pozwala poznać plusek i minusy pracy w zawodzie, jest okazją do dzielenia się osobistymi doświadczeniami przez osoby pracujące - to jeszcze pozwala rozwijać uczniom miękkie kompetencje społeczne tak istotne dla efektywnych relacji społecznych, dla współpracy z innymi.

Współpraca z trzema uczniami uczestniczącymi w projekcie układała się dobrze (wszyscy trzej uczą się w klasie II i kształcą się w zawodzie technik mechatronik). Wszyscy uczniowie należą do osób, które lubią angażować się w nowe przedsięwzięcia, charakteryzuje ich ciekawość poznawcza, otwartość na nowe doświadczenia. Wszyscy wydawali się (i to się potwierdziło w ich wypowiedziach) zmotywowani do udziału w projekcie. Byli otwarci na propozycje (doradcy zawodowego i studenta opiekuna) – chętnie też proponowali własne pomysły.

Osobiście uważam, że wspieranie przez doradcę zawodowego uczniów i ich przygotowanie do przeprowadzenia wywiadów z pracownikami – powinno stać się dobrą praktyką i istotnym elementem warsztatu pracy doradcy zawodowego. Bez generowania zbędnych nakładów finansowych można uzyskać tak istotne dla uczniów z punktu widzenia ich rozwoju zawodowego – informacje. To ogromny plus projektowej innowacji.

Jestem przekonany jako doradca zawodowy, że tego typu innowacja wpisuje się świetnie jako dobra praktyka w realizacji celu jakim jest poznanie przez ucznia rzeczywistego środowiska pracy. Nic nie zastąpi rozmowy z żywym człowiekiem, pracownikiem wykonującym dany zawód, określone zadania zawodowe. Sami uczniowie uczestniczący w projekcie stwierdzają, że możliwość przeprowadzenia wywiadu wiele im dała – była inspirująca, weryfikowała ich wyobrażenia o pracy zawodowej, o planowanej ścieżce edukacyjno-zawodowej. Konfrontacja własnych wyobrażeń z realiami świata pracy to dla nich bardzo cenny efekt prowadzonych wywiadów.

Uczniowie biorący udział w projekcie wydają się być bardziej sprawni w prowadzeniu rozmów z nieznanymi osobami na interesujące ich tematy, wydają się bardziej świadomi różnorodności ścieżek rozwoju zawodowego, radząc sobie ze stresem który towarzyszy rozmowie nabrali większej wiary w siebie i w swoje możliwości. Nic nie stracili ze swojej poznawczej ciekawości i otwartości na nowe doświadczenia a wręcz widać, że sprawia im to przyjemność, stanowiąc swoiste wyzwanie rozwojowe. Nawiązali nowe kontakty z osobami pracującymi w branży, z którymi w przyszłości mogą współpracować. Skonfrontowali podczas wywiadów efekty uczenia się przypisane do kwalifikacji wyodrębnionych w zawodzie z realiami wykonywanych w rzeczywistości zadań zawodowych – tym samym zostali ukierunkowani w swoim kształceniu zawodowym.

Dla mnie jako doradcy zawodowego udział w projekcie był okazją do zdobycia nowych doświadczeń związanych z warsztatem pracy doradcy zawodowego. Coś co miało charakter intuicyjnego przekonania nabrało realności poprzez doświadczenie i przeżycie w realnej rzeczywistości. Poczucie bycia kimś, kto ma istotny wpływ na obserwowane zmiany dokonujące się w uczniach było bardzo satysfakcjonujące. Udział w projekcie utwierdził mnie w przekonaniu, że zachęcanie uczniów do prowadzenia tego typu rozmów (wywiadów) z przedstawicielami branży jest wskazany ponieważ takie rozmowy niosą wiele korzyści dla uczniów.

Myśląc o trudnościach towarzyszących realizacji projektu z pewnością należy zauważyć fakt, że jego realizacja była niejako obok codziennych obowiązków szkolnych uczniów, ich codziennego życia. Projekt absorbował ich czas i z pewnością trudnością było „logistyczne” zgranie różnych działań, zadań, ról i obowiązków pełnionych przez uczniów i ich zaangażowania w realizację projektu. Nie było trudnością pozyskanie rozmówców do wywiadu choć z pewnością nie stanowili oni „próbki losowej”. Byli dobrani z punktu widzenia prezentowania pasji towarzyszącej realizacji zadań zawodowych a tym samym zakładanej otwartości i chęci udziału w wywiadach.

Trudno jednoznacznie powiedzieć co dla mnie osobiście jako doradcy zawodowego w projekcie było szczególnie ciekawe. Będąc uczestnikiem wielu innych projektów i warsztatów – w tym takich, które w swoich działaniach zakładały prowadzenie rozmów z pracownikami wykonującymi dany zawód (zadania zawodowe) – decydując się na udział w projekcie bardziej kierowałem się przekonaniem o jego przydatności dla uczniów. To oczekiwanie zdecydowanie się potwierdziło. Projekt może być według mnie ciekawy dla innych doradców zawodowych, gdyż pokazuje im przydatność tego typu działań animowanych przez doradcę w procesie planowania ścieżki rozwoju zawodowego, wspierania ucznia w wyborze zawodu i kierunku kształcenia.

„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

DOŚWIADCZENIA I PRZEMYŚLENIA
Z PERSPEKTYWY ORGANIZACJI REALIZUJĄCEJ GRANT

4.4. Z PERSPEKTYWY ORGANIZACJI REALIZUJĄCEJ GRANT

Projekt: „Dziennikarze zawodów. Wywiady zawodowe realizowane przez uczniów szkół zawodowych i ogólnokształcących” mógł być realizowany przez Europejski Dom Spotkań – Fundację Nowy Staw dzięki wsparciu finansowemu z środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (Program Wiedza Edukacja Rozwój) oraz dzięki wsparciu merytorycznemu naszego Grantodawcy – Białostockiej Fundacji Kształcenia Kadr, które było nieocenione w czasie realizowania tego projektu.

Projekt ten był jednym z wielu naszych projektów angażujących młodych ludzi, a jednocześnie innowacyjnym pod względem tematyki, założeń oraz jego przebiegu.

Pomysłodawcą projektu jest pan prof. Bohdan Rożnowski (KUL) współpracujący z nami od wielu lat. Był on jednocześnie opiekunem merytorycznym całego przedsięwzięcia. Innowacyjną dla nas formą, do tej pory niepraktykowaną w ramach innych projektów przeznaczonych dla młodzieży była forma współpracy między młodymi ludźmi przeprowadzającymi wywiady, a profesjonalnymi doradcami zawodowymi oraz studentami – opiekunami ich praktyk.

Jako koordynator tego projektu cieszyłam się z bardzo dużego zaangażowania wszystkich uczestników, najbardziej jednak motywująca do pracy była postawa młodych ludzi, którzy wykazali wielki trud oraz motywację do podjęcia działań i poświęcenia swojego czasu i energii na udział w projekcie.

Bardzo ważnym punktem – z jednej strony obowiązkowym, a z drugiej owocnym i dającym wskazówki na przyszłość było spotkanie ewaluacyjne z przedstawicielem Białostockiej Fundacji Kształcenia Kadr, na którym mogliśmy wspólnie omówić projekt, jego mocne strony, efekty („twarde i miękkie”), a także „usterki” warte poprawienia na przyszłość. Spotkanie to – podsumowujące proces zbierania wywiadów - dało nam szansę do przeanalizowania aspektów merytorycznych i organizacyjnych, a dla nas jako Fundacji było kolejnym, ale w swojej specyfice nowym doświadczeniem, które zaowocowało wzrostem wiedzy i motywacji do podobnych inicjatyw w przyszłości. Kolejnym efektem dla nas jako organizacji pozarządowej było nawiązanie ścisłej współpracy z doradcami zawodowymi, z których usług oraz wsparcia w przyszłości chętnie skorzystamy. Współpraca z nimi oraz komunikacja była czysta przyjemnością, dała podstawy do nadziei na współpracę w przyszłości przy podobnych projektach.

Bezcennym efektem była obserwacja wzrostu kompetencji miękkich u młodych ludzi zaangażowanych w projekt: przełamania strachu, rozwoju umiejętności komunikacyjnych, radzenia sobie ze stresem, zarządzania własnym czasem. Ich entuzjazm oraz aktywna postawa sprawiły, że fundacja zaprosiła ich do odbywania praktyk/pracy wolontariackiej (do ich wyboru) w innych inicjatywach podejmowanych przez Fundację Nowy Staw. Trudnością zaś w czasie przebiegu projektu była ograniczona komunikacja z uczestnikami oraz między oboma zespołami, co jest też dla nas jako podmiotu prowadzącego projekt ważną wskazówką na przyszłość.

Bardzo jesteśmy wdzięczni za wszelką pomoc ze strony Białostockiej Fundacji Kształcenia Kadr, od której zawsze mogliśmy liczyć na wsparcie i radę.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

PROJEKT NARZĘDZIA ROZWIJANIA DOŚWIADCZENIA ZAWODOWEGO

5. PROJEKT NARZĘDZIA ROZWIJANIA DOŚWIADCZENIA ZAWODOWEGO.

Jako zakończenie i jednocześnie podsumowanie zostanie przedstawiony model jak można ideę „dziennikarzy zawodów” realizować w przyszłości. Bez wsparcia projektowego w różnych typach szkół z różnymi uczniami można i warto posługiwać się tym narzędziem.

MODEL DZIAŁANIA „DZIENNIKARZE ZAWODÓW”

„Dziennikarze zawodów” to metoda przeznaczona do realizacji w trybie projektu uczniowskiego. Jej celem jest zwiększenie doświadczenia zawodowego i życiowego ucznia poprzez przeprowadzenie rozmowy z osobą dorosłą wykonującą zawód, w którym chciałby pracować uczeń. Przy okazji realizowanych jest szereg celów dodatkowych:

- Poszerzenie wiedzy o realiach pracy,
- Poznanie pozytywnych wzorców realizowania kariery w wybranym zawodzie,
- Przełamanie bariery komunikacyjnej w rozmowie z doświadczonymi pracownikami
- Wzmocnienie obraz siebie,
- Zapoznanie ludzi wykonujących zawód, którzy będą im pomocni w znajdowaniu zatrudnienia,
- Poszerzenie zawodowej grupy wsparcia o aktualnych pracowników,
- Zdobyć doświadczenie.

Projekt „dziennikarze zawodów” składa się z kilku faz, w które są zaangażowani różni partnerzy. Model obejmuje wiele różnych ścieżek działania. Jednak w sytuacjach ograniczonych zasobów mogą być realizowane tylko niektóre z nich.

1. FAZA INICJOWANIA

Ponieważ uczniowie nie wpadną spontanicznie na pomysł, by spotykać się z dorosłymi pracownikami i przeprowadzać z nimi wywiad inicjatywa zachęcenia ich do tego typu aktywności musi wyjść ze strony grona nauczycielskiego. Co więcej wydaje się, że narzędzie to nie nadaje się do gremialnego wykorzystania w szkole. Uczestnikami mogą być tylko wybrani uczniowie. W szkole najlepszymi osobami do zachęcenia uczniów do podjęcia dodatkowego, ponad wymagane programem nauczania, wysiłku w celu lepszego poznania zawodu jest w szkołach branżowych i zawodowych nauczyciel zawodu lub zatrudniony w szkole doradca zawodowy. W szkołach ogólnokształcących inicjatywa jest po stronie doradcy zawodowego bądź wychowawcy klasy. Dzięki znajomości uczniów mogą być wybrani odpowiedni kandydaci.

Doradca zawodowy może zachęcić uczniów do lepszego poznania świata pracy, specyfiki zawodu, o którym myśli uczeń i poznanie możliwych ścieżek budowania własnej kariery ucznia. Wszystkie te cele można osiągnąć poprzez rozmowę z aktualnymi pracownikami pracującymi w danym zawodzie.

Wychowawca może zachęcać uczniów przez pokazanie celów wychowawczych – przygotowania do dorosłości i godzenia ról zawodowych z rodzinnymi i społecznymi (np. obywatelskimi). Poznanie historii zawodowej i budowania kariery na tle zmian w życiu osobistym jest dobrą formą nabywania wiedzy na ten temat. Dysponuje on także dodatkowym narzędziem motywacji jakim jest możliwość odnotowania na świadectwie maturalnym udziału w projekcie.

Nauczyciel zawodu ma najbardziej oczywisty powód by zachęcać uczniów do spotkań i rozmów z aktualnymi pracownikami wykonującymi uczone przez niego zawód. Korzystanie z doświadczeń innych za pośrednictwem jego relacji ustnej jest rozszerzeniem wiedzy zawodowej przekazywanej w szkole i ma dodatkowy walor – nie jest związane z instytucją edukacyjną ale realnym światem pracy.

Cele tej fazy procesu jest zmotywowanie uczniów. Nie jest to łatwe zadanie i zapewne da się zmotywować tylko wąskie ich grono. Jednak można zachęcić umotywowanych uczniów do stworzenia sobie zespołu z kolegów szkolnych by razem realizować projekt. Uczniom jest znacznie łatwiej namówić do współpracy kolegów niż nauczycieli. Dzięki temu zabiegowi krąg zaangażowanych może się znacznie rozszerzyć.

2. FAZA PRZYGOTOWANIA

Podjęcie rozmowy z osobą dorosłą, zatrudnioną w planowanym zawodzie wymaga przełamania przez ucznia wielu barier psychologicznych. Uczniom brakuje umiejętności poważnej rozmowy o pracy i życiu z dorosłymi. Dlatego należy ich do przeprowadzenia wywiadów przygotować. Bardzo dużą rolę może tu spełnić nauczyciel języka polskiego. Może on na zajęciach z j. polskiego uczyć wywiadu jako formy wypowiedzi publicznej. Zajęcia na temat mass-mediów, specyfiki wywiadów byłyby wpisane w poznawanie współczesnej kultury. Dzięki tego typu zajęciom uczniowie poznaliby specyfikę przeprowadzani wywiadu.

Równocześnie nauczyciel zawodu, doradca lub wychowawca mogą zachęcać uczniów do przeprowadzenia „próbne” wywiadu z kolegami, rodzicami, nauczycielami. Pozwoli to oswoić się uczniom z prowadzeniem wywiadu i poprawić technikę jego prowadzenia wyuczoną na lekcjach j. polskiego (patrz powyżej).

Kolejną barierą w prowadzeniu wywiadów jest brak kontaktów z aktualnymi pracownikami. W fazie przygotowań warto przygotować trochę kontaktów. Mogą to być osoby znane nauczycielowi zawodu, doradcy lub wychowawcy z kontaktów profesjonalnych lub osobistych. Warto upewnić się przez nauczyciela na ile będzie możliwe przeprowadzenie wywiadu przez uczniów bez ustalania jego treści.

3. REALIZACJI

Wywiady mogą być realizowane w ramach prac dodatkowych (pozalekcyjnych) lub zadań mających przełożenie na ocenę z przedmiotu. Choć w trakcie testowania uczniowie nie uważali za dobry pomysł by wywiady były obowiązkowymi zadaniami to warto by wykonanie tej dodatkowej pracy przynosiło korzyść szkolną zaangażowanym uczniom.

Przeprowadzenie wywiadu powinno być przygotowane – umówione bezpośrednio przez ucznia lub za pośrednictwem osoby dorosłej. Jednak lepiej by dorośli nie towarzyszyli uczniom w trakcie jego przeprowadzania.

Treść wywiadu powinna obejmować wybrane kwestie, w zależności od celu wywiadu (zawodowy, wychowawczy, karierowy) spośród poniżej zamieszczonych:

- Zatrudnianie się – poszukiwanie pracy i udział w rozmowach kwalifikacyjnych,
- Etap adaptacji pracownika – co stosuje firma, jak zachowują się współpracownicy, jak zamieniać współpracowników w kolegów,
- Praca na danym stanowisku – hierarchia ważności zadań, „kruczki” związane z wykonywaniem pracy, niebezpieczeństwa w pracy, zdarzenia omalże wypadkowe, które miały miejsce, na co trzeba uważać,
- Historie zawodowe niektórych pracowników związane z rozwojem lub zatrzymaniem kariery.

Zbieranie informacji w wywiadach z pracownikami jest wzorowane na „wywiadzie behawioralnym”. Tzn. Pracownicy opowiadają o bardzo konkretnych sytuacjach. Przykładowe pytania zawiera załącznik 1. Przy zbieraniu materiału ważne jest, by osoba czytająca mikropowieść miała możliwość poczuć się świadkiem opisywanego wydarzenia. Opisane zachowania pracowników mogą być traktowane jako wzorce w modelowaniu zachowań przyszłych pracowników. Oczywiście uczniowie powinni też być otwarci na otrzymywanie wielu rad i pouczeń, które zdaniem pracownika jest pomocne w realizacji zadań i kariery danego zawodu.

4. FAZA PODSUMOWANIA

Podsumowaniem wywiadów jest ich transkrypcja. Choć samo przeprowadzenie wywiadu jest już rozwijające dla ucznia to spisanie historii rozmówcy pogłębia refleksję nad zebraną informacją. Uczniowie wtedy mają czas przemyśleć, co dowiedzieli się od rozmówcy i sformułować to własnymi słowami. Ważne jest by ich praca nie „szła do szuflady”. Warto ją wykorzystać w dydaktyce, przedstawić pozostałej grupie uczniów, umieścić ją w zasobach szkoły jako formę informacji promocyjnej zachęcającej do aplikowania do szkoły.

Najlepszym pomysłem jest zaproszenie osoby o ciekawej historii zawodowej na spotkanie z klasą. Moderatorem tego spotkania byłby uczeń, który wcześniej przeprowadził z nią wywiad indywidualny.

Tego typu spotkania mogą być realizowane w trakcie zajęć szkolnych lub podczas tzw. „otwartych dni” szkoły.

Uczeń mógłby być też zapraszany do klas młodszych by podzielić się zebrany doświadczeniem z kolegami. Miałoby to formę spotkania ze starszym kolegą, który referuje zebrane od innych doświadczenie pracy w zawodzie.

Jednym z konkretnych pomysłów jest stworzenie biblioteki wywiadów (repozytorium), skróconych opowieści, które nauczyciele traktowałiby jako studia przypadku. Opowieści te byłyby też dostępne dla zainteresowanych uczniów. Mogą oni w każdym momencie zapoznać się z daną historią dla swoich celów edukacyjnych bądź wychowawczych.

Można też wykorzystać zgromadzony materiał przy okazji tzw. „dni otwartych” szkoły. Potencjalni kandydaci i ich rodzice mogą się zapoznać z opisami historii zawodowych pracowników, często absolwentów danej szkoły. Można też zbieranie historii traktować jako rozpoczęcie bliższej współpracy przedsiębiorcy lub pracownika ze szkołą. Zwiększa to prawdopodobieństwo zaangażowania się pracownika w dni otwarte szkoły. Szczególnie ciekawe prace powinny być dodatkowo nagradzane przez dyrektora szkoły.



„DZIENNIKARZE ZAWODÓW”
INNOWACYJNA METODA UŁATWIANIA WEJŚCIA NA RYNEK PRACY LUDZI MŁODYCH

opracowany na bazie innowacyjnego projektu
„Dziennikarze zawodów. Wywiady zawodowe realizowane przez uczniów szkół zawodowych i ogólnokształcących”
finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego z Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój”

LUBLIN 2018