

FORWARD[®]

magazyn studencki

skn progress | N°3

ISSN 1899-5748



Studia za granicą:

Finlandia

Temat numeru

➤ **How to value
US public equities
- Wall Street approach**

➤ **Credit Scoring**

➤ **Assessment Center**

➤ **Taniec w praktyce**

➤ **Wywiad z Adamem Młodkowskim**

➤ **Trudna sztuka zapamiętywania**

➤ **Business Angels – kapitał dla Twojej firmy**





FORWARD magazyn studencki

Koordynator projektu FORWARD:

Magdalena Tkaczyk

Zespół:

Katarzyna Błaszkiwicz
Małgorzata Cywińska
Magdalena Kozdrój
Jacek Prośniak
Joanna Sobczak
Sylwia Wilczek

Autorzy tekstów:

Katarzyna Błaszkiwicz
Agnieszka Forzpańczyk
Agnieszka Grodecka
Żaklina Jabłońska
Natasza Janczewska
Magdalena Kozdrój
Nina Krauze
Małgorzata Majchrzak
Konstanty Owczarek
Anna Pączkowska
Karolina Pluta
Jacek Prośniak
Joanna Sobczak

SKN Progress Uniwersytet Łódzki

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Finansów,
Bankowości i Ubezpieczeń

ul. Rewolucji 1905r. 41
90-255 Łódź
Siedziba: pok. P-219
Tel/Fax (0-42) 635-51-05
progress@progress.org.pl
www.progress.org.pl

Publikacja dofinansowana
przez Fundację **BRE Banku**



Sprostowanie do numeru 2:

Autorką artykułu „Pomysł na biznes” jest
Żaklina Jabłońska

“Wszystkie materiały chronione są prawem
autorskim. Przedruk lub rozpowszechnianie
w jakiegokolwiek formie i jakimkolwiek języku
bez pisemnej zgody wydawcy jest zabronione.”

FORWARD® design by 

Witajcie,

Oto przed Wami trzeci numer magazynu FORWARD. Tym razem mamy dla Was coś specjalnego – artykuł zza oceanu. Poza tym zabieramy Was w podróż do krajiny więcej niż tysiąca jezior i Świętego Mikołaja – Finlandii, oraz do...Rosji, by przyjrzeć się z bliska przyczynom „czkawki Kremla”.



Jako lekarstwo na ciężkie kryzysowe czasy mamy dla Was porady na temat inwestowania w sztukę, podnoszący na duchu artykuł o sytuacji funduszy inwestycyjnych, a jeśli to nie wystarczy, z pomocą niech przyjdą aniołowie, Aniołowie Biznesu. Pomogą nawet, kiedy credit scoring bezlitośnie Was odrzuci.

Zapewne nieraz ubolewaliście nad tym, jak trudna jest sztuka zapamiętywania, dlatego też przygotowując się do następnej sesji będziecie mogli skorzystać z rad eksperta i uczyć się bardziej efektywnie, lub zastosować metody manipulacji (Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za ich nieprzemyślane użycie!). Odkryjemy przed wami szczegóły Assessment Center i powiemy kilka słów o znanej Wam ze słyszenia firmie Infosys. Ponadto szczególnie gorąco zapraszamy Was do lektury wywiadu z Adamem Młodkowskim, prezesem Bankowego Funduszu Leasingowego S.A..

FORWARD to magazyn wydawany przez Studenckie Koło Naukowe „PROGRESS”, od lat aktywnie działające na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Cieszy nas niezmiernie, że nasza praca spotyka się z Waszym zainteresowaniem. Dziękujemy za wszystkie opinie na temat naszego pisma – bardzo pomogły nam przy tworzeniu tego numeru. Zależy nam na Waszej współpracy przy tworzeniu FORWARDU, dlatego zachęcamy Was od kontaktu z nami pod adresem:

forward.redakcja@gmail.com

oraz do odwiedzania naszej zakładki na stronie internetowej SKN PROGRESS:

www.progress.org.pl

Zapraszamy do lektury!

Patronat nad pismem objęli:

prof. zw. dr hab. Włodzimierz Nykiel

Rektor Uniwersytetu Łódzkiego

prof. zw. dr hab. Jan Gajda

Dziekan Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytet Łódzkiego

prof. zw. dr hab. Krystyna Piotrowska-Marczak

Dyrektor Instytutu Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń
na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego

Patronat honorowy:

Jolanta Chelmińska – Wojewoda Łódzki





Spis treści



Trendy Biznesowe

How to value US public equities - Wall Street approach | str. 2

Art Investing | str. 4

Business angels – kapitał dla Twojej firmy | str. 8

Czkawka Kremla, czyli kryzys finansowy w Rosji | str. 10



Twoje finanse

Rozwój mimo bessy ? – czyli o polskich funduszach inwestycyjnych | str. 12

Credit scoring | str. 14



Edukacja

Finlandia. Koska minä rakastan Suomea... | str. 17

Trudna sztuka zapamiętywania | str. 22

Manipulowanie | str.25



Kariera

Assessment Center | str. 27

Cudze chwalicie, swego nie znacie – Infosys w regionie

łódzkim szansą dla rzeszy studentów | str. 29



Styl życia

Taniec w praktyce | str. 31

Krzyżówka z nagrodami | str. 33



Wydarzenia

Wywiad z Adamem Młodkowskim | str. 34

Finance Week | str. 36



Tekst: Konstanty Owczarek

kowczarek@gmail.com

Temat numeru

How to value US public equities -

WALL [→] ST approach



The goal of the article is to summarize the experience in valuation of public companies that the author gained at a major US investment bank and a specialized investment banking boutique in New York City. Valuation of public companies is at the core of any investment banking assignment, whether it is M&A (both sell-side and buy-side), strategic alternatives overview and hostile defense or Board advice.

There are a few key components of an investment banking valuation of a public company that are summarized on a chart that is referred to as the “football field”. Football field depicts a number of different views on the standalone value of a company that include both the internal and external views of the valuation as well as change in control perspectives of value. Investment bankers use the football field overview in context of M&A negotiations as well as fairness opinions.

Exhibit 1. “Football field”

In order to compare the results of various valuation methods to current market value, the first data points on the football field are the current price and the 52 week trading range. The trading range and current market value provide us with the viewpoint of all of the market participants, which then is validated with different valuation methods described below.

The first data point on the “football field” comes from review of current consensus research analyst views and is shown as the range of analyst target prices. This analysis summarizes expectations related to the current value of the stock based on analyst's view of company's performance in the future. The range is based on distribution of target prices from all research analysts covering the company. Research analysts update their price targets based on major changes affecting the company's business and after quarterly earnings releases. Additionally, review of research analyst's price targets and reports allows investment bankers to understand individual analyst views on the business and its value.

Traded comparables valuation is the next method utilized in estimating the firm's value. Comparable valuation method includes calculations of several metrics that use comparable situations to infer the value of a firm. Comparable valuation methods estimate firm's value by multiplying a ratio estimated from comparable firms (valuation multiple) times the firm's revenue, earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (EBITDA), earnings before interest and taxes (EBIT), or net income (P/E). Usually forward-looking multiples are the most reliable indicators as they have been smoothed for any one-time events and represent the future earnings of the company, which investors are willing to pay for today.

Football field summarizes the value range derived from low/high multiples applied to above-mentioned financial metrics for our firm.

Another core valuation method is a discounted cash flow (DCF) analysis. In this case, we determine the value of a firm

Usually forward-looking multiples are the most reliable indicators as they have been smoothed for any one-time events and represent the future earnings of the company...

based on expected future cash flows to all holders (debt and equity) and a weighted average cost of capital (WACC) discount rate (alternatively equity cash flows can be valued separately and adjusted for debt to arrive at enterprise value). Discounted cash flow models are widely used, but they do have certain shortcomings. DCF is a mechanical valuation tool, for which small changes in inputs can result in large changes in the value of a company (in banker terms “garbage in, garbage out”). Therefore, Wall Street standard is a DCF model based on five years of projections with cash flows beyond projection period valued either based on terminal growth rate or terminal multiple.



The final method used in estimating value of a firm is the sum-of-the-parts (SOTP) valuation. This valuation method is especially useful when valuing large companies with disparate segments (i.e., General Electric, Phillips, etc.) with a corporate holding structure that manages those segments. In other words, SOTP methodology values the firm by determining what its divisions would be worth if it was broken up and spun off or acquired by another company. Important piece of SOTP valuation is estimating value of the corporate center, which is often inter-mingled with segment financials making comparable company multiples inaccurate. Hence some analysts will value all the parts and then add a 10%-15% 'conglomerate discount' to arrive at a final estimate. Sum of parts valuation also allows different valuation methods to be used for different parts of the company (comparable multiples for some, DCF for others and public value of stakes that the conglomerate is holding as unconsolidated investments).

Unfortunately, the comparable company, DCF and SOTP methods ignore the value of change in corporate control (i.e., value of the company in an M&A situation). All of the above described methods value the company as a standalone entity not subject to a potential acquisition bid. As a result, the second part of the football field presents change of control valuations that consist of transaction comparables and leveraged buy-out (LBO) valuation.

The first change of control methodology used is based on analysis of precedent or comparable transactions, which estimate value by examining public merger and acquisition transactions that involve companies similar to the company being valued by the banker. Typically, deals of a comparable size that were completed in last five years are analyzed. Once the deals are determined and researched, the valuation results are inferred from range of multiples that the precedent transactions were completed at. This analysis uses similar multiples that were estimated in comparable company valuation (revenue, EBITDA, EBIT, P/E). Additionally, precedent transaction valuation allows having a view on

potential premium to current stock price necessary to complete a transaction.

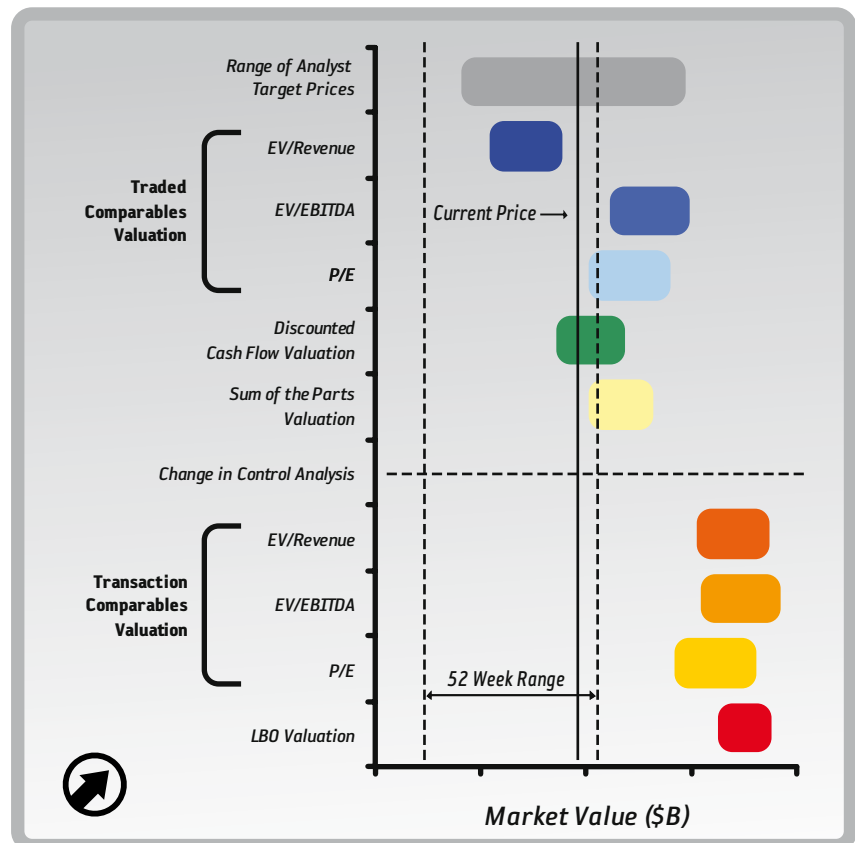
The final analysis depicted on the football field is the leveraged buy-out (LBO) valuation. This analysis helps identify the change in control premium a financial buyer (private-equity firm) would be willing to pay for the firm. The acquisition of a company by a private-equity firm entails using a significant amount of borrowed money to meet the cost of acquisition. The first step of this methodology is identification of the return (IRR) that the financial buyer would require to hold the investment for a certain period of time. Prior to the credit crunch in the United States those IRRs were at a level of 20-25% and in the current market conditions most likely dropped to 10-15% (assuming debt becomes available again for private-equity buyouts). In the next steps investment banking analyst will model the capital structure of the LBO, potential of the target company to lever its balance sheet and arrive at a premium range that will allow the finan-

cial buyer to achieve its IRR hurdles. The range shown on the football field represents the price range that a financial buyer would be willing to pay for its target in order to achieve those IRR hurdles.

However, usually a strategic buyer will always outbid a financial buyer due to the synergies that a strategic buyer can recapture through cost-cutting and additional opportunities for revenue generation. However, due to an excess of cheap liquidity in the past few years prior to the credit crunch private-equity firms often times were able to win M&A auctions with strategic buyers.

Wall Street approach to firm valuation consists of multiple methods and aims to gather most comprehensive set of views on the value of the enterprise. Each of the methods has its advantages and disadvantages, therefore aggregating the result into a single, easily read image ("football field") has been at a core of estimating value of a firm for any investment banking client.

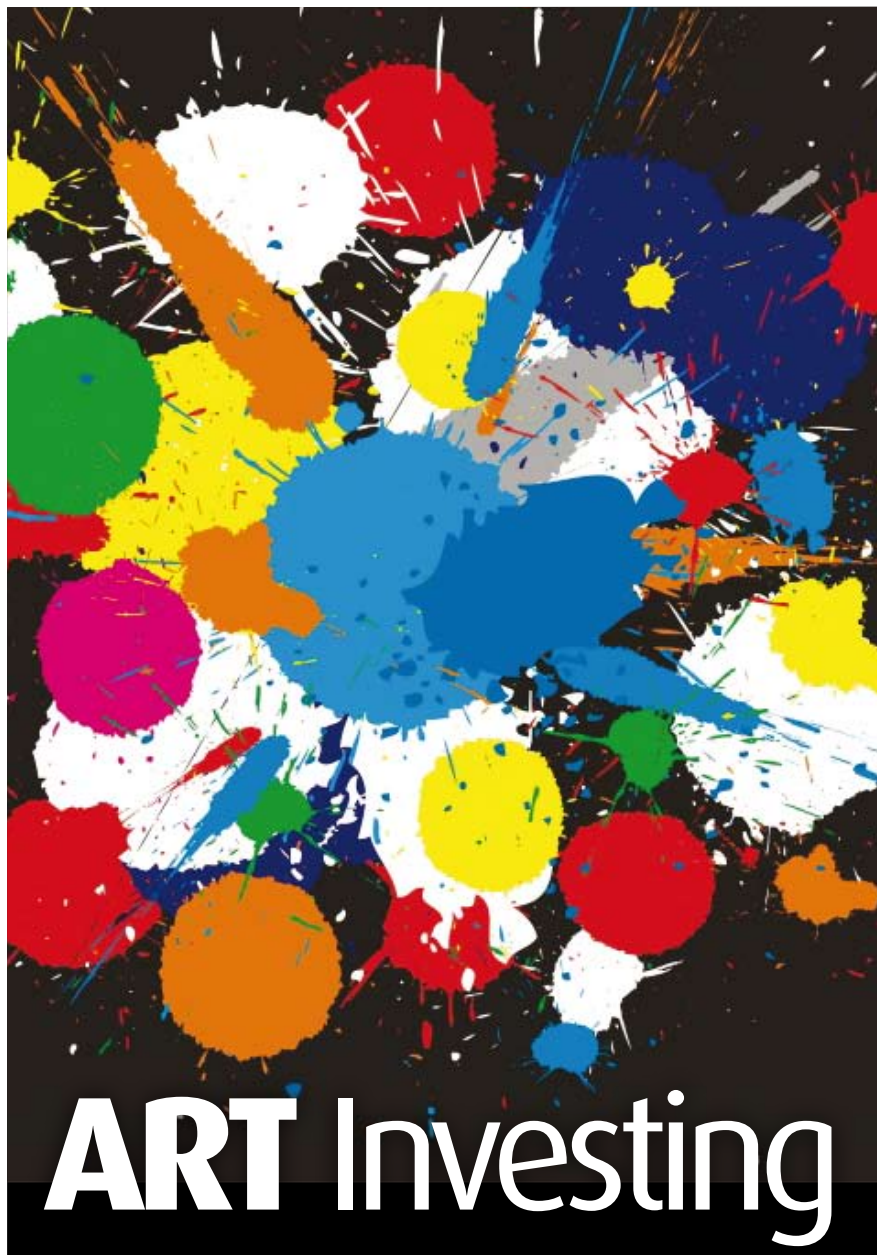
Exhibit 1. "Football field"





Tekst: Karolina Pluta

karolina_pluta@wp.pl



Od czego powinien zacząć początkujący inwestor sztuki?

Pierwszym krokiem powinno być oszacowanie kwoty, jaką chcemy przeznaczyć na tego typu zakupy. Zdaniem ekspertów warto jest wziąć pod uwagę ulokowanie oszczędności w dziełach

sztuki podczas konstruowania portfela inwestycyjnego, gdyż ich cena nie zależy od wydarzeń gospodarczych ani politycznych. Nie należy jednak ze sztuki czynić jedynego źródła dochodu. Optymalna kwota, którą można przeznaczyć na inwestowanie w sztukę z własnych środków, to kilka, kilkanaście procent oszczędności.

Następny krok to wizyta w domu aukcyjnym w dniach poprzedzających aukcję. Istnieje wtedy możliwość obejrzenia wszystkich przedmiotów wystawionych do licytacji, skonsultowania się ze specjalistami

Nie przynosi tak szybkich zysków jak gra na giełdzie, nie jest tak banalne jak wejście do funduszu inwestycyjnego, a zyski nie zależą od decyzji banku centralnego. Inwestowanie w sztukę jest raczej nietypowym sposobem pomnażania oszczędności. O ile przy tradycyjnych narzędziach trudno o inne uczucia niż pragnienie zysku, w inwestowaniu w sztukę liczy się piękno i satysfakcja posiadania jedynego w swoim rodzaju dzieła sztuki, bo tylko w tym przypadku traci się i zyskuje w dobrym stylu. Są i tacy, którzy twierdzą, że inwestowanie w sztukę ujmuje jej kolorów, a obraz staje się czarno-biały. Czarny to strata, biały to zysk. Tyle, że to czerń nadaje kształtów i bez niej białe płótno jest nic nie warte, podobnie z inwestycjami, zyski nie cieszą, gdy nie istnieje ryzyko straty.

oraz nabycia katalogu aukcyjnego z pełną ofertą aukcji. Kiedy jakiś przedmiot wpadnie nam w oko, należy wpłacić depozyt, który umożliwi odebranie naszego numerka w dniu aukcji. Istnieją różne rodzaje licytacji, np. drogą elektroniczną lub telefonicznie, ale z pewnością nic nie zastąpi emocji towarzyszących tradycyjnej metodzie poprzez podnoszenie numerka i przybicie młotkiem, szczególnie, że nierzadko możemy obserwować wywołaną tym trampolinę cen innych dzieł danego autora.

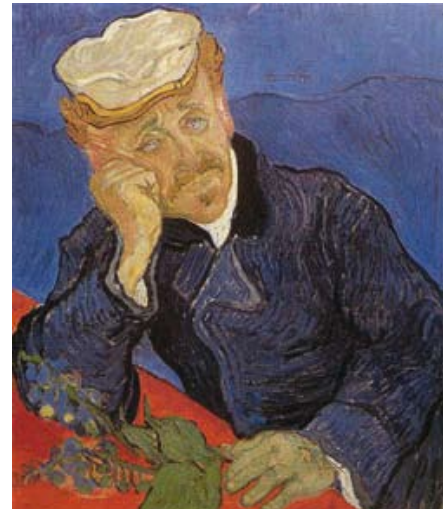


Recepta na największy zysk

Wydaje się, że niezbędną cechą przy inwestowaniu w kolorowe płótna jest cierpliwość. Sztuka dla wnuka, mówi branżowe powiedzenie. Killkudziesięcioprocentowy zysk na dobrze wybranym dziele jest niemal pewny, jest to jedynie kwestia czasu, czyli minimum 10 lat, tym bardziej, że musimy wziąć pod uwagę koszty związane z ochroną, konserwacją, odnowieniem, transportem, wyceną, ubezpieczeniem, weryfikacją autentyczności. Tak długi okres oczekiwania podpowiada jedno: kupujmy tylko to, co nam się podoba. Jeśli inwestowanie okaże się nierentowne, pozostanie

przyjemność posiadania. Tylko jak przewidzieć, które dzieło pozwoli nam osiągnąć oczekiwany zysk? Eksperti radzą znaleźć artystę, który nie jest dostatecznie znany, ale już wzbudził zainteresowanie mediów i krytyków. Nie warto oszczędzać inwestując w dzieła sztuki. Aby nie stracić, należy kupować najlepsze dostępne dzieła artysty. Czasem lepiej nabyć wybitny obraz mniej znanego malarza, niż przeciętny twór popularnego artysty, bowiem każdy miał różne momenty w swojej twórczości i zdarza się, że rozstrzał cenowy między dwiema pracami tego samego twórcy sięga kilkuset tysięcy złotych.

Natomiast dzieło samo w sobie musi być autentyczne, ważna jest jego jakość i stan ogólny, a także czas, miejsce i okoliczności powstania, które im mniej



82,5 mln dolarów - cena za jaką został sprzedany „Portret doktora Gacheta” spod pędzla Vincenta Van Gogha 16 lat temu. Dziś obraz jest wart ośmiokrotnie mniej.



typowe, tym bardziej pożądane. Nie można zapomnieć o weryfikacji własności i w tym celu należy sprawdzić, czy nie znajduje się ono w Rejestrze Zaginionych Dzieł Sztuki. Inwestorzy będący laikami w dziedzinie malarstwa powinni pomyśleć o zakupie fotografii, litografii, mebli lub starodruków, gdyż wartość takich dzieł łatwiej oszacować i jest ona bardziej stabilna niż w przypadku obrazów i rzeźb.

Trendy inwestycyjne

Najbardziej poszukiwane są twory artystów już nieżyjących, a biorąc pod uwagę polski rynek stabilne i pewne okazują się inwestycje w klasyczne malarstwo z XIX i początku XX wieku, których przykładem mogą być pejzaże Jana Stanisławskiego, czy martwe natury Olgi Boznańskiej. W ostatnich latach w górę poszły również

135 milionów dolarów – cena sprzedaży „Portretu Adeli Broch-Bauer”.

„Takiej transakcji dokonuje się raz w życiu”, tak swój zakup podsumował jego nabywca, Ronald S. Lauder.



140 mln \$ - Jackson Pollock, Nr 5 (1948) -
 Transakcja prywatna, nie potwierdzona oficjalnie. Kupił David Martinez od Davida Geffena, 2006.

ceny prac artystów z lat 50' i 60' XX wieku, natomiast niegdyś doceniane portrety całkiem straciły zainteresowanie i równie trudno znaleźć na nie nabywcę co na szafę, która jest najgorzej sprzedającym się meblem w antykwariatach. Sztuka dawna jest praktycznie gwarancją zysku, jednak jej ceny nie będą już rosły spektakularnie, dlatego nie omijajmy wzrokiem sztuki najnowszej, która jest niemalże loterią, ale jeżeli tylko odwaga nam na to pozwala, a szczęście dopisuje, to warto powiesić na ścianie na przykład abstrakcje Wojciecha

Łazarczyka. Inwestując w sztukę można również wybrać wariant dla miłośników hazardu, czyli sztukę wideo. Jak widać wachlarz możliwości jest okazały, a sztuka nie kończy się na malarstwie. Wprawdzie w Polsce rynek fotografii artystycznej czy to kolorowej, czy czarno- białej wydaje się być perspektywnym i cenami dorównuje obrazom, tak rzeźba jest jak dotąd nie w pełni doceniona. Jest jednak szansa na polepszenie jej sytuacji, podobnie jak być może zmieni się postrzeganie obrazów i mebli naprawdę starych, czyli tych z XVII

i XVIII wieku. Pozostając przy meblach, obecnie na topie są przedmioty codziennego użytku w stylu secesji i art deco i prawdopodobnie trend ten się utrzyma.

A zatem pozostaje nam urucho- mić skrywany dotychczas zmysł estetyczny i środki na koncie bankowym, udać się z wizytą do domu aukcyjnego i dokonać drobnych zakupów, by dalej pójść w ślady inwestorów obecnie będących właścicielami okazałych kolekcji. I to jest właściwa droga rozwoju dla każdego miłośnika sztuki.

2 mln dolarów - taką cenę uzyskał obraz „La Ballata di Trotsky” autorstwa włoskiego malarza Cattellana. Trzy lata wcześniej zakupiono go w Londynie za 876 839 dolarów.



KIERUJ SIĘ DO NAS

Ernst & Young to szansa na to, by zacząć poziom wyżej. Oferujemy Ci pracę w gronie świetnie wykwalifikowanych specjalistów, atrakcyjne szkolenia i dostęp do zasobów wiedzy światowej firmy. Od pierwszego dnia zmierzysz się z prawdziwymi wyzwaniami.

Jeśli jesteś absolwentem lub studentem III, IV lub V roku, posiadasz zdolności analityczne, innowacyjne podejście do problemów i informacji oraz posługujesz się biegle angielskim – dołącz do nas.

Poszukujemy **Asystentów i Praktykantów** do działów:

- ▶ **Audytu** (Warszawa, Katowice, Kraków, Poznań, Wrocław)
- ▶ **Doradztwa Biznesowego** (Warszawa)
- ▶ **Doradztwa Podatkowego** (Warszawa, Katowice, Kraków, Poznań, Wrocław)
- ▶ **Doradztwa Transakcyjnego** (Warszawa)

Zacznij poziom wyżej

Aplikuj on-line do 3 kwietnia.
www.ey.com.pl/kariera





Tekst: Żaklina Jabłońska

zaklinaw@gmail.com

Business angels

– kapitał dla Twojej firmy

Jeśli masz świetny pomysł, chęci do pracy, przyjaciół do pomocy – Twoja firma mogłaby się prężnie rozwijać... i jest tylko jedna bariera – **pieniądze**, w dzisiejszych czasach nie jest to już problem – Od niedawna w Polsce z pomocą przychodzą **business angels**.



BUSINESS ANGELS - KIM SĄ?

Pojęcie business angels powstało kilkadziesiąt lat temu w USA, kiedy to zamożni inwestorzy, odczuwający potrzebę posiadania osobistych kontaktów z gwiazdami show-biznesu, inwestowali w produkcję teatralnych spektakli na Broadwayu. W 2003 r. Jeffrey Sohl oszacował, iż na terenie USA istnieje około 300-350 tysięcy aniołów biznesu inwestujących rocznie około \$30 miliardów, w około 50 tysięcy przedsiębiorstw.

W Polsce na pomoc anioła biznesu możemy liczyć od kilku lat. Trudno określić ilu aniołów działa obecnie na polskim rynku. Wiadomo, że funkcjonują trzy publiczne sieci skupiające business angels:

- » Lewiatan Business Angels,
- » Regionalna Sieć Inwestorów Kapitałowych w Katowicach,
- » Lubelska Sieć Aniołów Biznesu

oraz kilka formalnych i nieformalnych sieci prywatnych (np. stowarzyszenie PoIBAN, sieć Beskidzkiego Domu Maklerskiego).

Business angels to prywatni inwestorzy dysponujący własnym kapitałem, dużym doświadczeniem zawodowym oraz chęcią pomnożenia swego majątku. Inwestują oni w przedsiębiorstwa nowopowstałe lub dopiero powstające, które nie mogą liczyć na pomoc banków, ani innych instytucji finansowych; preferują referują firmy innowacyjne, o dużym potencjale wzrostu swojej wartości. Business angels wybierają przedsiębiorstwa położone w niedużej odległości od ich miejsca zamieszkania, umożliwiając sobie częste kontakty z firmą, by móc nią odpowiednio zarządzać. Osoba korzystająca z pomocy aniołów musi liczyć się z częściową utratą kontroli nad firmą, gdyż inwestorzy najczęściej zastrzegają sobie prawo do podejmowania kluczowych decyzji, obejmując część udziałów. Plusem tej sytuacji jest jednak fachowa pomoc kompetentnych doradców z biegłą znajomością branży oraz liczne kontakty biznesowe, które dzięki nim firma może pozyskać.

JAK POZYSKAĆ KAPITAŁ?

Najprostszym sposobem dotarcia do aniołów biznesu jest skorzystanie z sieci business angels. Pierwszym krokiem jest złożenie streszczenia projektu (tak zwany teaser). Większość sieci udostępnia na swojej stronie internetowej gotowy formularz (niektóre sieci za złożenie wniosku pobierają niewielkie opłaty, a jeśli proces zakończy się sukcesem pobierana jest również prowizja). Innym sposobem może być udanie się do funduszu venture capital inwestującego w danym regionie. Często można tam uzyskać informację o aniołach działających w jego pobliżu. Projekty poddawane są wstępnej selekcji, ze wszystkich nadesłanych, tylko kilka procent przechodzi do dalszej analizy.



Proces postępowania:

1

1. Przekazanie streszczenia projektu
2. Wstępna analiza nadesłanych materiałów, kontakt uzupełniający, prezentacja projektu
3. Analiza biznesplanu
4. Decyzja o odrzuceniu lub akceptacji projektu

2

1. Podpisanie umowy o poufności
2. Dalsze uszczegóławianie koncepcji biznesu
3. Opracowanie term sheet i negocjowanie warunków
4. Projekt umowy inwestycyjnej i innych dokumentów prawnych

3

1. Podpisanie umowy inwestycyjnej
2. Przekazanie środków finansowych
3. Współpraca vi monitoring inwestycji
4. Realizacja rund finansowania
5. Wycofanie się anioła biznesu

DLACZEGO WARTO?

Jest to w Polsce jedyna forma finansowania dostępna w początkowej fazie działalności przedsiębiorstwa. Jedynym warunkiem, który trzeba spełnić, jest dobry pomysł i umiejętność sprzedania się. Dodatkową motywacją mogą tu być sukcesy przedsięwzięć zlokalizowanych w obszarze granicy postępu technologicznego, takich jak: Body Shop, Amazon.com, Google, Skype, którym udało się wybić właśnie dzięki pomocy business angel. mimo ogromnej dawki ryzyka.

Jeśli w Twojej głowie drzemie jakiś innowacyjny pomysł, nie pozwól by uprzedził Cię ktoś inny! Anioły biznesu czekają, musisz tylko wyciągnąć dłoń!



translateria.pl

Biuro Tłumaczeń / Translation Agency

... the art of translation...

tłumaczenia pisemne i ustne • tłumaczenia zwykłe i przysięgłe
 tłumaczenia ogólne i specjalistyczne • lokalizacja stron www i oprogramowania
 redakcja stylistyczna tekstu

www.translateria.pl



Tekst: Anna Pączkowska

aniapaczkowska1@wp.pl

Czkawka Kremla, czyli kryzys finansowy w Rosji



Czym jest kryzys finansowy? Rosjanie definiując ten termin odwołują się do doświadczeń z lat 1991 i 1998, kiedy to kryzys zagroził płynności finansowej państwa. Jednocześnie zastanawiają się jak długo potrwa obecna recesja i w jaki sposób wpłynie na sferę realną gospodarki. Nie pomogły uspokajające wypowiedzi rosyjskich polityków i ekonomistów, że gospodarka rosyjska rozwija się samodzielnie, niezależnie od Europy Zachodniej. Kryzys finansowy nie pytając o zgodę i nie czekając na pozwolenie Kremla, zagościł w Rosji.

Dlaczego?

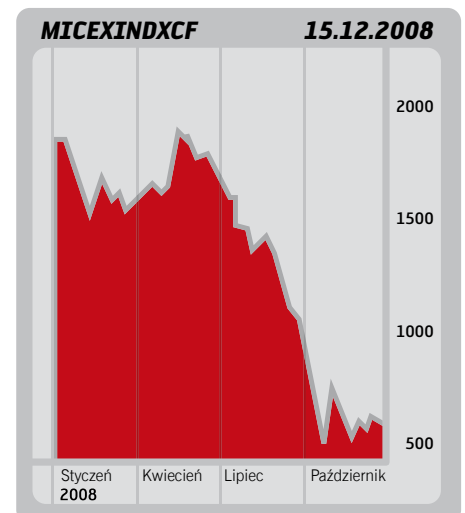
Serwisy obsługujące usługę social IWśród przyczyn kryzysu finansowego w Rosji należy wymienić:

- » krach finansowy na rynku amerykańskim, który rozprzestrzenił się na system finansowy Rosji. Największymi inwestorami w Rosji były amerykańskie fundusze inwestycyjne, które wskutek kryzysu sprzedały rosyjskie akcje w celu zdobycia środków niezbędnych do ochrony przed utratą płynności;
- » spadek cen ropy naftowej na rynkach światowych, spowodowany uzależnieniem gospodarki rosyjskiej od eksportu tego surowca;
- » masowy odpływ kapitału zagranicznego z Rosji powstały na skutek wojny z Gruzją. Zachodni inwestorzy stracili zaufanie do państwa, które zaangażowało się zbrojnie na Kaukazie. W ciągu kilku tygodni po rozpoczęciu działań wojennych z Rosji odpłynął kapitał o wartości 21 mld \$.

Od kiedy?

Jeśli za punkt wyjścia przyjąć definicję kryzysu giełdowego jako spadku cen akcji przedsiębiorstw i zaufania do nich, to za datę jego rozpoczęcia w Rosji należy uznać 19.05.2008. Wówczas rosyjskie indeksy giełdowe zaczęły wykazywać tendencję malejącą. Dwie największe giełdy w Rosji – RTS (Rosyjskiego Systemu Handlowego), i MMWB (Moskiewskiej Międzybankowej Giełdy Bankowej) – w połowie września przeżyły krach porównywalny z kryzysem finansowym z 1998 roku. Ich indeksy spadły do poziomów najniższych od ponad trzech lat. Na obu parkietach na godzinę wstrzymano handel akcjami. W ciągu roku indeks RTS, który opiera się na wartości 50 najbardziej rentownych spółek kapitałowych w Rosji, zanotował spadek w wysokości 72,77%.

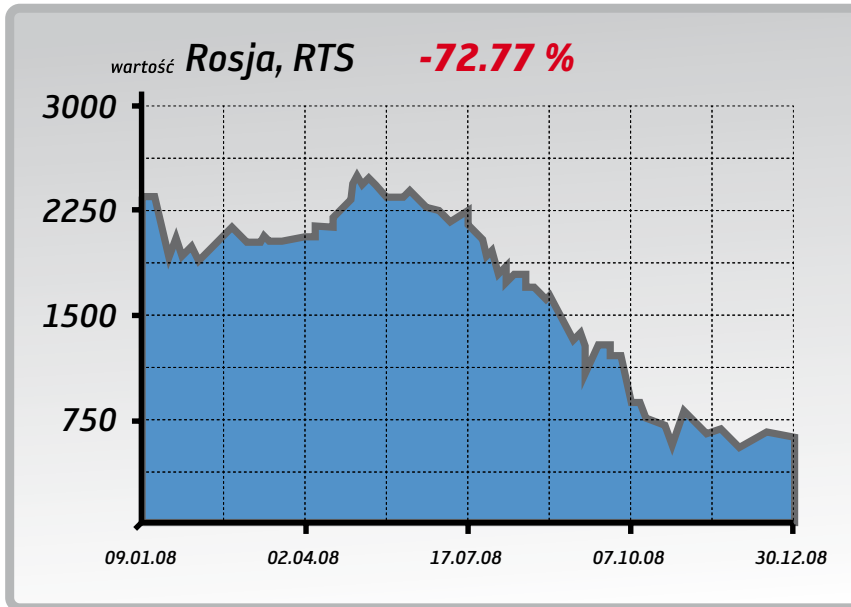
MMWB- notowania w 2008 roku



Źródło: <http://www.micex.ru/>



RTS- notowania w 2008 roku



Źródło: <http://www.money.pl/gielda/swiat/indeks;gieldowy,rts,rosja,48.html>

Walka z kryzysem

W 1998 roku Rosję uratowała pomoc zagraniczna. Jednak w obecnej sytuacji, kiedy nawet rząd USA nie posiada wystarczających środków pieniężnych na pomoc dla dużych banków (świadczy o tym chociażby upadek Lehmann Brothers), Kreml podejmuje działania antykryzysowe we własnym zakresie.

Od września 2008 roku władze rosyjskie obiecały ok. 230 mld \$ na wsparcie gospodarki, co stanowi dwie trzecie budżetu państwa na 2008 rok, czyli równowartość 13,6% PKB. Prawie 150 mld \$ wyniosą kredyty, które mają poprawić płynność na rynku międzybankowym. Pozostałe kwoty to bezpośrednie subsydia dla przedsiębiorstw i środki uzyskane dzięki obniżeniu obowiązkowych rezerw w bankach oraz zmniejszeniu podatków od eksportu ropy. Ponadto rząd przekazał jeszcze ok. 8 mld \$ z budżetu do bankowego funduszu gwarancyjnego, jako środki służące na przejmowanie bankrutujących banków, a 90 mld \$ z państwowych rezerw walutowych przeznaczono na wykupienie długów rosyjskich firm w zagranicznych bankach i podtrzymanie kursu akcji spółek giełdowych. Rosja obawia się, że jej koncerny nie posiadają wystarczających środków pieniężnych na spłatę długów i że zagraniczne banki mogą przejąć aktywa kupowane na kredyt przez Rosjan.

Rząd rosyjski, tak jak i amerykański, postanowił udzielić wsparcia branży motoryzacyjnej. Ma ono pomóc producen-

tom samochodów w znalezieniu nabywców obligacji na sumę do 2 mld \$. Państwo obejmie także subsydiami zakup produkowanych w Rosji samochodów średniej klasy o wartości do 11,5 tys. \$. Ponadto za niedopuszczalne uznano kupowanie aut z importu przez instytucje publiczne i przedsiębiorstwa kontrolowane przez państwo. Z powodu utraty pracy rośnie liczba osób niespłacających kredyty hipoteczne. Także i tu rząd postanowił zainterweniować i wydzielił kwotę 7 mld \$ na wykup od banków nieobstugiwanych kredytów.

Rząd mając świadomość trudnej sytuacji rodzimych przedsiębiorstw, gotowy jest zrezygnować z ok. 7 mld \$, które wpłynęłyby do budżetu z tytułu dywidend od państwowych spółek.

Konsekwencje

Kryzys finansowy, o którym władze rosyjskie początkowo zabroniły mówić i pisać w obawie przed paniką wśród ludności, zbiera swoje żniwo w różnych sferach gospodarki.

Dotknął on między innymi środki masowego przekazu. W październiku w Rosji z powodu braku środków finansowych wstrzymano wydawanie niektórych tytułów, w tym „Moskiewskiego korespondenta”. Listopadowy czterokrotny spadek wpływów z ceł oraz dwukrotny z podatków w porównaniu z poprzednim miesiącem, wskazują na pierwsze skutki kryzysu w sferze gospodarki realnej. Malejące wpływy

z podatków to efekt bankructw banków i przedsiębiorstw, wstrzymania produkcji wielu firm, zwolnień grupowych i stagnacji na rynkach finansowych.

W 2008 roku w Rosji odnotowano największy od 10 lat deficyt budżetowy. Sytuację pogarszają ceny ropy, które spadły do poziomu prawie o połowę niższego od uwzględnionych w budżecie 70 dolarów za baryłkę. W ostatnim kwartale rubel stracił na wartości 15% względem zachodnich walut. Prognozy analityków wskazują, iż w 2009 r. PKB obniży się o 4% (w 2007 r. Rosja osiągnęła PKB o 7% wyższy niż w 2006 r.).

W związku ze spadkiem cen ropy na rynkach światowych zagrożona została budowa Gazociągu Północnego (Nord Stream), za pośrednictwem którego gaz ziemny ma płynąć z Rosji do Niemiec. Biznesplan inwestycji oparty jest na założeniu, że cena ropy będzie oscylowała wokół 50-60 dolarów za baryłkę. Decyzja o rozpoczęciu realizacji projektu ma zapas w IV kwartale 2009 roku, a do takiego poziomu ceny tego surowca mogą dojść najwcześniej w 2010 roku.

Perspektywy - czyli co z tą Rosją?

Rosja prawdopodobnie znacjonalizuje część sektora finansowego, co będzie oznaczało trudne chwile dla prywatnej sfery biznesu. Należy zauważyć, iż kryzys wcale nie musi oznaczać ograniczenia imperialnych ambicji Kremla. Prawdopodobnie jego retoryka się zaostrzy, o czym świadczy wypowiedź byłego prezydenta Rosji, Władimira Putina, obarczająca rząd USA winą za kryzys finansowy: „Kryzys, który dotknął wiele gospodarek i brak możliwości podjęcia adekwatnych działań stanowi nieodpowiedzialność systemu a nie osób. Systemu kraju, który pretendował do roli lidera. Jednak widzimy, że nie jest on w stanie utrzymać takiej pozycji, a nawet nie potrafi podjąć koniecznych, przeciwdziałających kryzysowi działań.”



Tekst: Agnieszka Grodecka

agnieszkagrodecka@wp.pl

Rozwój mimo bessy?

– czyli o polskich funduszach inwestycyjnych

Od połowy 2007 r. na świecie narastał niepokój, jakie konsekwencje dla globalnego rynku przyniesie kryzys subprime w USA. Odpowiedź na to pytanie przyszła bardzo szybko, bo już w roku 2008, kiedy to zaczęły spadać indeksy na światowych giełdach. Również polski sektor finansowy nie oparł się globalnemu trendowi spadkowemu. Indeks szerokiego rynku (WIG) stracił ponad 51%, natomiast WIG20 zanotował historyczny spadek o 48%. Na giełdowej bessie najbardziej utracili ci inwestorzy, którzy wierzyli w potencjał banków. Ich indeks branżowy przez 12 miesięcy systematycznie spadał, aż w styczniu 2009 r. stracił 21% swej wartości.



Sytuacja na rynku finansowym nie pozostała bez wpływu na kondycję polskich funduszy inwestycyjnych. W Polsce funkcjonują one od 16 lat, ale dopiero od 2004 r., kiedy to uchwalona została nowa ustawa regulująca ich funkcjonowanie, można mówić o intensywnym rozwoju tej branży. Sprzyjała temu hossa na rynku akcji i obligacji oraz optymistyczne perspektywy rozwoju rodzimej gospodarki. W ciągu zaledwie kilku lat aktywa zgromadzone przez polskie fundusze inwestycyjne wzrosły do rekordowej sumy ok. 135 mld PLN. Niestety, cały miniony rok upłynął pod znakiem spadków stóp zwrotu uzyskiwanych przez zarządzających we wszystkich TFI w Polsce, co skutkowało utratą zaufania inwestorów i wycofywaniem aktywów zgromadzonych za pośrednictwem funduszy. W 2008 r. wartość zarządzanych aktywów przez TFI w Polsce spadła do poziomu zaledwie 73,6 mld PLN. Spadek WAN wyniósł zatem aż 45%.

Jakie były przyczyny tak gwałtownej zmiany wartości aktywów funduszy?

1. ok. 30 mld zł fundusze inwestycyjne straciły w związku z chybnymi transakcjami

2. kolejne 30 mld zł utraciły w wyniku wycofywania się inwestorów chcących uchronić swój kapitał

Według szacunków Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami (IZFA), w ciągu zaledwie jednego roku liczba klientów TFI zmniejszyła się o 300 tys. osób. Mimo, iż skutki giełdowej bessy dotknęły wszystkie TFI i wszystkie rodzaje funduszy, to fundusze akcyjne zanotowały największe

spadki. Szacuje się, że w 2008 r. wartość zarządzanych przez nie aktywów spadła aż o 2/3.

Fundusze akcyjne tracą, ponieważ lokowały zgromadzone środki na intensywnie zmieniającym się rynku. Według analityków „Parkietu”, tylko w styczniu zarządzający wycofali z GPW 150 mln PLN. Oznacza to, że obecnie w portfelach funduszy znajduje się o połowę mniej akcji niż przeciętnie w 2007 r. Należy jednak przypuszczać, iż z czasem efektywność funduszy inwestycyjnych znowu zacznie rosnąć. Są one najbardziej rentowne spośród inwestycji wspólnego inwestowania.

Ponadto inwestorzy powinni pamiętać, że lokując swoje środki za pośrednictwem TFI powierzają zarządzającym posiadane oszczędności na co najmniej kilka lat. Optymalny okres inwestycji za pośrednictwem funduszy akcyjnych powinien wynosić ok.



Tabela 1. Aktywa netto funduszy inwestycyjnych wg grup. Stan na 31. grudnia 2008 r.

Rodzaj funduszu inwestycyjnego	Wartość aktywów netto (w mln PLN)		Dynamika (w %)
	Grudzień 2008 r.	Grudzień 2007 r.	
Akcyjne	17 258	41 926	-59
Mieszane	19 514	42 420	-54
Stabilnego wzrostu	12 167	26 928	-55
Ochrony kapitału	3 004	4 148	-28
Dłużne	10 745	7 435	+45
Pieniężne	7 563	8 655	-13
Nieruchomości	2 523	1 625	+55
Łącznie	72 774	133 137	-45

Źródło: www.analizy.pl

5 lat, natomiast za pośrednictwem funduszy obligacyjnych lub rynku pieniężnego – nawet do 10 lat. Okazuje się, że najwyższe stopy zwrotu z dokonanych inwestycji (nawet 15% - 20% dla funduszy akcyjnych) można uzyskać w ciągu pierwszych 5 lat od zakończenia wyraźnego trendu spadkowego, potem rentowność spada do zaledwie kilku procent rocznie.

Wynika z tego, iż inwestorzy nie zachowują się racjonalnie zbywając tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, gdy zgodnie z trendem, ich wartość systematycznie obniża się. Niektórzy inwestorzy, wycofując swoje środki z funduszy akcyjnych

przenieśli je do bardziej bezpiecznych instytucji zbiorowego inwestowania, jakimi są np. fundusze obligacyjne oraz rynku pieniężnego. Dają one mniejsze stopy zwrotu, aniżeli bardziej ryzykowne konstrukcje oparte o rynek akcji. Jednocześnie nie narażają one klientów na wysokie ryzyko rynkowe. Wydaje się, że to właśnie ten typ funduszy będzie najintensywniej rozwijać się w dobie giełdowej bessy, kiedy to wartością bardziej cenioną aniżeli zysk jest bezpieczeństwo.

Światowy kryzys zapewne zahamuje rozwój branży funduszy inwestycyjnych na takich rynkach jak polski – stosunkowo młodych, dopiero rozwijających się, zarówno

pod względem dostępnych produktów, jak i mentalności klientów. Obecna sytuacja powinna nauczyć inwestorów, iż przy wyborze optymalnej metody pomnażania kapitałów (np. w postaci funduszy inwestycyjnych) powinni brać pod uwagę nie tylko potencjalne, możliwe do uzyskania stopy zwrotu, ale także własną awersję do ryzyka.

PRZYDATNE LINKI:

www.izfa.pl
 www.analizy.pl
 www.fundi.pl
 www.tfi.pl
 www.efama.org

Tabela 2. Przeciętna rentowność polskich FIO. Stan na 31. grudnia 2008 r.

Typ funduszu inwestycyjnego	Skumulowana stopa zwrotu z inwestycji (w %)				Średnioroczna stopa zwrotu (w %)		
	1 rok	3 lata	5 lat	10 lat	3 lata	5 lat	10 lat
Akcji	-52,92	-22,31	19,66	119,59	-8,27	3,42	7,84
Mieszany	-28,20	-13,13	15,27	105,97	-4,72	2,78	7,30
Stabilnego wzrostu	-14,79	-0,49	23,57	53,56	-2,22	4,27	4,38
Dłużne	8,45	12,95	26,87	86,01	4,04	4,79	6,27
Rynku pieniężnego	4,00	11,89	23,47	103,74	3,81	4,30	7,36

Źródło: www.analizy.pl



Tekst: Nina Krauze

nina.krauze@gmail.com

CREDIT SCORING

Jakim mechanizmom poddawany jest klient wnioskujący o kredyt czy nawet zwykłą kartę kredytową w banku? Co decyduje o tym, że okażemy się dla banku wiarygodni i zostanie nam udzielony kredyt? Okazuje się, że ma na to wpływ wiele procesów decyzyjnych. Jednym z nich, coraz bardziej popularnym i efektywnym, jest credit scoring.

Credit scoring jest metodą służącą do określania zdolności kredytowej osoby ubiegającej się o kredyt. Celem credit scoringu jest określenie prawdopodobieństwa, z jakim wnioskodawca będzie się rzetelnie wywiązywał z zobowiązań. Podstawą credit scoringu jest porównanie istniejących populacji kredytobiorców „dobrych” (spłacających kredyt prawidłowo i nie przynoszących strat bankowi) i „złych” (nie spłacających kredytu w ogóle lub spłacających go z opóźnieniami). Na podstawie zebranych o nich informacji, z wykorzystaniem wielu metod statystycznych, formułowany jest system, który ma za zadanie odróżniać wnioskodawców „dobrych” od „złych”.

Credit scoring należy do tak zwanych metod punktowych. Oznacza to, że ocenianym cechom klienta przypisywane są, według określonej skali, liczby punktów (ujęte w karcie scoringowej), które po zsumowaniu stanowią ocenę potencjalnego kredytobiorcy. Ocena ta jest podstawą do udzielenia lub odrzucenia kredytu. Bank ustala sumę punktów, tzw. punkt odcięcia, poniżej której kredyt nie zostanie przyznany.

Wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje scoringu kredytowego:

- > scoring aplikacyjny,
- > scoring behawioralny,
- > scoring uzyskany z Biura Informacji Kredytowej (BIK).



Scoring aplikacyjny jest oceną danych osobistych i majątkowych wnioskodawcy. Każdy klient ubiegający się o kredyt wypełnia tzw. wniosek kredytowy, w którym zobowiązany jest do podania pewnych swoich cech (charakterystyk). Do tych charakterystyk należeć mogą: wiek, wykształcenie, zawód, miejsce zamieszkania, status mieszkaniowy, status zatrudnienia, stan cywilny, liczba osób na utrzymaniu, a nawet posiadanie telefonu

czy samochodu. Z wykorzystaniem karty scoringowej (której schemat przedstawiam obok), zawierającej mechanizm przyznawania odpowiedniej liczby punktów danym charakterystykom i ich atrybutom, wyliczana jest ocena punktowa wnioskodawcy. W zależności od uzyskanej oceny punktowej i tzw. punktu odcięcia (ustanowionego zgodnie z polityką banku), podejmowana jest decyzja o przyznaniu/odrzuceniu kredytu. Schemat tego

Charakterystyka	Atrybut	Pkt
Wiek	18-25	5
	26-35	10
	36-45	15
	≥46	8
Status mieszkaniowy	Dom/mieszkanie własne	8
	Dom/mieszkanie wynajęte	10
	Przy rodzinie	5
Okres zatrudnienia na danym stanowisku	Mniej niż rok	6
	Rok lub więcej	12
Suma punktów		16-37

**Korzystaj z internetu.
Będziesz mieć za darmo.**



**konto
internetowe
za 0 zł**



ZAPYTAJ DORADCĘ



mechanizmu odnoszący się do powyższego przykładu może być następujący:

punkt odliczenia = 26 pkt

31-37 pkt – klient dobry

-> udzielenie kredytu,

27-30 pkt – klient przeciętny

-> udzielenie kredytu pod warunkiem dodatkowych zabezpieczeń,

16-26 pkt – klient zły

-> odrzucenie kredytu.

Scoring behawioralny jest metodą oceny ryzyka kredytowego wnioskodawcy, który jest już klientem banku, na podstawie danych historycznych dotyczących jego relacji z bankiem. Dane te są zbierane przez bank w trakcie obsługi klienta. Relacja z bankiem obejmuje takie charakterystyki jak: rodzaje i liczba posiadanych w banku kont i produktów kredytowych, opóźnienia w spłacie zobowiązań klienta wobec banku, okres trwania relacji z bankiem, itp. Ocena może być obliczona w sposób analogiczny do scoringu aplikacyjnego.

Ostatnią oceną jest ocena danego wnioskodawcy uzyskana przez bank z Biura Informacji Kredytowej S.A. (BIK). Podstawową funkcjonalnością BIK-u jest wymiana informacji kredytowej (poprzez gromadzenie, przetwarzanie i udostępnianie tej informacji) w formie tzw. raportów kredytowych. Bank w trakcie procesu decyzyjnego o przyznaniu kredytu może wysłać zapytanie do BIK-u o dane klienta. Jeśli klient figuruje w BIK-u, bank dostaje informacje na temat: rodzaju, liczby, wysokości, okresu i waluty zaciągniętych kredytów, sposobu obsługi zobowiązania, terminowości rat, a także liczbie zapytań przesłanych do BIK-u przez inne banki. Banki coraz częściej korzystają z usług BIK-u, co widać na załączonym wykresie.

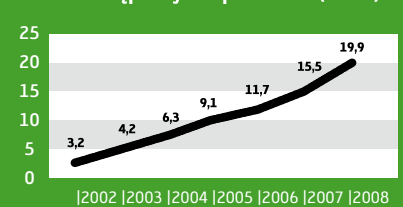
Do metod, na podstawie których wyznaczane są wartości punktowe kojarzone z danymi atrybutami, należy szereg metod z zakresu statystyki i ekonometrii, np. analiza dyskryminacyjna, analiza regresji (regresja liniowa i logistyczna), drzewa klasyfikacyjne, programowanie matematyczne,

sieci neuronowe, systemy eksperckie, algorytmy genetyczne. Wprowadzone do użytku modele muszą być następnie okresowo weryfikowane i modyfikowane, aby nie utraciły zdolności prawidłowego oceniania wnioskodawcy.

Credit scoring staje się coraz częściej wykorzystywanym narzędziem w procesie podejmowania decyzji kredytowych. W rezultacie do wyznaczania ocen punktowych używane są coraz bardziej zaawansowane techniki, a zatem coraz więcej specjalistów z tej dziedziny będzie poszukiwanych do pracy w bankach. Dlatego zachęcamy studentów naszego wydziału, którzy już mają podstawy w tej dziedzinie, do bliższego zapoznania się z tematem.

CREDIT SCORING

Liczba udostępnionych raportów BIK (w mln)



CENTRUM JEZYKÓW ROMAŃSKICH



włoski
francuski
hiszpański
portugalski
rumuński
łacina

15-LETNIE DOŚWIADCZENIE
ZOBOWIĄDUJE

Nauczmy Cię poprawnie mówić
i przygotujemy do każdego egzaminu.

Żaneta Bagińska-Cornily

Piotrkowska 42
(42) 632-54-70, 609-831-618



www.jezykiromanskie.com.pl



Tekst: Katarzyna Błaszkwicz

k.blaszkiewicz@gmail.com

Finlandia

Koska minä rakastan Suomea...



„Dlaczego Finlandia?”

Na to pytanie odpowiadałam niezliczoną ilość razy. Najprostszym, a zarazem najbardziej tajemniczym wyjaśnieniem jest owo krótkie zdanie: Koska minä rakastan Suomea - ponieważ kocham Finlandię. Dlaczego? Podobno kocha się nie za coś, tylko mimo wszystko. W przypadku Finlandii trudno to „mimo” znaleźć.

Ciekawość pierwszy stopień do...samolotu

Zafascynowana Finlandią od kilku lat (swoista mania prześladowcza - wszędzie widziałam, a raczej doszukiwałam się, czegoś fińskiego), postanowiłam skonfrontować marzenia z rzeczywistością. Złożyłam podanie o wyjazd na wymianę do Tampere i, wprawdzie nie od razu, ale UDAŁO SIĘ!

Pierwsze zachwyty...

Zanim jeszcze wyjechałam, mogłam przekonać się o profesjonalizmie pracowników Tampereen Yliopisto-

University of Tampere, mojej nowej uczelni. Nie tylko odpowiadali na pytania wyczerpująco i w błyskawicznym tempie, ale nawet zrozumieli strajk Poczty Polskiej (wzruszające, nieprawdaz?), który zbiegł się z koniecznością wysyłki kolejnej partii dokumentów.

Mieszkanie

Trzeba przyznać, że semestr zimowy w Finlandii jest dużo popularniejszy (około 4 razy więcej Erasmusów niż

w semestrze letnim), a więc trzeba mieć trochę szczęścia, by wszystko ułożyło się po naszej myśli. Im szybciej złoży się podanie, tym lepiej-niemal wszystkie osoby z naszego wydziału wyjeżdżające wraz ze mną, aplikowały już w końcu kwietnia. TOAS, instytucja odpowiedzialna za akademiki w Tampere, zakwaterował nas w jednym budynku, zgodnie z naszą sugestią. Siódma osoba wylądowała w nowo oddanym do użytku budynku w centrum, który nie widniał nawet w spisie TOASu, kiedy składaliśmy aplikacje;)





Nie tylko Nokia connecting people, kurs EILC również

Po rezerwacji mieszkania złożyłam też podanie o miejsce na intensywnym kursie języka fińskiego organizowanym przez Erasmusa (Erasmus Intensive Language Course). Kurs jest całkowicie bezpłatny i poza nauką podstaw języka (mogłam nareszcie uczyć się fińskiego od prawdziwej Finki!) obejmuje zajęcia kulturalne i wycieczki, dlatego gorąco go polecam. Dzięki niemu znalazłam się w Tampere już 1. sierpnia i miałam możliwość zaprzyjaźnienia się ze wspańniętą, blisko 50-osobową grupą Erasmusów i zadomowienia się w mieście przed początkiem semestru (1. września).

By ułatwić aklimatyzację, na UTA organizowany jest Orientation Week, który dla mnie był już tylko okazją do spotkania rzesz nowych studentów. Warto wziąć w nim udział, jeśli dopiero przyjechało się do Tampere. W dodatku premiowane jest to 2 punktami ECTS.

Suomessa, czyli w Finlandii

„Jak tu zielono! Jaka równa ta szosa! Kto kosi tę trawę wzdłuż autostrady?! Ale gorąco!” (był 1. sierpnia i jakieś 25°C, odczuwalne wyjątkowo silnie podczas noszenia bagażu...). Z autobusu z Helsinek odebrała mnie moja tutorka (jedna z trzech), z którą udałam się po odbiór kluczy i do mieszkania. Każdy ma z reguły więcej niż jednego tutora, który powinien pomagać w sprawach życia codziennego, tłumaczyć oraz dbać o integrację podopiecznego, zarówno kulturalną, jak i rozrywkową. W praktyce bywa różnie. Dużo zależy od możliwości czasowych, usposobienia oraz aktywności tutora (można trafić na cichego domatora lub króla imprez), jednak dobrze wiedzieć, że jest się do kogo zwrócić.

University of Tampere

Budynek uniwersytetu jest bardzo nowoczesny. Wszystkie wydziały umieszczone są w jednym miejscu, co w połączeniu z biblioteką, centrum sportowym, studium językowym, kafeteriami i stołówkami tworzy wygodny kampus.



Salie są doskonale wyposażone, wszędzie jest Internet bezprzewodowy, do dyspozycji studentów pozostaje też kilka sal komputerowych z drukarkami, kopiarkami itp. Nauka języków to czysta przyjemność, dzięki bogatej bibliotece oraz licznym programom komputerowym. Większość zajęć z języków obcych prowadzona jest przez native speakerów, co bardzo ułatwia przyswajanie wiedzy i zapewnia kontakt z żywym językiem, poprawia też akcent.

Ogromną różnicę widać w systemie studiów: każdy sam wybiera swoje przedmioty i rejestruje się na zajęcia oraz niektóre egzaminy przez Internet. Wykłady prowadzone są z dużym naciskiem na praktykę (sama uczestniczyłam tylko w zajęciach po angielsku, ale fińscy studenci potwierdzają te obserwacje), z zachętą do aktywności, dyskusji. Aby to ułatwić, wszelkie materiały z zajęć dostępne są w Internecie na stronie przed-

miot, dzięki czemu studenci nie tracą czasu na przepisywanie. Z niektórych przedmiotów nie prowadzi się wykładów, zostaje podana lista lektur, które należy przeczytać by zdać egzamin (tak zwany book exam). Część zajęć można także zrealizować przez napisanie kilku esejów na zadane tematy. Normą jest indywidualne podejście, swoista umowa między studentem a wykładowcą. Zwłaszcza w przypadku studentów Erasmusa fińscy prowadzący są bardzo elastyczni: odpisują na maile, wyjaśniają prace domowe (jeśli takowe są) i starają się o miłą atmosferę i ciekawe zajęcia.

KFINtesencja fińskiego życia...

Finowie prowadzą z reguły zdrowy tryb życia, dlatego siłownia oraz zajęcia sportowe na uczelni mają bardzo





wielu amatorów. Powodem jest nie tylko dobrze wyposażone centrum, ale również zróżnicowana oferta fitnessu, gier zespołowych, zajęć tanecznych (salsa, reggaeton...) i sportowych, jak na przykład niezwykle popularny w Finlandii nordic walking - maszerowanie z kijkami. A kiedy zadba się o kondycję, smaczny i zdrowy obiad serwują 3 stołówki. Biorąc pod uwagę to, że każda ma w menu kilka dań (w tym zawsze minimum jedno wegetariańskie), wybór jest duży, a ceny naprawdę umiarkowane (standard to 2-3 euro). Trudno jednak mówić o typowo fińskich daniach, gdyż bardziej tradycyjne potrawy je się z okazji świąt, a na co dzień króluje puree ziemniaczane z proszku oraz gotowe dania do mikrofalówki – z pewnością bardzo zdrowe. W Tampere specja-

w Tampere nie brakuje, palić z reguły nie wolno lub wolno tylko w wyznaczonej strefie, dość szczerze odgródzonej od reszty pomieszczenia. We wszystkich akademikach są czujniki dymu, więc chcąc nie chcąc palacze wychodzą na balkon lub na dwór. Typowe dla Finów jest jednak to, że nikt nie robi z tego problemu, tylko dostosowuje się do panujących zasad.

Dzięki temu, że Finowie są dobrze zorganizowani, obowiązkowi oraz szalenie uprzejmi i pomocni, życie codzienne jest – przynajmniej w moim przypadku - prawie pozbawione stresu. Autobusy miejskie są punktualne, choć instytucja nocnych wymaga osobnego opisu - dość powiedzieć, że łódzki nocny co 30 minut to luksus. Supermarkety - czyli praktycznie jedyne sklepy spożywcze

Jak już wspomniałam, Finowie są bardzo pomocni i z chęcią odpowiadają na przeróżne pytania. Co więcej, odpowiadają na nie w języku angielskim. Choć znajomość angielskiego oraz innego języka obcego (angielski jest tak powszechny, że w zasadzie nie uchodzi za język obcy) to standard, poznanie i używanie kilku fińskich zwrotów robi dobre wrażenie, bo Finowie w swej skromności cieszą się, że ktoś zadał sobie tyle trudu, by zapamiętać i wymówić jakieś słówko. Drugim językiem urzędowym w Finlandii jest szwedzki, z uwagi na historię (Finlandia przez dłuższy czas była częścią Szwecji), jednak Finowie niechętnie się nim posługują. Nie zmienia to jednak faktu, iż napisy są, a przynajmniej powinny być, dwujęzyczne (południe Finlandii i Alandy zamieszkuje duża mniejszość szwedzkojęzyczna, więc tam ma to szczególne znaczenie, im dalej na północ tym mniej zwraca się na to uwagę). Wiąże się to z silnym poczuciem tożsamości narodowej, która kształtowała się w dość trudnych warunkach (historia Finlandii jest pod pewnymi względami dość podobna do polskiej). Finowie są bardzo przywiązani do swojego kraju. Bardzo hucznie świętują rocznicę niepodległości, która przypada 6 grudnia; kupują droższe, ale swoje produkty. Sami o sobie mówią, że są „sisu”. Cóż to znaczy? Sisu nie da się przetłumaczyć, bo to cała filozofia wpleciona w ich mentalność i sposób życia. Można ją opisać jako wytrwałość w dążeniu do realizacji celu, pokonywaniu problemów, swoistą determinację. Nieważne, co myślą inni, ważne jest, co myślisz sam o sobie. Aby zilustrować to zjawisko, zacytuję Romana Schatza, Niemca od lat mieszkającego w Finlandii, autora książki „From Finland with love” („Suomesta rakkaudesta”): sisu jest wtedy, gdy płacisz 5 euro za krajowy ogórek, ponieważ był wyhodowany w ekstremalnych warunkach, dostarczając pracę rodakom za kotem polarnym. (...). Sisu to pozostanie w saunie nieco dłużej niż inni i utrzymanie zrelaksowanego wyrazu twarzy tylko dla własnej satysfakcji”.

A propos sauny, opisanie wszystkich zwyczajów związanych z uczęszczaniem do sauny wymagałoby chyba pracy habilitacyjnej. Krótko zatem: jest gorąco (około 70-90°C), parno (wylewanie wody na kamienie na piecu to ukochana roz-



tem jest mustamakkara (dosłownie czarna kielbasa), czyli skrzyżowanie kaszanki z czerniną. Finowie gustują też w salmiakki - specyficznym rodzaju „stodyczy” (trudno jednak nazwać tak, coś o słonowo-gorzkiemu smaku, mocno przypominającym lekarstwo). Co ciekawe, produkowana jest również wódka o tym smaku.

Bardzo istotną kwestią jest obowiązujący w Finlandii w zasadzie wszędzie zakaz palenia. W klubach, których

poza delikatesami w centrum Tampere - czynne są zwykle 7-21, a w niedziele od września do czerwca są zamknięte (poza okresem przedświątecznym). Przy kasie można poznać fińską uprzejmość i nauczyć się błyskawicznie nowych słów: przecież trzeba się przywitać (moi/hei/terve/moro), powiedzieć „proszę” oraz „dziękuję” (kiitos, najlepiej przy każdej okazji) oraz pożegnać się (moi moi/hei hei).



Koska minä rakastan Suomea...

rywka Finów) i wspaniale. Specialite de la maison to wytarzanie się w śniegu lub kąpiel w przerwęlu zaraz po wybiegnięciu z sauny. Sama próbowałam, więc potwierdzam. Kultura sauny jest nierozdzielnie związana z Finami, dlatego po prostu trzeba jej doświadczyć. Nie wymaga to szczególnych przygotowań poza rezerwacją tury w akademiku. Najlepiej w towarzystwie samych Finów, chętnie opowiadają wtedy anegdotki i są znacznie bardziej otwarci niż zwykle.

Kraina tysiąca jezior...? 188 tysięcy!!!

To, co bardzo podoba mi się w Finlandii, to życie blisko natury. Dzięki warunkom naturalnym i wspaniałemu ekologicznemu podejściu Finów, którzy do przyrody przywiązują ogromną wagę, a przy tym wykazują się pomysłowością, jest to wyjątkowo łatwe - kilka kroków i można znaleźć się w pięknej okolicy, nad jeziorem wśród drzew i odetchnąć czystym powietrzem. Stwarza to też fantastyczne możliwości do uprawiania sportu na świeżym powietrzu. Samochodów jest stosunkowo niewiele, ponieważ kraj o powierzchni zbliżonej do Polski ma zaledwie 5 milionów mieszkańców, z czego około 1,3 miliona w aglomeracji helsińskiej. Bardzo popularnym środkiem transportu jest rower, w miastach ścieżki są wszędzie, a rower można zostawić byle gdzie nieprzypięty, ponieważ i tak nie zostanie skradziony - fińska uczciwość. Nic dziwnego, że zanieczyszczenie powietrza jest niewielkie. Co ciekawe, nawet woda z kranu jest tak czysta, że doskonale nadaje się do picia bez przygotowania.

Wbrew pozorom Finlandia nie jest aż tak zimnym krajem, przynajmniej na południu, gdzie pogoda jest zbliżona do polskiej. Na północy jednak, w Laponii, temperatury są znacznie niższe, a dni krótsze, zaś za kołem podbiegunowym występują dni i noce polarne. Można też zaobserwować (niestety, mnie się nie udało) przepiękne zjawisko aurora borealis, czyli zorzy polarnej. Legenda głosi, że zorza to śnieg, który zamiata ogonem lis przebiegający przez tundrę, stąd też pochodzi fińska nazwa zorzy: revontulet, lisi ogień. Dużo łatwiej było zobaczyć

renifera. Spotkanie z tym sympatycznym zwierzęciem jest dużo ciekawsze i znacznie mniej przereklamowane niż spotkanie z Mikołajem w jego domu w Rovaniemi. Myślę, że Finlandia dla każdego ma coś ciekawego do zaoferowania, dlatego gorąco zachęcam do wizyty w tym

podobno zimnym kraju. Mam nadzieję, że ten artykuł będzie służył pomocą, zapraszam również do kontaktu mailowego. Warto przekonać się na własnej skórze, czy, jak śpiewa Monty Python, „Finland has it all!”





Uniwersytet
ŁÓDZKI

nasz indeks - Wasza przyszłość

Uniwersytet Łódzki
to jedna z największych polskich uczelni.
Prowadzimy studia
stacjonarne i niestacjonarne:

I stopnia (licencjackie)
II stopnia (magisterskie)
III stopnia (doktoranckie)
oraz **studia podyplomowe**

Kształcimy na 12 wydziałach:

- Biologii i Ochrony Środowiska
- Chemii
- Ekonomiczno-Socjologiczny
- Filologiczny
- Filozoficzno-Historyczny
- Fizyki i Informatyki Stosowanej
- Matematyki i Informatyki
- Nauk Geograficznych
- Nauk o Wychowaniu
- Prawa i Administracji
- Studiów Międzynarodowych i Politologicznych
- Zarządzania

Chcesz poznać zasady rekrutacji, dowiedzieć się więcej
o naszych kierunkach studiów, perspektywach zawodowych, stypendiach
i innych ważnych sprawach dla przyszłego żaka?

Wejdź na naszą stronę internetową
www.uni.lodz.pl lub odwiedź nasze Wydziały,
porozmawiaj ze studentami i pocuj atmosferę naszej Uczelni.

Studia - Kariera - Prestiż



www.uni.lodz.pl

Projekt i wykonanie Biuro Informacji i Promocji UŁ 2009



Trudna sztuka zapamiętywania

DEFINICJA I DZIAŁANIE PAMIĘCI

Pamięcią nazywamy zdolność naszego mózgu do rejestrowania i ponownego przywoływania wrażeń zmysłowych, skojarzeń lub informacji. Pamięć nie jest jednolitym systemem, ale tworzy zintegrowany układ potrzebny do zapamiętywania poszczególnych informacji. Aby zapamiętać cokolwiek, potrzebne są następujące procesy: rejestracja informacji, jej zakodowanie, następnie przechowywanie i umiejętność odtwarzania.

Pamięć to złożony proces, w którym uczestniczą różne obszary naszego mózgu i każdy z nich przechowuje odmienne rodzaje informacji. Co ciekawe, pamięć nie zajmuje jednego konkretnego miejsca, ale „rozsiana” jest po całym mózgu. Podczas uczenia się mózg przypisuje każdy typ informacji do poszczególnych połączeń neuronów, te zaś formułują nowe obwody, tworząc dodatkowe spoiwa z innymi komórkami nerwowymi. Gdy przypominamy sobie konkretne informacje, wówczas zaczyna

działać odpowiedni zestaw neuronów. Zapamiętywanie jest więc dość skomplikowaną reakcją łańcuchową. Zapamiętujemy informacje w różny sposób, uruchamiając różne rodzaje pamięci.

PAMIĘĆ SENSORYCZNA

Jest najbardziej ulotnym rodzajem pamięci. Gromadzi informacje docierające do mózgu poprzez zmysły: obrazy, dźwięki, zapachy, smaki, uczucia. Wybiera jednak do utrwalenia zaledwie niewielką część z nich – przykładowo, gdy czytasz interesującą książkę, nie docierają do Ciebie dźwięki. Podobny proces zachodzi, gdy się nad czymś zamyślisz. Warto wiedzieć, że na pamięci sensorycznej nie można polegać.

PAMIĘĆ KRÓTKOTRWAŁA

Działa zaledwie przez okres około 15-30 sekund. Analizuje wszystkie informacje docierające do mózgu z zewnątrz. Działa

jak sito, wybierając to, co uważa za ważne dla nas; resztę informacji usuwa bezpowrotnie. Jest bardzo krucha i ulotna, ale należy pamiętać, że jest fundamentem zapamiętywania! Można nazwać ją „warsztatem”, w którym złożony materiał ulega selekcji i przechodzi do pamięci długotrwałej.

Należy pamiętać, że bardzo łatwo zaburzyć jej działanie odwracając na moment uwagę, dlatego podczas pracy umysłowej wyeliminuj wszystko to, co może cię zdekoncentrować. W obszarze pamięci krótkotrwałej dokonują się także procesy myślenia, analizowania i wyciągania wniosków.

Stale zawiaduje ona dużą ilością informacji, jednak jej pojemność jest bardzo ograniczona – zwykle do 7 jednostek (pojęć, cyfr, liter, słów), co umożliwia bieżące wykorzystanie informacji do wykonania zadania zatrzymując dane tak długo, aż znajdziemy rozwiązanie. Nie pozwala ona na pomieszczenie aż trzech czynności naraz (na przykład słuchania, pisanie i rozmawiania), dlatego jeżeli zależy nam na utrwaleniu danych, musimy być maksymalnie skoncentrowani!



PAMIĘĆ DŁUGOTRWAŁA

Zawiera informacje zgromadzone zarówno kilka minut temu, jak i w dalekiej przeszłości. Poniżej prezentujemy jej uproszczony podział ze względu na rodzaj rejestrowanych danych:

PAMIĘĆ EPIZODYCZNA

Przechowuje osobiste doświadczenia. Zawarte w niej informacje są subiektywne i unikatowe. (Każdy zapamiętuje nieco inaczej wspólne doświadczenia np. z urlopu lub ze szkoły). Dane ułożone są w sposób chronologiczny, a wydarzenia grupowane są datami, miejscami i zjawiskami z nimi związanymi.

PAMIĘĆ SEMANTYCZNA

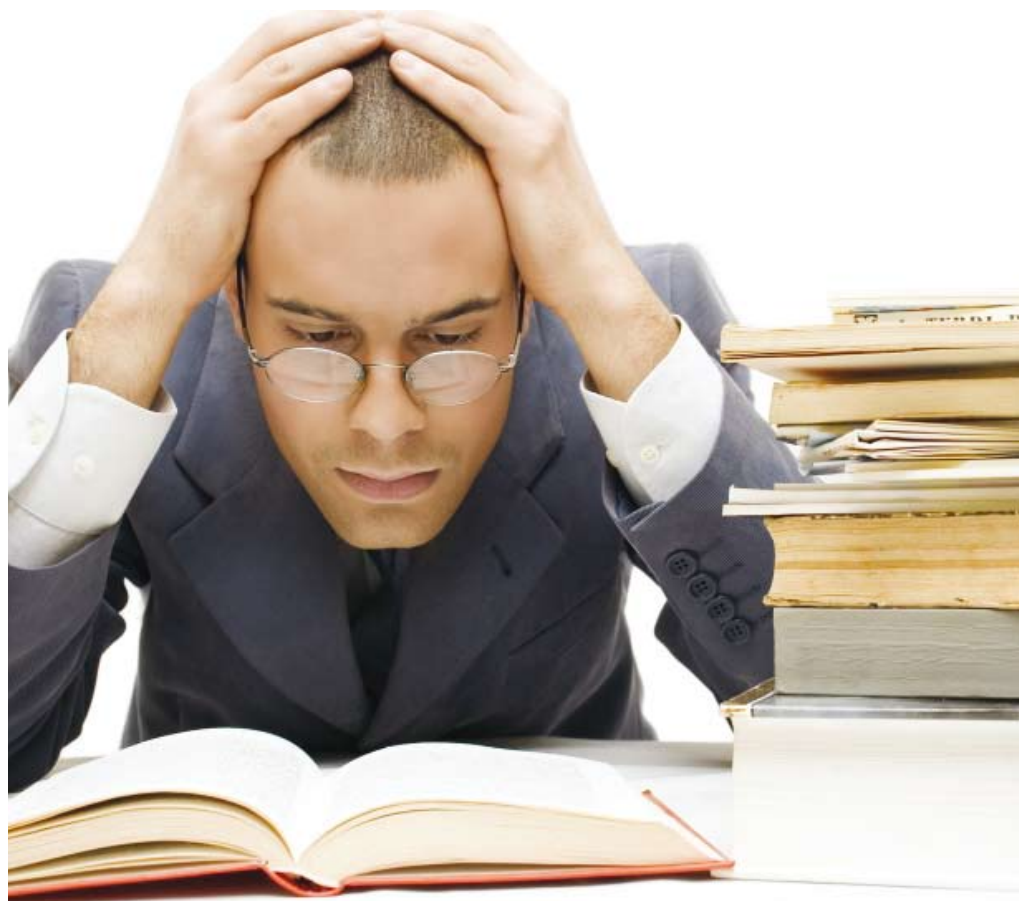
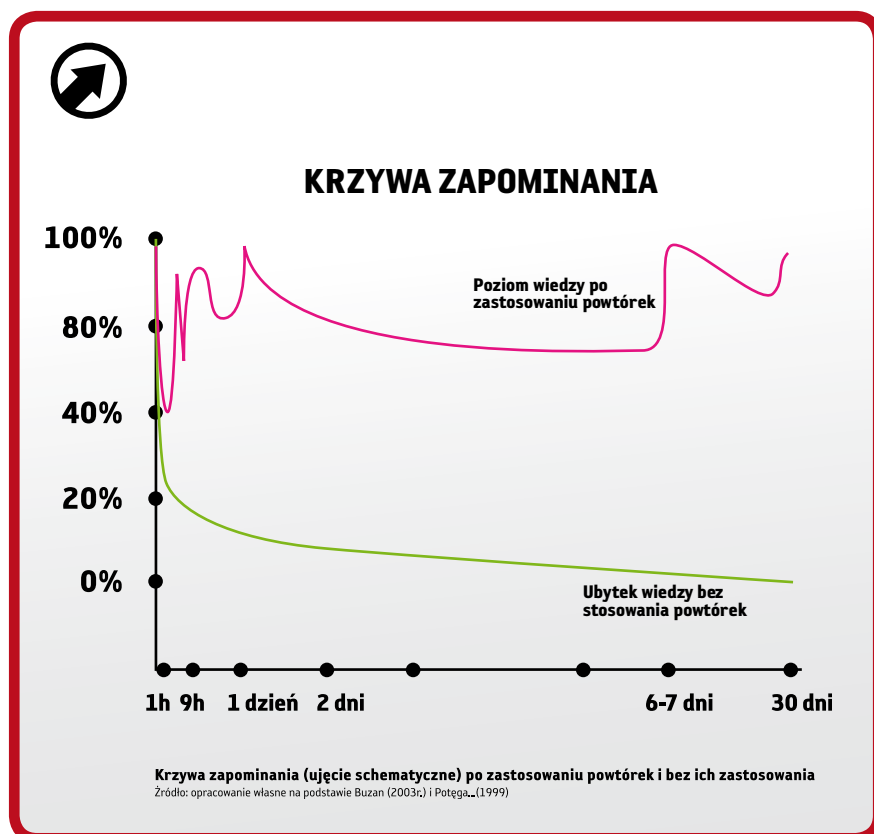
Przechowuje informacje o języku i wiedzę encyklopedyczną o faktach i ich powiązaniach. Jest to rodzaj pamięci, na którym najbardziej zależy osobom w trakcie edukacji szkolnej lub uniwersyteckiej. Dzięki jej zawartości możemy zastanawiać się nad przyczynami i wyciągać wnioski. Odgrywa olbrzymią rolę także w rozumieniu i przyswajaniu języka.

PAMIĘĆ PROCEDURALNA

Odpowiada za kodowanie sprawności motorycznych. Jest to jedyny rodzaj pamięci, który nie zawodzi. Raz wykonana czynność zostaje w naszej głowie do końca, stąd powiedzenie, że pływania czy jazdy na rowerze się nie zapomina.

DLACZEGO ZAPOMINAMY?

Duża część danych docierających do mózgu musi być zapomniana, ponieważ bez takiej selekcji pamięć zostałaby zablokowana. Innym ważnym powodem jest fakt, że nie skupiamy wystarczająco uwagi na danej rzeczy, np. gdy wykonujemy dwie





czynności równocześnie i przenosimy swoją uwagę z jednej na drugą (idziemy do pokoju i nie pamiętamy, po co poszliśmy – uwaga skierowana została albo na nasze myśli, albo na inny bodziec). Często nie zależy nam tak naprawdę na trwałym zakodowaniu informacji (wiedza utrwalana tylko na kolokwium czy sprawdzian). Ponadto nie wspieramy pamięci, czyli nie budujemy „dodatkowych mostów”, po których potrzebna informacja mogłaby powrócić z magazynu pamięci do naszej świadomości. Usiłujemy zakodować informację chaotycznie - bez właściwej selekcji, organizacji oraz skojarzeń.

Ważnymi czynnikami negatywnymi są także stres i przygnębienie, obniżające skuteczność zapamiętywania – uwaga skierowana jest na emocje i reakcje naszego organizmu. No i oczywiście nie powtarzamy wystarczającą ilość razy, czyli nie stymulujemy wielokrotnie sieci neuronów kodujących daną informację.

JAK SOBIE POMÓC? REGULARNIE POWTARZAJ MATERIAŁ

Każde powtórzenie jest wzmocnieniem utrwalania i wyraźnym sygnałem dla mózgu, że dana informacja jest ważna. Regularne powtórki wpływają na trwałość zapamiętanego materiału! Powtarzaj z głową!

1. Pierwsza powtórka 15-minutowa – w tym samym dniu
2. Powtórka druga 10- minutowa – następnego dnia (najpóźniej po 24 godzinach)
3. Trzecia powtórka 5-minutowa – po 2 dniach
4. Kolejna powtórka 2-3 minutowa – po tygodniu
5. Utrwalająca powtórka 2-3 minutowa – po miesiącu

SKUP UWAGĘ NA SKUPIANIU UWAGI

Bardzo ważną rolę w procesie zapamiętywania odgrywa uwaga. Informacja może docierać do naszego mózgu, ale nie wszystko, co zostaje zauważone, jest zapamiętywane. Uwaga staje się aktywna dopiero wtedy, gdy pojawia się świadoma i stanowcza intencja zapamiętania. Warunkiem skutecznej uwagi jest zaangażowanie wszystkich zmysłów oraz utrzymywanie odpowiednio wysokiego poziomu motywacji.

WARTO WIEDZIEĆ „PRZYJACIELE” UWAGI:

- zainteresowanie – uruchamia uwagę i rozbudza emocje;
- osobowość - otwartość i optymizm sprzyjają uwadze;
- przyjemność - to, co przyjemne, powoduje wzrost uwagi;
- motywacja - perspektywa osiągnięcia celu;
- czujność - stan spokojnego, zdystansowanego ożywienia;
- ciekawość – naturalnie pobudza uwagę;
- koncentracja – eliminuje podatność na zakłócenia;
- otoczenie – przyjazne wzmacnia uwagę i pozwala na skupienie.

„WROGOWIE” UWAGI:

- zmęczenie,
- stres,
- choroby,
- leki,
- niezdrowy tryb życia;
- słabe zainteresowanie otoczeniem;
- automatyzmy (np. zamykanie drzwi).

Trudna sztuka zapamiętywania

SKONCENTRUJ SIĘ WŁAŚCIWIE

Kolejną bardzo ważną rolę w procesie zapamiętywania odgrywa koncentracja uwagi. Koncentracja, to umiejętność skupiania się tylko na jednej czynności, zagadnieniu, wydarzeniu, sytuacji czy zjawisku. A więc sama uwaga to za mało. Uwaga i koncentracja są ze sobą ściśle powiązane. Bez uwagi nie można mówić o koncentracji. Można uważnie odbierać informacje nie będąc na niej skoncentrowanym. (np. rozmowa podczas jazdy samochodem.)

BĄDŹ ŚWIADOMY

Przygotowując się do egzaminów powinniśmy być świadomi, jaki rodzaj pamięci wykorzystujemy, co nam przeszkadza w procesie zapamiętywania, jak powtarzać, aby nie zapomnieć. A wszystko po to, aby uczyć się krócej i efektywniej. Powodzenia!





Tekst: Jacek Prośniak

jacekpros_86@onet.eu

MANIPULOWANIE

Manipulacja opiera się na mocy słów i tajnikach ludzkiego umysłu. Jest wszechobecna w życiu współczesnego homo sapiens; jest też nieunikniona, jak nieuniknione jest obcowanie z innymi ludźmi.

Czym właściwie jest manipulacja? Pojęcie to, dość dokładnie opisane na polu nauk społecznych, definiowane jest jako wywieranie wpływu na innych ludzi poprzez wchodzenie z nimi w rozmaite interakcje społeczne, których zasadniczym celem jest osiągnięcie korzyści przez jedną ze stron, tę która stosuje takie praktyki. To, że dość łatwo poddajemy się sztuczkom przeróżnych manipulatorów, wynika wprost z publikowanych badań nad wpływem społecznym, ale i daje się łatwo zaobserwować w naszym codziennym życiu. Ileż to razy zdarzyło nam się kupić produkt, którego zupełnie nie potrzebowaliśmy, ale ulegliśmy magii reklamy? Albo ile razy poproszono nas o zrobienie czegoś, do czego nie byliśmy przekonani, a mimo to wykonaliśmy prośbę naszego rozmówcy? Przeświadczenie o skuteczności owych technik i trików współfistnieje ze złudną wiarą wielu ludzi w to, że to właśnie JA jestem cudownie odporny na te wszelkie oddziaływania. W tym właśnie tkwi sedno sztuki manipulacji: gdy wykonujesz polecenia manipulatora wielokrotnie uważasz, że to ty sam decydujesz, że to są twoje własne przekonania.

Różne oblicza manipulacji

Zwykło się mówić, że demokracja jest pluralizmem manipulacji. Chociaż manipulację zwykło się przedstawiać w negatywnym kontekście, wysuwając zastrzeżenia natury etycznej wobec

samej istoty procesu, dziś wiadomo, że jest to jedno z najskuteczniejszych narzędzi komunikacji perswazyjnej. Stosowane jest ono na szeroką skalę zarówno w życiu codziennym, jak i w wielkim biznesie. Bez niego nie może obejść się żaden szanujący się negocjator, PR-owiec komunikując się z otoczeniem firmy, marketer zaangażowany w projektowanie strategii marketingowej czy sprzedawca w relacji z klientem. Również lekarz – w sytuacji obcowania z pacjentami poddanymi leczeniu czy terapeutą stosujący oddziaływania przeciw nałogom.

Manipulację wykorzystuje się przy tworzeniu reklam, które – jak żaden inny komunikat – mają przecież przyciągać, przekonywać i nakłaniać. Najczęściej kampanie reklamowe bazują na strategiach wprowadzenia fałszywej oczywistości („Wszyscy wiemy, że proszek X jest lepszy od innych...”) lub informacji quasi-naukowych („inteligentne molekuly” w środkach czystości), stosując język nakazu i wcześniejszego porozumienia, indukują potrzeby, manipulacyjne stawiają pytania. Głęboka i wyjątkowo szkodliwa psychomanipulacja stosowana jest w zrzeszeniach religijnych i sektach. Stworzenie poczucia więzi emocjonalnej między werbującym a werbowanym, dezinformacja, presja ze strony grupy, zaangażowanie w wiele prac na rzecz sekty czy redefinicja własnej przeszłości – to tylko niektóre z narzędzi oddziaływania na członków sekt, które w ostateczności prowadzą do uformowania się ich nowej



pseudo-tożsamości. Z przytoczonych przykładów jasno wynika, że na każdym kroku inni ludzie próbują wpływać na nas, tak by nasze decyzje nie były racjonalne, a podyktowane jedynie emocjami.

Manipulowanie a komunikacja perswazyjna

Wchodząc w relacje komunikacyjne, gdzie mamy wyodrębnione role nadawcy i odbiorcy komunikatów, nawet przekazywanie pozornie niewinnych treści może nosić znamiona manipulacji. Dlaczego? Ponieważ żyjąc wśród innych ludzi wywieramy wpływ na nich, jesteśmy zarazem nadawcą i odbiorcą tego oddziaływania. To od nas zależy, jaką intencję nadamy naszej wypowiedzi i jaki może być feedback drugiej strony. Ponadto w trakcie takiej interakcji monitorujemy i oceniamy zachowanie drugiej strony, odgadujemy życzenia naszych partnerów, kontrolujemy własne poczynania, dbamy o autoprezentację. Manipulacja zawsze wiąże się z częściowym uprzedmiotowieniem innych, tak



by nieświadomie realizowali cele autora manipulacji. W dużej mierze opiera się więc na mechanizmach kontrolowania innych. Perswazja z kolei nie jest tak inwazyjnym instrumentem oddziaływania i nie zakłada wyrządzenia krzywdy drugiej osobie.

Reguły i strategie manipulacji

Techniki manipulacji ludźmi opierają się na pewnych psychologicznych regułach, opisanych między innymi w pracach psychologa społecznego Roberta Cialdiniego. Należą do nich:

Reguła wzajemności: polega na tym, że druga strona odwzajemnia dobre uczynki i ustępstwa, jakich wcześniej doznała. Regułę tę wykorzystuje technika „drzwiami w twarz”: najpierw wysuwamy większą prośbę niż ta, na której nam zależy, w celu zwiększenia prawdopodobieństwa spełnienia tej mniejszej, właściwej. Duża prośba spotka się z odmową, dlatego też wycofujemy się do tej mniejszej, co jest traktowane jako ustępstwo z naszej strony i wymaga odwzajemnienia przez drugą ze stron. Na podobnym schemacie postępowanie bazuje technika „z dobroczyńcy – żebrak”: najpierw wyrządzamy komuś przyśługę, odczekujemy chwilę, żeby następnie samemu zwrócić się do tej osoby z prośbą. Kolejna taktyka to reguła lubienia i sympatii, która głosi, że ludzie będą dążyli do spełnienia próśb tych osób, które bardziej znają i lubią (np. osób atrakcyjnych, podobnych do siebie, prawiących im komplementy, kojarzących się z czymś pozytywnym).

Zasada konsekwencji polega na tym, że po wzbudzeniu zaangażowania ludzie dążą do realizacji działań zgodnych z tym zaangażowaniem, gdyż konsekwentne postępowanie jest wysoko cenione (przez siebie i innych). Technika ta jest najbardziej skuteczna, gdy następuje publiczne ogłoszenie zobowiązania, a jego realizacja wymaga pewnego wysiłku. Regułą tą postępuje się taktyka „stopy w drzwiach” – zaczynając od małej prośby, stopniowo przechodzimy do coraz większych, oraz technika „niskiej piłki” - sprzedawca podaje na wstępie atrakcyjną propozycję, wzbudzając w kliencie zaangażowanie, a gdy ten zdecyduje się na dokonanie zakupu, sprzedawca sukcesywnie podwyższa cenę wyściovą, powołując się na to, że cena ta nie obejmowała pewnych elementów oferty.

Reguła niedostępności opiera się na prostym założeniu, że dla ludzi bardziej atrakcyjne są te możliwości, przedmioty itd. które w danej sytuacji są dla nich nieosiągalne.

Zasada społecznego dowodu słuszności mówi, że ludzie wykazują tendencję do oceny jakiegoś zachowania jako właściwego w danej sytuacji na podstawie tego, jak zachowują się inni ludzie lub co inni uważają za poprawne. Dzieje się tak, gdyż łatwiej godzimy się na coś, co już zaakceptowane jest przez innych.

Redukcja dysonansu poznawczego

- w tej regule przyjmujemy, że jeżeli ludzie dążą do zachowania zgodności między własnymi wartościami, poglądami, postawami

i zachowaniami, to wówczas gdy pojawia się jakiegokolwiek rozbieżności (np. między tym, co myślą, a tym co robią) wzbudzone zostaje silne pragnienie zmiany jednego z tych elementów, tak aby wyeliminować tę rozbieżność i towarzyszący jej dyskomfort reguła autorytetu polega na uległości wobec ludzi, których uznajemy za autorytet. Z jednej strony zachowanie takie postrzegane jest jako pożądany sposób postępowania, z drugiej zaś przynosi pewne korzyści – zakładamy, że autorytet dysponuje większą wiedzą i doświadczeniem.

Zasada kontrastu opiera się na porównaniu jednych obiektów z innymi, przez co różnice stają się względnie większe niż w rzeczywistości np. dealer samochodowy zaczynając prezentację od modeli najdroższych sprawia, że kolejne „tanie” samochody zdają się być relatywnie jeszcze tańsze niż wtedy, gdybyśmy ocenili je nie widząc tych pierwszych.

Postępując się tak potężnym orężem jak manipulacja nie możemy zapominać, że jest to broń obusieczna, wyjątkowo groźna zwłaszcza wtedy, gdy druga strona odkryje nasze prawdziwe zamiary, dostrzeże oznaki manipulacji albo też gdy jest po prostu lepszym od nas manipulatorem. Warto podkreślić, że taktyki manipulacji odwołują się do wcześniej nabytych przez nas wzorców zachowań, niekiedy zaś same powodują wyuczenie się danych reakcji, by potem je wykorzystać w kontekstach i sytuacjach innych niż te, w których się ich nauczyliśmy. Umiejętność skutecznego oddziaływania na innych nie jest wrodzonym darem, lecz sztuką, którą może opłacać każdy.



Tekst: Joanna Sobczak

sobczakjoanna@o2.pl

Assessment Center



Czym jest Assessment Center?

Wielu spośród nas szuka bądź niebawem zacznie szukać swojej pierwszej poważnej pracy. Każdy będzie musiał prędzej czy później przejść przez proces rekrutacji. Wiecie już pewnie jak pisać CV i list motywacyjny oraz jak może wyglądać wstępny proces rekrutacji. Ale czy zastanawialiście się, jak wygląda rekrutacja w dużych firmach, dla których bardzo ważną rolę odgrywa wykwalifikowana kadra?

W dużych korporacjach często prowadzona jest rekrutacja wieloetapowa. Pierwszy etap polega na selekcji kandydatów na podstawie otrzymanych życiorysów oraz listów motywacyjnych. Po przejściu tego etapu kandydaci zapraszani są na indywidualne rozmowy kwalifikacyjne. W przypadku, gdy rekruterzy chcą upewnić się, czy dana osoba posiada odpowiednie kwalifikacje na stanowisko, wówczas mogą zaprosić grupę najlepszych na tak zwany Assessment Center. Ze względu na kosztowność tej metody jest ona stosowana głównie przez firmy, które bardzo starannie dobierają swoich pracowników.

Istotą Assessment Center jest symulowanie sytuacji, w których możliwe będzie sprawdzenie rzeczywistych umiejętności osoby rekrutowanej przez obserwację jej podczas wykonywania różnorodnych zadań. Zadania dobierane są w taki sposób, aby ocenić kompetencje, które są niezbędne do pracy na danym stanowisku. Oceny dokonuje grupa specjalistów zwanych asesorami bądź selektorami. Osoby te na co dzień zajmują się zasobami ludzkimi, są pracownikami firm consultingowych.

Jakie kompetencje podlegają ocenie?

Do kluczowych kompetencji ocenianych przez asesorów należą między innymi:

- > umiejętność wykonywania zadań i osiągania celów,
- > kreatywność,
- > odporność na stres,
- > umiejętność pracy w zespole,
- > umiejętności przywódczych
- > umiejętności komunikacji oraz rozwiązywania konfliktów,
- > umiejętność podejmowania decyzji oraz ustalania priorytetów.

Czego możemy się spodziewać?

Ze względu na to, że Assessment Center projektowane jest specjalnie pod kątem konkretnej rekrutacji, zarówno kryteria oceny, jak i typ zadań, jakich można spodziewać się podczas takiego spotkania, są bardzo różnorodne. Warto poznać kilka podstawowych informacji na temat zadań, z którymi możecie się spotkać.

Zadania zespołowe – osoby rekrutowane dostają ogólną instrukcję, w której zawarty jest cel zadania, a wybór metody działania oraz zaplanowanie pracy należy do nich. Popularnym zadaniem zespołowym jest polecenie wybrania ekwipunku na wyprawę na bezludną wyspę. W trakcie tego zadania oceniana jest umiejętność pracy w grupie, zdolności przywódcze, inicjatywa i zaangażowania, kreatywność, oraz zdolność negocjowania.

Case studies – osoba rekrutowana dostaje informacje dotyczące hipotetycznej sytuacji zachodzącej w firmie (na przykład raporty sprzedaży, informacje o rynku, konkurencji, dane finansowe, sytuacje konfliktowe



w firmie). Indywidualnie bądź w grupie musi ocenić sytuację oraz zaproponować rozwiązanie. W tym czasie asesor ocenia między innymi umiejętności analityczne, kreatywne myślenie oraz wiedzę merytoryczną.

Koszyczek dokumentów – kandydat dostaje kilkanaście różnorodnych dokumentów (takich jak faksy, notatki itp.) powiązanych ze sobą i na podstawie zawartych w nich informacji musi ułożyć plan działania bądź określić kolejność realizacji zadań. Celem tego ćwiczenia jest ocena zdolności analitycznych - umiejętności ustalania zadań priorytetowych oraz oddelegowania mniej istotnych.

Prezentacje – często połączone są z innym zadaniem. Ćwiczenie to polega na prezentowaniu wybranego tematu bądź podsumowaniu wyników innego zadania za pomocą arkusza papieru i flamastrów,

rzutnika lub też komputera - wszystko zależy od tego co udostępnią nam asesory. Oceniana jest w tym przypadku forma, treść prezentacji, umiejętność przedstawiania informacji, komunikatywność oraz odporność na stres.

Fact-finding - zadaniem uczestnika jest podjęcie decyzji na podstawie zebranych w trakcie trwania zadania informacji.

Ze względu na rzadkość stosowania tego typu metody rekrutacji, sam udział w Assessment Center powinniśmy uznawać za sukces, nawet jeżeli nie dostaniemy posady na danym stanowisku. Poza zdobytym doświadczeniem istnieje bowiem duża szansa, że w przyszłości z nową ofertą zatrudnienia, to do nas zwróci się pracodawca.

Powodzenia!

Assessment Center



hr partners

Rekrutacja Doradztwo Szkolenia

www.hr-partners.pl rekrutacja@hr-partners.pl szkolenia@hr-partners.pl



Tekst: Małgorzata Majchrzak

malgorzata.majchrzak87@gmail.com

Cudze chwalicie, swego nie znacie –

Infosys w regionie łódzkim szansą dla rzeszy studentów



Historycznie rzecz biorąc

Infosys został założony w 1981 roku w Pune (Indie) przez siedmiu młodych, ambitnych ludzi pod kierownictwem Narayana Murthy. Mieli oni jedynie 250 dolarów, żadnej infrastruktury i marzenie, by tworzyć wysokiej jakości oprogramowanie. W ciągu 27 lat swojego istnienia firma Infosys rozwinęła poszerzyła zakres swojej działalności z BPM (Business Process Management) na BPO (Business Process Outsourcing) i z małego lokalnego przedsiębiorstwa stała się korporacją międzynarodową, ustanawiając zarazem nowe standardy zarządzania firmą. Po licznych sukcesach w roku 2005 Infosys został włączony do panteonu Global MAKE. Niespełna rok później firma świętowała 25. rocznicę istnienia, osiągając dochody rzędu 2 mld dolarów, by po roku zwiększyć ich pulę o okrągły miliard. Tym samym znalazła się w setce najlepszych w rankingu Deloitte Technology Fast 500 Asia Pacific Companies 2006.



Sukcesy i osiągnięcia

- 1. miejsce w kategorii The Best Outsourcing Partner w rankingu magazynu Waters
- Business Improvement Awards 2008
- 1. Miejsce w kategorii „Najlepszy Dyrektor Zarządzający” dla Amitabh Chaudhry, Dyrektora Zarządzającego Infosys BPO
- Nagroda LACP Platinum Award (ang. League of American Communications Professionals)
- Zwycięzca w kategorii „Firma Roku w branży BPO” w rankingu Indiatimes BPO Awards

„Powiedz mi, a zapomnę,
Pokaż mi, a może
zapamiętam, Zaangażuj
mnie, a zrozumiem”

Nagroda „Firma Roku w branży BPO” przyznana została za wysokie osiągnięcia Infosys BPO w dziedzinie wydajności operacyjnej, wysokiej jakości usług świadczonych przez najwyższej klasy specjalistów, przywództwo w branży oraz wzrost rentowności i dochodowości firmy.



Infosys oczami praktykanta

Moja przygoda z Infosys rozpoczęła się na Targach Pracy zorganizowanych na Wydziale Zarządzania UŁ. Zarejestrowałam się i z niecierpliwością oczekiwałam na kontakt z działu HR. Po telefonicznej rozmowie w języku angielskim zostałam zaproszona na trój etapowy blok rekrutacyjny. Pierwsza część składała się z rozmowy kwalifikacyjnej w po angielsku, druga polegała na dyskusji w grupie, natomiast ostatni etap stanowiły zadania z podstaw księgowości. Organizacja Assesment Centre zrobiła na mnie duże wrażenie. Każdy kandydat przy wejściu dostawał identyfikator z własnym nazwiskiem, kartę rekrutacyjną oraz chipową umożliwiającą wejście do budynku. Sam proces rekrutacyjny, moim zdaniem, sprawdzał nie tylko naszą wiedzę z dziedziny rachunkowości, finansów i zarządzania, lecz także odporność na stres, a także

umiejętność pracy w zmiennym środowisku. Niespełna tydzień po Assesment Centre dowiedziałam się, że zostałam zakwalifikowana do grona wakacyjnych stażystów w dziale Accounts Payable Posting.

Dzień pierwszy – informacji szum

Pierwszy dzień w nowej pracy dla większości ludzi jest stresujący. Dla mnie również był taki, choć niepotrzebnie. Zaraz po przyjeździe do pracy poznałam moją przełożoną, która zaznajomiła mnie z całym zespołem, pokazała mi moje miejsce pracy, przedstawiła zakres obowiązków. Został mi również przydzielony tak zwany buddy, który niczym Anioł Stróż czuwał nad moim samopoczuciem w zespole, po kolei zapoznawał ze specyfiką pracy w korporacji, infrastrukturą budynku, zwyczajami panującymi w firmie.



Cudze chwalicie, swego nie znacie –

Dzień kolejny – z SAPem za pan brat, czyli ABC księgowania

Już w drugiego dnia rozpoczęłam naukę księgowania w programie SAP. Początkowo przyglądałam się pracy tak zwanych accounting associates, pilnie notowałam w zeszyte co, gdzie, dlaczego – jak w szkole. Podczas trzech miesięcy pobytu w dziale AP Posting miałam okazję poznać program SAP od wielu stron, gdyż księgo wałam dla sześciu różnych oddziałów z 2 krajów. Dzięki temu dostałam niezwykłą szansę zagłębienia się w tajniki rachunkowości. Uczestniczyłam także w wielu praktycznych szkoleniach dotyczących sektora BPO. Od początku jednak musiałam sprostać ambitnym zadaniom, za które osobiście odpowiadałam. W każdej chwili mogłam liczyć na pomoc ze strony całego zespołu, który chętnie dzielił się ze mną swoją wiedzą, rozwiewał wątpliwości, zawsze służył radą. Więzy między członkami zespołu zacieśniają się nie tylko w czasie godzin pracy, ponieważ nie samą pracą człowiek żyje. W zwyczaju Infosysu jest bowiem organizacja wyjść zespołowych po godzinach pracy.

Dzięki stażowi w firmie Infosys zdobyłam bardzo cenne doświadczenie zawodowe, nabyłam wiele praktycznych umiejętności, które niewątpliwie wzbogacają moje CV. Poznałam też wielu wartościowych ludzi, którzy stanowią absolutne przeciwieństwo stereotypowego wyobrażenia znudzonego życia, bezbarwnego księgowego. Niestety, świadomość marki jeśli chodzi o Infosys jest wśród rodzian na niskim poziomie. Przeciętny Kowalski co najwyżej utożsamia Infosys z Philipsem. A to wielki błąd, gdyż należy podkreślić, że Philips to klient Infosysu, partner biznesowy, a nie jego poprzednie wcielenie. Pytanie o rzeczywiste relacje Infosysu z Philipsem może paść na rozmowie kwalifikacyjnej, na którą mam nadzieję po tym artykule nabierzecie ochoty.



Tekst: Natasza Janczewska

janczewska.n@gmail.com



TANIEC W PRAKTYCE

JAK TO SIĘ ZACZĘŁO

Jeszcze nie tak dawno temu w Polsce można było wyróżnić jedynie dwa wiodące style taneczne. Pierwszym z nich był taniec towarzyski, drugim disco dance. Niemalże z cudem graniczyło znalezienie szkoły tańca posiadającej w swojej ofercie hip-hop lub reggae jam. Prawdziwym przełomem okazały się programy typu „Taniec z Gwiazdami” oraz „You Can Dance”. Od tego momentu uczestniczenie w zajęciach tanecznych przestało być postrzegane jako niszowe hobby, a stało się próbą wyrażenia własnej osobowości.

ROZWÓJ SZKÓŁ TAŃCA

Większa liczba chętnych spowodowała nie tylko rozwój już istniejących szkół tańca, ale przede wszystkim powstanie dużej ilości nowych. Co zyskali na tym uczestnicy? Ogromny wybór. Obecnie w każdej tódzkiej dzielnicy możemy znaleźć przynajmniej jedną instytucję zajmującą się nauką tańca. Szkoły tańca nie różnią się między sobą jedynie lokalizacją, mają także różne ukierunkowania. Jedne z nich

skupiają się na tańcu towarzyskim, inne nowoczesnym czy współczesnym, kolejne natomiast zwróciły się ku tańcom latynoamerykańskim. Nie zapominajmy także o klubach tanecznych, czyli takich szkołach, które swoją uwagę skupiają na uczestniczeniu w turniejach. Wybór jest ogromny, jednak łatwo można się w tym wszystkim pogubić.

MAŁY PRZEWODNIK

Taniec towarzyski zawiera w sobie tańce standardowe, takie jak walc wiedeński i walc angielski, oraz tańce latynoamerykańskie, jak salsa i jive. Nie zawsze potrzebujemy partnera, aby nauczyć się tańca towarzyskiego, od niedawna szkoły proponują uczestnikom zajęcia pod nazwą latin show, czyli kroki tańców latynoamerykańskich przystosowane do tańca w pojedynkę. Hip-hop od momentu powstania podzielił się na kilka obecnie już samodzielnych funkcjonujących stylów: locking, cartoon dance, new style, który w ostatnim czasie podbija serca tancerzy, a także videoclip dance, czyli połączenie wcześniej wymienionych stylów w celu stworzenia jak najciekawszej choreografii odpowiadającej każdemu uczestni-





kowi zajęć. Taniec współczesny jest niezwykle harmonią ruchu i emocji. Liryczną, ale bardziej ekspresyjną formą wyrazu jest jazz. Natomiast Broadway łączy taniec z kunsztem aktorskim. Często błędem jest mylenie tańca współczesnego z nowoczesnym. Pamiętajmy, że tańcem nowoczesnym są wszystkie formy tańca poza tańcem towarzyskim.

INSTRUKTORZY

Załóżmy, że wybraliśmy szkołę tańca, a także styl, jakiego chcemy się uczyć. Zjawiamy się na zajęciach i ku naszemu zdziwieniu prowadzi je osoba niewiele starsza od nas. Zawodowi tancerze związują się z tą dyscypliną sportu w bardzo młodym wieku, więc mając około 20 lat powoli przeistaczają się z uczniów w nauczycieli. Nie należy ich także rozliczać z dokumentów uprawniających do wykonywania zawodu, bowiem w Polsce nie są one wymagane. Dobrego instruktora charakteryzuje duże doświadczenie w nauczaniu innych, osiągnięcia jego i jego uczniów, a także entuzjazm, z jakim wykonuje swoją pracę. Możemy być wtedy pewni, że nasz nauczyciel nie tylko nas uczy, ale sam szkoli się na warsztatach poznając najnowsze trendy. Wyjątkiem są instruktorzy tańca towarzyskiego, którym nie tyle potrzebna jest świeżość i innowacyjne spojrzenie na taniec, a doświadczenie zawodowe i znajomość rygorystycznych reguł turniejowych.

CZY NA PEWNO TYLKO ZABAWA ?

Taniec niesie za sobą wiele korzyści. Stajemy się zdrowsi, silniejsi, uczymy się pewności siebie, nawiązujemy nowe znajomości. Jest też druga strona medalu. Pośród zawodowych tancerzy kontuzje, ból i zmęczenie stają się nierozłączną częścią życia. Naderwane ścięgna, kłopoty z kolar-

nami i kręgosłupem to tylko nieliczne dolegliwości. Każde przygotowanie do zawodów to przystawiony ból, pot i łzy. Patrząc więc na dobrze przygotowany układ taneczny pamiętajmy, że 3 minuty naszej zabawy to niekiedy nawet rok pracy każdego z tych tancerzy. Długie godziny spędzone na sali gimnastycznej sprawiają, że zawodowcy rezygnują z życia towarzyskiego zamykając się w nielicznej grupie znajomych ze składu tanecznego. Ciężka praca, jaką wykonują z miłości do tańca, uczy ich sumiennosci, organizacji i dążenia do zamierzonego celu.

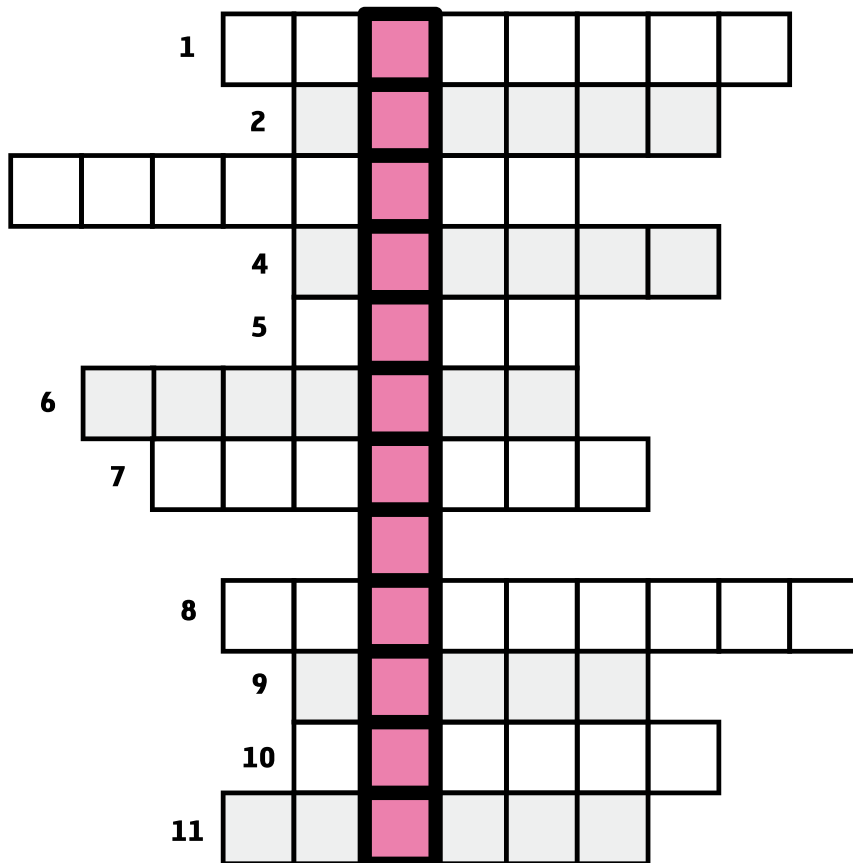
GDZIE ?

W okolicy wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego są przynajmniej trzy szkoły tańca o różnym nachyleniu, mające w ofercie prawie wszystkie style taneczne. Jeżeli zdecydujecie się na uczestniczenie w zajęciach tanecznych pamiętajcie, że oprócz świetnej zabawy czeka Was także odrobina wysiłku fizycznego, więc bądźcie na to przygotowani! Nigdy nie jest za późno, żeby sprawdzić się w tańcu towarzyskim, współczesnym czy hip-hop'ie, a więc do dzieła!





KRZYŻÓWKA z nagrodami



- 1) Wzrost przeciętnego poziomu cen.
 - 2) Handlowy lub płatniczy.
 - 3) Potrącenie przez bank sumy nominalnej weksli, przy ich przedterminowym zakupie.
 - 4) Wymiana towaru na towar.
 - 5) Np. Europejska.
 - 6) Przewaga wydatków nad przychodami.
 - 7) Inaczej procent, cena uzyskania kredytu.
 - 8) Jeden z głównych instrumentów polityki pieniężnej to operacje rynku.
 - 9) Spadek kursu papierów wartościowych lub cen towarów notowanych na giełdzie.
 - 10) Może być publiczny lub prywatny.
 - 11) Dokument kredytowy sporządzony na specjalnym blankiecie, stanowiący pisemne zobowiązanie wystawcy do zapłacenia jakiejś sumy pieniędzy określonej osobie w oznaczonym terminie.
- Na rozwiązanie krzyżówki Czekamy do 30.04.2009. Odpowiedzi prosimy przesyłać na adres mailowy: forward.redakcja@gmail.com

od 1993

Progres

Szkoła Języków Obcych

**UWOLNIJ JĘZYK!**

Łódź, ul. Piotrkowska 114

042 632 88 97, 042 630 28 80

e-mail: info@progres.edu.plwww.progres.edu.pl

angielski włoski niemiecki hiszpański francuski



Wywiad z Adamem Młodkowskim



Jak Pan wspomina studia na Naszym Wydziale?

Studia to dla każdego człowieka jeden z najpiękniejszych okresów życia. Jest to jednak również czas nabywania pierwszych prawdziwych cech dojrzałości.

Tak było też w moim przypadku. Początek studiów bardziej przypominał szkołę i łączył się ze sporym stresem, gdyż były obszary wiedzy, której przyswajanie nie przychodziło mi łatwo, na przykład ekonometria, czy statystyka. Dodatkowo, w mojej rodzinie jestem pierwszym ekonomistą (rodzice są lekarzami), nie miałem więc żadnych wzorców. Należy również uwzględnić, że mój rocznik - zaczynałem studia w 1991 r.- był bodaj pierwszym na kierunku finanse i bankowość, gdzie wykładano już nie ekonomię polityczną socjalizmu lecz uczone o gospodarce rynkowej. Początki były jednak ciężkie. W oldschool'owym indeksie miałem jeszcze przysięgę na socjalistyczną ojczyznę, książki były wprost tłumaczone z języka angielskiego i nie zawsze odpowiadały naszym realiom, po wykładanych bez przerwy kserowaliśmy jakieś artykuły, notatki, uzupełnienia. Komputery należały do rzadkości,

nie było laptopów, telefonów komórkowych, czy dostępu do internetu. Sam gmach Wydziału również nie wyglądał tak nowocześnie jak obecnie.

Wspomniał Pan o sentymencie do SKN Progress, może powie Pan coś więcej?

W połowie studiów poczułem, że potrzebuję czegoś więcej niż wykłady i ćwiczenia. Nie chciałem jeszcze zaczynać pracy, jak zrobiła część moich kolegów. Obawiałem się, że nie będę miał czasu na naukę i oczywiście wesołe studenckie życie przy okazji. Chciałem jednak poznać świat biznesu z bliska, żeby sprawdzić, co tak naprawdę można robić dalej, w jakim kierunku się specjalizować. Pragnąłem poznać nowych ludzi z innych kierunków, wydziałów, uczelni - wymienić się z nimi wiedzą i stworzyć grupę podobnych do siebie osób, które razem mogą osiągnąć więcej. Tak narodziła się CESSA. Wśród kolegów byli tacy, którzy od razu „kupili” tę ideę i poszli za mną, lecz nie brakowało i takich, którzy Koło uznali za rodzaj słabej zabawy bez przyszłości. Kiedy po latach ponownie

doszło do mojego kontaktu z Wydziałem i kiedy zobaczyłem wymyślone przeze mnie logo Progressu i Cessy, gdy odkryłem, że Koło nie tylko istnieje dalej, ale i rozkwita, mimo że tworzą je już zupełnie inni ludzie - jednak tak samo jak my wówczas dynamiczni i entuzjastyczni, to ogarnęła mnie nie tylko wielka satysfakcja ale i swego rodzaju wzruszenie. Nie boję się użyć tego słowa bo w obecnych warunkach ma ono swoją wartość, a może jestem po prostu sentymentalny, ale czy coś w tym złego?

Jak Progress zmienił Pana życie?

Na pewno moje wspomnienia z czasu studiów nie byłyby takie same gdyby nie Progress. Wówczas i jeszcze kilka lat później stworzenie i rozwój tej organizacji był dla mnie jednym z najważniejszych osiągnięć, pozwolił wykreować indywidualną osobowość. Pomagało to w studiach i w starcie do życia zawodowego. Przede wszystkim jednak dzięki niemu ukierunkował się mój rozwój menedżerski. Progress wyrobił u mnie odpowiedzialność za grupę ludzi i cechy kierownicze, które później mogłem rozwijać już w profesjonalny sposób. Mogę śmiało powiedzieć, że gdyby nie Progress, miałbym poczucie niedosytu, braku kierunku, braku pewności siebie na bardzo ważnym etapie życia. Świadomość tego, co udało mi się zdziałać dzięki Progressowi pomagała mi również przezwyciężyć trudne momenty życia. Czy mógłbym mieć mój track-record na takim poziomie bez Progress'u? - oczywiście że NIE.

„Droga na szczyt „nie należy do najłatwiejszych. Czy mógłby Pan opowiedzieć, co było najtrudniejsze w Pana życiu zawodowym?”

Było wiele trudnych momentów, zwłaszcza na początku. Najgorsze były chwile zniechęcenia, gdy czułem, że moja energia natrafia na opór biurokratycznej maszyny, gdy widziałem jakimi metodami kierują się ludzie torując sobie drogę do kariery, jak potrafią być zawistni i nie-



kompetentni, a jednocześnie wszystko to uchodzi im bezkarnie. To jest prawdziwy, czasem śmieszny, a czasem groźny świat biurowo-salonowych wojenek i wyścigu szczurów, o których na studiach nie uczą. Sądzę, że konfrontacja młodzieńczego idealizmu z rzeczywistością hierarchicznego korporacyjnego życia, w którym startuje się na najniższym szczeblu drabiny, to dla wielu surowa lekcja życia. Na szczęście nie zawsze tak musi być. W dużym stopniu zależy to od tego, jaki rodzaj aktywności zawodowej się wybiera. Kiedy ja wreszcie osiągnąłem upragniony szczebel zarządcy, przyszedł czas na trudne decyzje i wielką odpowiedzialność i to pod ogromną presją oczekiwań korporacyjnych, które często są ze sobą sprzeczne. W takich warunkach nie da się nie popełnić żadnego błędu. Dla młodego, pewnego siebie perfekcjonisty konieczność pogodzenia się z tym faktem i trwania w tym stadium jest bardzo przykrym doświadczeniem.

Jest Pan obecnie Prezesem Zarządu Bankowego Funduszu Leasingowego-nadzorującym /Pion Nadzoru i Zarządzania Strategicznego. /Może nam Pan zdradzić sposób na sukces ?

Każdy ma swoją receptę na udane życie zawodowe. Pytanie: czym jest sukces? Dla jednego to dużo zer na koncie, dla innego tytuł, jeszcze ktoś chce po prostu satysfakcji z własnej pracy, czy też poczucia szczęścia w rodzinie i spokoju. Sądzę, że są to sprawy bardzo indywidualne, ale - generalizując - z punktu widzenia biznesowego uważam, że należy zdiagnozować swoje silne strony i starać się je do maksimum wykorzystać. Przede wszystkim proponuję Wam jedno: róbcie to, co umiecie najlepiej i spójrzcie na siebie jak na małe przedsiębiorstwo, którym trzeba tak zarządzać, żeby osiągnąć sukces. Jak to zrobić, wiecie sami - stawianie celu, konsekwencja, motywacja, monitoring, kontrola, ocena, korekta itd. Po prostu, trzeba się nauczyć self-coachingu, a potem już będzie wiadomo o co chodzi.



Co najbardziej wpłynęło na Pana życie ?

Na różnych etapach były to różne czynniki. Na pewno szczęśliwe dzieciństwo wpływające na brak kompleksów, a także wyniesiona z domu kindersztuba, która nie pozwala przekraczać granic uczyniły podstawy. Studia, działalność w Progress'ie, czas młodzieńczych uniesień, pierwsza miłość. To był wspaniały, a jednocześnie niebezpieczny okres życia. W tym czasie zwykle pojawiają się problemy, które trzeba umieć rozwiązać, niekiedy czasem trzeba zdać test ważniejszy niż matura i zapanować nad emocjami poprzez rozsądne działanie, o które trudno gdy ma się dwadzieścia parę lat. Wtedy każdy młody mężczyzna chce coś sobie udowodnić, odnieść mniejszy lub większy sukces, mieć plan - genialny plan - na sukces, na „kasę”. Proza życia to na ogół głęboko weryfikuje. Tak naprawdę na życie wpływa każde silne, jednostkowe doświadczenie. W moim przypadku była to nagła i ciężka choroba, z którą musiałem wygrać i choć niewielu dawało mi szansę - wygrałem, hartując pancerz jak stal. Wartościowe doświadczenie to przede wszystkim auto-kreowanie, to znaczy, że trzymasz los we własnych rękach i to są te momenty kiedy czujesz, że masz siłę i wiarę - że możesz kierować swoim życiem. Właśnie te chwile gdy masz poczucie wpływu są najważniejsze, bo na moment to Ty

jesteś reżyserem swojego życia. Kiedy już empirycznie się o tym przekonamy, dopiero wtedy otwiera się oczy w poszukiwaniu utraconych chwil. Co jednak daje taką świadomość w młodym wieku? Tylko silny impuls - na szczęście zwykle nie bywa on tak traumatyczny jak w moim przypadku.

Gdzie Pan się widzi w najbliższej przyszłości ?

Jestem członkiem Zarządu BFL od ponad pięciu lat, a od półtora roku prowadzę całą Spółkę jako CEO. To ponad 2 mld zł aktywów, 10 tys. klientów, prawie 300 osób zatrudnionych w 20-tu oddziałach w całej Polsce. Niewiele osób zdaje sobie sprawę z tego, że jesteśmy największą instytucją finansową mającą siedzibę w Łodzi oraz jedną z największych i najszybciej rozwijających się przedsiębiorstw tego typu w Polsce. Całą tą potęgę zbudowałem z zespołem prawie od podstaw, walcząc z barierami i przeciwnościami losu. Dziś mam w BFL jeszcze do dokończenia kilka pasjonujących projektów, które na zawsze zmienią obraz Spółki, prowadząc ją do strategicznego celu, jakim jest pozycja lidera w branży do 2012 r.

Potem przyjdzie również upragniony czas na odpoczynek i realizację marzeń ze studiów - własny dobrze prosperujący biznes, zdyskontowanie nabytego doświadczenia na swój rachunek, góry, konie, rodzina. Czy po tym wszystkim warto chcieć czegoś więcej?



FINANCE WEEK trzecia edycja

Już niebawem, a mianowicie 4 maja bieżącego roku rozpoczniemy kolejny, bo TRZECI tydzień intensywnego zdobywania wiedzy finansowej, dobrze znany studentom naszego wydziału jako „Finance Week”.

Finance Week z poprzednich lat...



Z inicjatywą tego projektu wyszliśmy w 2007 roku, a jego sukces powtórzyliśmy w roku 2008. Ogromne zainteresowanie ze strony studentów i pełne zadowolenie wśród wszystkich partnerów rośnie z roku na rok i mamy wielką nadzieję, że trend ten się utrzyma.

Nowych studentów i tych, którzy nie zdążyli jeszcze zapoznać się z Finance Week'iem w poprzednich edycjach, informujemy że w czasie finansowej burzy wydział Ekonomiczno- Socjologiczny UŁ odwiedza wiele renomowanych firm i instytucji. Ich przedstawiciele przekazują nam praktyczną wiedzę z zakresu ekonomii, finansów, rynków kapitałowych oraz szeroko pojętego wizerunku podczas cyklu ciekawych szkoleń połączonych z Case Study.

Wasze aktywne uczestnictwo w poprzednich Finance Week'ach okazało się niesamowitą niespodzianką i tylko potwierdziło fakt, że przedsięwzięcia tego typu są potrzebne i mile widziane przez studentów naszego wydziału.

Tradycją można już nazwać coroczną imprezę z okazji zakończenia Finance Week'u- Majówkę Ek- Soc'u, zwykle odbywającą się w klubie Fanaberia przy ul. Moniuszki 4a. Jest to jedyna tego rodzaju zabawa w roku, na której tańczymy i bawimy się wspólnie z nauczycielami akademickimi, którzy jak się okazuje mają ludzkie oblicze i z uśmiechem na twarzy przyjmują zaproszenia na wspólny z nami wieczór.

...i Finance Week 2009

W ramach trzeciej edycji Finance Week'u przewidziane są 3 panele:

- Ⓢ Szkolenia z zakresu finansów i ekonomii,
- Ⓢ Przybliżenie zasad funkcjonowania giełdy,
- Ⓢ Tajniki audytu i konsultingu.

Tegoroczny Finance Week tradycyjnie uwieńczymy szampańską imprezą, na którą serdecznie Was zapraszamy.



Miejsce

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytetu Łódzkiego
ul. POW 3/5 90-255 Łódź

Termin

4-8 maja 2009 roku

Szczegóły dotyczące terminów poszczególnych szkoleń pojawią się wkrótce.





Studenckie Koło Naukowe Finansów i Bankowości - **PROGRESS**

Studenckie Koło Naukowe PROGRESS działa przy Instytucie Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego. Jesteśmy najstarszym SKNem na Wydziale Ekonomiczno - Socjologicznym i od 15 lat codziennie udowadniamy, że określenie "koło naukowe", kojarzące się ze studiowaniem książek i przygotowaniem nudnych referatów, może znaczyć coś zupełnie innego.



Co robimy?

W swojej historii organizowaliśmy dla Was konferencje, szkolenia, spotkania z ekonomistami. Nasze najświeższe projekty to Targi Banków, o których informację znajdziecie obok, Finance Week i magazyn FORWARD, którego kolejny numer macie przed sobą. Pewnie pamiętacie nas też z Majówek, Połówek, Andrzejek – jednym słowem IMPREZ z PROGRESSEM.

Kim jesteśmy?

Studentami i absolwentami, których cechuje pewien nadmiar energii, przedsiębiorczość, upór i chęć stworzenia czegoś, z czego będziemy mogli być naprawdę dumni. Zdobywaną na studiach wiedzę wprowadzamy w życie, nawiązujemy liczne kontakty z ludźmi sukcesu, współpracujemy z najlepszymi firmami. Dzięki temu inwestujemy w siebie, poznajemy i rozwijamy swoje umiejętności. W naszej działalności skupiamy się na jak najlepszej odpowiedzi na potrzeby studentów – członkostwo w SKN PROGRESS zobowiązuje. Dlatego spotykamy się co tydzień, aby wymieniać nowe pomysły, uwagi i spostrzeżenia i w ten sposób realizować kolejne projekty, które Was zainteresują, a nam przyniosą satysfakcję.

Jeśli chcecie dowiedzieć się więcej o SKN PROGRESS, zapraszamy Was na naszą stronę internetową

www.progress.org.pl,

na której znajdziecie aktualności, informacje o nowych wydarzeniach, listę Progressowiczów i wiele innych tematów. Możecie również pobrać FORWARD w wersji pdf.

.....

FORWARD





Centrum Doskonalenia KPMG

Centrum Dowodzenia – II edycja Konkursu KPMG

Zmierz się z zadaniami, przed jakimi na co dzień staje pracownik międzynarodowej firmy doradczej. Poczuj się jednym z nas!

Podczas trwania konkursu w każdy poniedziałek na stronie www.centrumkpmg.pl znajdziesz zestawy 3 zadań, które należy rozwiązać w ciągu tygodnia. Do Konkursu zapraszamy studentów dowolnych kierunków, wszystkich lat studiów. Podejmij to wyzwanie! **Zaczynamy 2 marca!**

Trzech zwycięzców zaprosimy na praktyki w wybranym dziale KPMG! Jednocześnie dwudziestu najlepszych uczestników weźmie udział w wyjątkowych, dwudniowych warsztatach kompetencji miękkich w Warszawie.

Zarejestruj się i weź udział w konkursie!

www.centrumkpmg.pl