

bądź **nabieżący**

6 (36) 2013

Aktualności Powiatowego Urzędu Pracy w Krośnie

LISTOPAD › GRUDZIEŃ 2013

- 
- Rynek pracy
 - Rozmowa z Janem Omachlęm wójtem gminy Krościenko Wyżne
 - Jestem przedsiębiorczy i kreatywny
 - Jak nie dać sobą manipulować
 - Artykuł na Boże Narodzenie

W numerze

Zespół redakcyjny
ELŻBIETA LIWOSZ
BEATA ZIĘBKA-BĄK
DAWID HŁOUSZEK

Współpraca redakcyjna
ŁUKASZ BEDNARZ
RAFAŁ DZIURA
DAGMARA SZAJNA

Powiatowy Urząd Pracy w Krośnie
ul. Bieszczadzka 5, 38 – 400 Krosno
TEL. **13 43 617 19, 13 43 720 50**
lub **13 43 213 07**
FAX **13 43 264 96**

www.pupkrosno.info
E-MAIL: **rzks@praca.gov.pl**

Informacja/Rejestracja
TEL. **13 43 213 89**

Dział Usług Rynku Pracy
Pośrednictwo pracy
TEL. **13 43 616 94**

Poradnictwo zawodowe
TEL. **13 43 617 19, wew. 326, 330, 402**
pok. 501

Szkolenia
TEL. **13 43 617 19, wew. 401, 410.**

Klub Pracy
TEL. **13 43 647 56**

Opracowanie graficzne, skład, druk
Wydawnictwo Ruthenus – Rafał Barski
ul. Łukasiewicza 49, 38-400 Krosno
tel. 13 436 51 00, www.ruthenus.pl

Zdjęcia ze zbiorów PUP w Krośnie,
z archiwum Wydawnictwa Ruthenus, 123rf.com

SŁOWO WSTĘPNE I ŻYCZENIA ŚWIĄTECZNE



AKTUALNOŚCI

- 4 Rynek pracy w powiecie krośnieńskim
- 6 Rozmowa z Janem Omachłem
– wójtem gminy Krościenko Wyżne



WYDARZENIA

- 8 „Jestem przedsiębiorczy i kreatywny” – pasja
i przedsiębiorczość rymanowskich licealistów
- 10 Rozmowa z Rafałem Jurczykiem oferującym
usługi wykonywania studni głębinowych oraz
instalacji sanitarnych w zakresie
przyłączy wodnych do budynku
- 12 Wszystko zaczyna się w przedszkolu...
– rozmowa z Joanną Ziębą,
właścicielką Niepublicznego Integracyjnego
Przedszkola „Motylek” w Krośnie



URZĘDOWY KOSZ ROZMAITOŚCI

- 14 Jak nie dać sobą manipulować
– analiza wybranych metod wywierania
wpływu społecznego
- 18 Zawód tłumacz
- 22 Artykuł na Boże Narodzenie



Słowo wstępne



Szanowni Państwo,

Wkrótce koniec roku... Przed nami jeszcze najpiękniejsze Święta Bożego Narodzenia, Sylwester i Nowy Rok i jak zwykle, zanim się obejrzymy czekają nas wyzwania Nowego Roku 2014.

W aktualnym numerze dowiecie się Państwo o nowych działalnościach współfinansowanych ze środków Funduszu Pracy, a także zapoznacie się z wizytówką gminy Krościenko Wyżne przedstawioną przez wójta gminy Pana Jana Omachła.

Interesującym zagadnieniem dla Państwa może okazać się tekst poświęcony mechanizmom wywierania wpływu społecznego. W prezentowanym Państwu biuletynie znajdzie się również świąteczny akcent w postaci „Artykułu na Boże Narodzenie”.

Korzystając z możliwości złożenia życzeń świątecznych chciałabym to uczynić w imieniu Dyrekcji i pracowników Urzędu Pracy w Krośnie:

Niech radość i pokój Świąt Bożego Narodzenia towarzyszy wszystkim przez cały Nowy Rok.

Życzymy, aby był to Rok szczęśliwy w osobiste doznania, spełnił zamierzenia i dążenia zawodowe i społeczne oraz by przyniósł wiele satysfakcji z własnych dokonań i aktywności.

Z poważaniem,
REGINA CHRZANOWSKA
Dyrektor
Powiatowego Urzędu Pracy
w Krośnie



Rynek pracy w powiecie krośnieńskim

Oprac.
RAFAŁ DZIURA

Sytuacja na rynku pracy
w powiecie krośnieńskim
– listopad 2013



Liczba zarejestrowanych bezrobotnych w Powiatowym Urzędzie Pracy w Krośnie*

REJON	OGÓŁEM	KOBIETY
Krosno	2482	1326
Powiat krośnieński	6794	3563
Rymanów miasto i gmina	826	416
Dukla miasto i gmina	1011	526
Jaśliska	138	74
Jedlicze miasto i gmina	943	519
Iwonicz miasto i gmina	629	298
Krościenko Wyżne	327	172
Korczyna	645	335
Wojaszówka	531	288
Miejsce Piastowe	784	414
Chorkówka	960	521
Ogółem	9276	4889

*z wyłączeniem osób podlegających aktywizacji

Bilans bezrobotnych w wieku 18-25 lat

Rejon	Ogółem	Kobiety
Krosno	343	145
Powiat krośnieński	1381	682
Ogółem	1627	827

Osoby bezrobotne wg wykształcenia – stan na 31.11.2013 r.

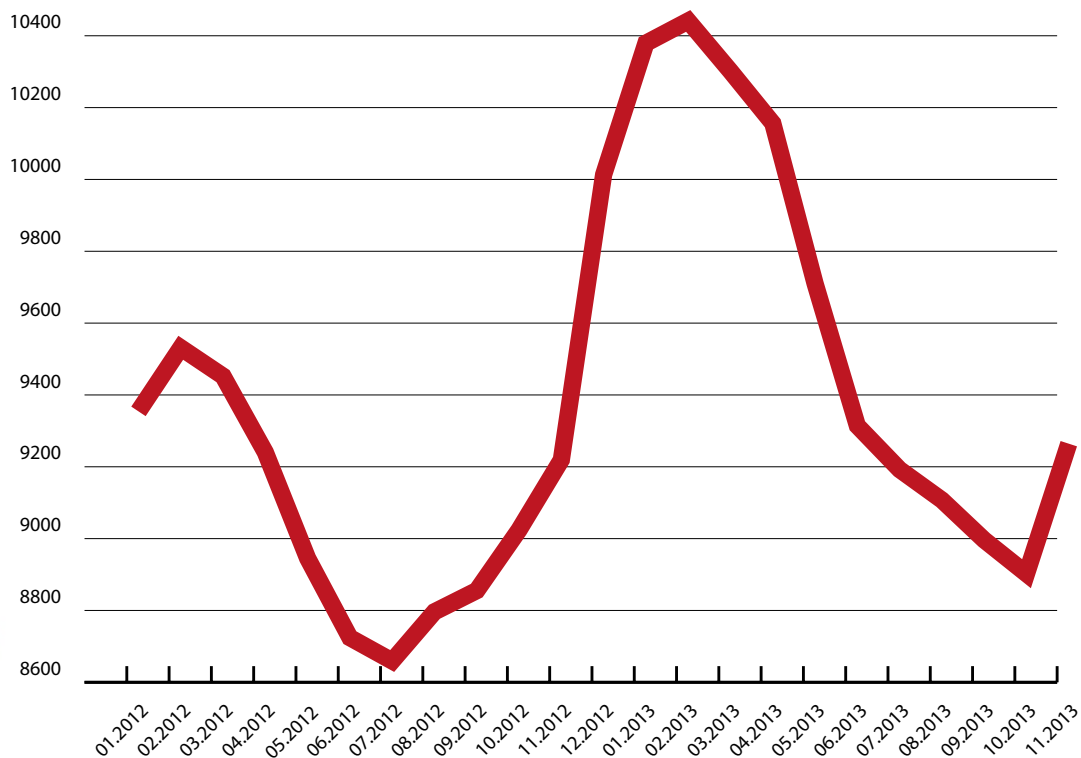
Rejon	Wyższe	Policealne i śr. zawod.	Średnie ogólnoksz.	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjum i poniżej
Krosno	570	735	258	585	334
Powiat krośnieński	1018	1855	488	2193	1240
Ogółem	1588	2590	746	2778	1574

Liczba osób skierowanych (od początku roku) na aktywne formy FP + EFS – stan na 31.11.2013 r.

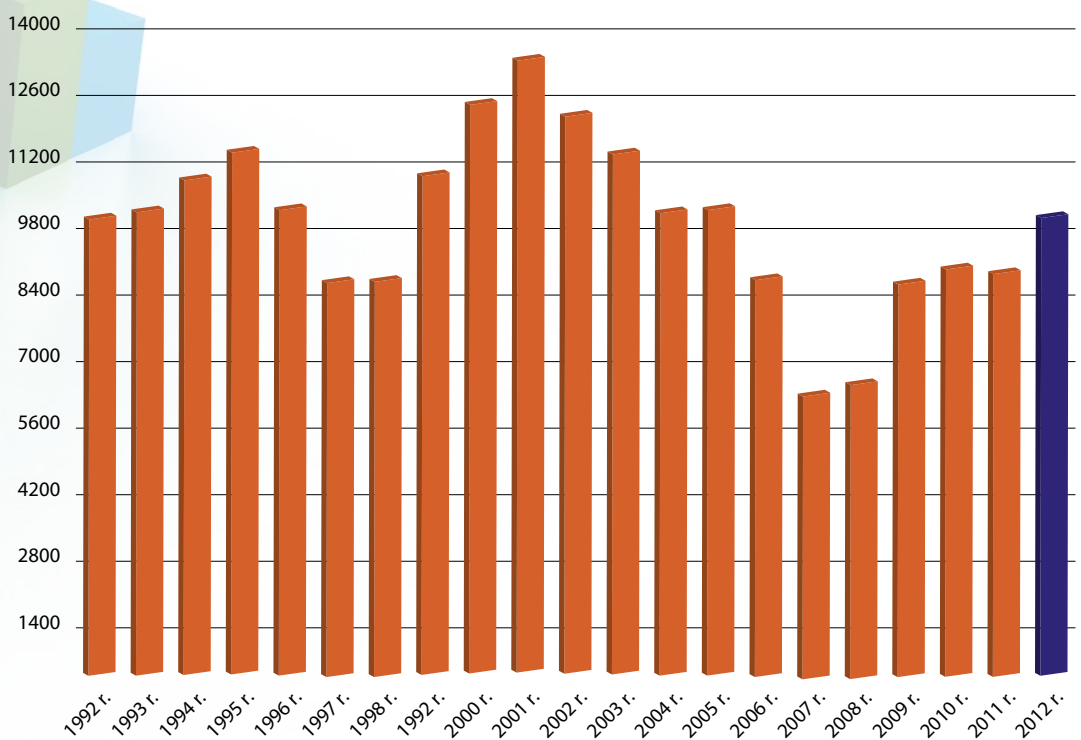
Rejon	Prace interw.	Szkolenia i kluby	Refund. kosztów	EFŚ 6.1.1	Staż	Rozpocz. pracy społ. użytecz.	Roboty publiczne	Podjęcie dział. gospodarczej
Powiat krośnieński łącznie z miastem Krosno	49	549	252	75	545	81	41	174

Dane zawarte w tabeli nie są równoważne z liczbą utworzonych nowych miejsc pracy

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w PUP Krosno w kolejnych miesiącach 2012-2013



Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Powiatowym Urzędzie Pracy w Krośnie w latach 1992-2012



Rozmowa z

Janem Omachlem

Wójtem Gminy Krościenko Wyżne



Rozmawia
BEATA ZIĘBKĄ-BĄK



Jakie inwestycje na rzecz rozwoju udało się w ostatnim czasie zrealizować władzom gminy?

W obecnym roku szczególny nacisk położyliśmy na przebudowę infrastruktury drogowej. Udało się wyremontować podstawowe drogi w gminie, a więc ul. Północną na całej długości, ul. Południową począwszy od parku leśnego „Dębina” do drogi krajowej nr 9, oraz ul. Mostową, która poprzez rzekę Wiśłok łączy obie te drogi. Ulica Północna, jak i Południowa zostały wyremontowane wspólnymi siłami w porozumieniu ze Starostwem Powiatowym w Krośnie. Dziękuję Zarządowi Powiatu, panu Staroście i Radzie Powiatu za przychylność i przeznaczenie środków finansowych na wspólne inwestycje.

Dobiegający końca remont Izby Muzealnej w Krościenku Wyżnym oraz wykonanie przebudowy najbliższego otoczenia budynku, mam nadzieję, przyczyni się do zwiększenia atrakcyjności turystycznej naszej gminy i zachowania dziedzictwa kulturowego naszych przodków. Także podjęte prace nad zmianą planu przestrzennego zagospodarowania gminy mają na celu wyznaczenie nowych terenów pod budownictwo mieszkaniowe i usługowe.

W ubiegłym roku duże środki finansowe zastały przeznaczone na przygotowanie Szkoły Podstawowej w Krościenku Wyżnym na przyjęcie sześciolatków. W ramach programów „Szkoła marzeń”, „Radosna szkoła” oraz programu „Cyfrowa szkoła” udało się wybudować nowoczesny plac zabaw oraz wyposażać szkołę w sprzęt komputerowy, tablice interaktywne i inne niezbędne wyposażenie.

czony na przygotowanie Szkoły Podstawowej w Krościenku Wyżnym na przyjęcie sześciolatków. W ramach programów „Szkoła marzeń”, „Radosna szkoła” oraz programu „Cyfrowa szkoła” udało się wybudować nowoczesny plac zabaw oraz wyposażać szkołę w sprzęt komputerowy, tablice interaktywne i inne niezbędne wyposażenie.

Jaki wpływ na rozwój gminy mają dotacje z Unii Europejskiej? Proszę wymienić najważniejsze projekty współfinansowane ze środków UE.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat Gmina Krościenko Wyżne przeznacza ponad 21% środków finansowych swojego budżetu na inwestycje. Połowa tych środków czyli około 11% pochodzi z dotacji UE. Z porównania tych dwu wskaźników wynika prosta relacja – rozwój gminy z wykorzystaniem środków unijnych jest dwukrotnie szybszy.

Do najważniejszych projektów współfinansowanych przez UE należy zaliczyć:

- › przebudowę Domu Ludowego w Pustynach,
- › budowę chodnika przy ul. Sportowej,
- › budowę nowej remizy OSP wraz z pomieszczeniami usługowymi w Pustynach,

- › budowę ścieżki pieszo rowerowej w Krościenku Wyżnym,
- › termomodernizację i przebudowę OSP i Domu Ludowego w Krościenku Wyżnym,
- › budowę placu zabaw przy ul. Grunwaldzkiej,
- › realizację projektu „Podkarpacki System e-Administracji Publicznej”.

Jakie starania na rzecz przeciwdziałania bezrobociu i wykluczeniu społecznemu podejmuje Ośrodek Pomocy Społecznej?

Gminny Ośrodek Pomocy Społecznej już od 2008 r. uczestniczy w projekcie „Czas na aktywność w Gminie Krościenko Wyżne” realizowanym z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w ramach EFS. Przez ten okres udało się wykonać szkolenia dla kilkudziesięciu osób długotrwale bezrobotnych. Obecnie jest w realizacji 2 letnia umowa opiewająca na około 285 tys. zł., w ramach której prowadzony jest kurs obsługi kasy fiskalnej wraz z fakturowaniem oraz kurs operatora wózków widłowych. Działania wspierające bezrobotnych prowadzą także pracownicy socjalni poprzez motywowanie osób bezrobotnych do aktywności w poszukiwaniu pra-



cy, kierowaniu do prac społecznie użytecznych, wyszukiwaniu ofert pracy, udzielaniu wsparcia i pomocy finansowej. W sierpniu bieżącego roku GOPS przeprowadził zbiórkę art. szkolnych na terenie gminy, które zostały przekazane dzieciom z rodzin o niskich dochodach finansowych.

Jakie inicjatywy podejmuje społeczność lokalna w gminie Krościenko Wyżne?

W naszej gminie funkcjonuje 8 stowarzyszeń, Klub Seniora oraz Młodzieżowa Rada Gminy. Aktywnie działają także Rady Sołeckie, które każdego roku poprzez wykorzystanie funduszu sołeckiego poprawiają wizerunek swoich miejscowości.

Na uwagę zasługuje działalność Stowarzyszenia Kulturalnego „Dębina”, które w tym roku obchodzi 15 lecie swojego istnienia. Ostatnie jego inicjatywy to zorganizowanie „Święta Drzewa” połączonego z degustacją miodów Marka Barzyka, prowadzącego ekologiczną pasiekę oraz przygotowanie jubileuszowego koncertu „Bryłowanie pod Dębiną” w wykonaniu Marcina Stycznia.

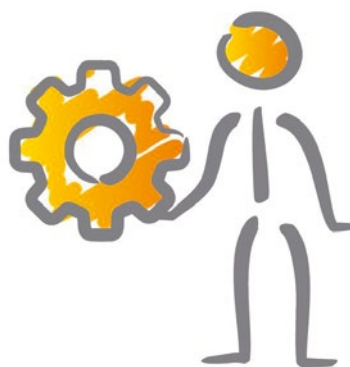
Działalność Klubu Seniora to nie tylko pomoc w organizowaniu czasu wolnego osób w dojrzałym wieku, ale także pomoc innym na przykład

w przygotowywaniu „Wigilii dla samotnych”. Od miesiąca października w klubie prowadzona jest gimnastyka rekreacyjna. Młodzieżowa Rada Gminy poprzez organizację konkursów fotograficznych, turniejów sportowych oraz zagospodarowanie czasu wolnego podczas ferii, stara się zachęcić ludzi młodych do uczestnictwa w życiu społecznym i poznania tradycji naszej „małej ojczyzny”. Z inicjatywy Szkoły Podstawowej, Gimnazjum i Rady Sołeckiej Krościenka Wyżnego odbył się koncert charytatywny „Złote Serca”, poświęcony zbiórce pieniędzy na leczenie dziecka niepełnosprawnego z naszej miejscowości. Te i inne przykłady świadczą o dużej aktywności naszych mieszkańców w życiu społecznym i kulturalnym naszej gminy.

Ostatni sukces – co dobrego wydarzyło się w gminie?

W moim przekonaniu za sukces można uznać przystąpienie do realizacji projektu „Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu w Gminie Krościenko Wyżne” w ramach działania 8.3 „Przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu – eInclusion” osi priorytetowej 8 „Społeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki”. Otrzymana dotacja w wy-

sokości ponad 870 tys. zł. pozwala na sfinansowanie zakupu zestawów komputerowych dla 100 rodzin z terenu gminy. Rodziny te po odbyciu przeszkolenia otrzymają zestawy komputerowe wraz z oprogramowaniem i przez okres 7 lat będą mogły korzystać z Internetu i przekazanego sprzętu za darmo. Do końca tego roku Urząd Gminy wraz z dyrektorami szkół oraz Gminnym Ośrodkiem Pomocy Społecznej przeprowadzi kwalifikację rodzin – uczestników programu. Jednostki organizacyjne gminy także darmowo otrzymają 20 zestawów komputerowych do wykorzystania w bieżącej pracy.



Jestem przedsiębiorczy i kreatywny

– pasja i przedsiębiorczość rymanowskich licealistów

Oprac.
DAGMARA SZAJNA
Fot.
DAWID HŁOUSZEK

Projekt pod takim tytułem realizują uczniowie klas pierwszych i drugich rymanowskiego LO. W ramach tego projektu w dniu 15.11.2013 r. gościliśmy licealistów w Powiatowym Urzędzie Pracy w Krośnie. W warsztatach uczestniczyło 44 uczniów podzielonych na dwie grupy. Celem zajęć było przybliżenie specyfiki lokalnego rynku pracy, przedstawienie struktury urzędu, możliwości skorzystania ze wsparcia dla osób bezrobotnych w postaci instrumentów rynku pracy, pośrednictwa pracy, szkoleń i poradnictwa zawodowego, a także zwrócenie uwagi na świadomy wybór zawodu z uwzględnieniem indywidualnych

predyspozycji i zainteresowań. W pierwszej części spotkania pośrednik pracy Piotr Kielar przedstawił branże, zawody deficytowe i nadwyżkowe na lokalnym rynku pracy, usługi urzędu pracy skierowane do absolwentów oraz statystyki dotyczące bezrobocia z uwzględnieniem osób do 25 roku życia. Tematyka drugiej części prowadzonej przez doradcę zawodowego Dagmarę Szajną, miała na celu zwiększenie trafności decyzji edukacyjnych i zawodowych uczniów. Omówiono między innymi czynniki wpływające na decyzje zawodowe, rolę predyspozycji i zainteresowań w wyborze ścieżki zawodowej, oczekiwania pracodaw-

ców wobec osób wchodzących na rynek pracy, korzyści z podejmowania aktywności podczas nauki – staże, praktyki, wolontariat, a także bariery napotymane podczas poszukiwania pracy. Na koniec przedstawiono zadania doradców zawodowych w różnych instytucjach rynku pracy oraz placówkach oświatowych. Uczniowie mieli również okazję sprawdzić swoje predyspozycje wypełniając test zainteresowań zawodowych. Realizowany w szkole program zakończy się w maju 2014 r. prezentacją projektów prowadzenia własnej działalności gospodarczej pod hasłem „My za 10 lat w gminie Rymanów”.







Rozmowa z panem

Rafałem Jurczykiem ➤

Oprac.
BEATA ZIĘBKĄ-BĄK

oferującym usługi wykonywania studni głębinowych oraz instalacji sanitarnych w zakresie przyłączy wodnych do budynku

Czym się Pan zajmuje?

Już od jakiegoś czasu interesowało mnie udostępnianie pokładów wodonośnych dla potrzeb gospodarstw domowych czyli wykonywanie tzw. ujęcia wody pitnej i gospodarczej. Polega to na wykonaniu studni głębinowej metodą wiertniczą, przy zachowaniu przepisów prawa budowlanego oraz prawa geologicznego. Następnym etapem jest podłączenie studni do gospodarstwa domowego poprzez przyłącz wodociągowy, zrobiony pomiędzy odwierconą studnią a budynkiem, który będzie pobierał wodę. W zależności od potrzeb gospodarstwa dobieramy odpowiednią pompę głębinową oraz naczynie kompensacyjne, popularnie zwane zbiornikiem hydroforowym. Cały system pompowania wody zabezpieczany jest poprzez zamontowanie czujników poziomu lustra wody w studni. Jest to potrzebne do zabezpieczenia pompy głębinowej przed „sucho biegiem”.

Pompa powinna pracować tylko wtedy, gdy jest całkowicie zanurzona w cieczy. Biorąc pod uwagę w pełni kompleksową obsługę klienta, prowadzimy również montaż urządzeń uzdatniania wody pitnej, jak i i gospodarczej. Do tych urządzeń zalicza się mechaniczne filtry wody do usuwania cząstek stałych do 10 mi-

kronów, z zastosowaniem wkładów siatkowych, sznurkowych lub piankowych. Do instalacji wody użytkowej niejednokrotnie montuje się również zmiękczacze wody usuwające związki wapnia, a także zmniejszające zawartość żelaza i manganu. W przypadku, gdy zachodzi potrzeba oczyszczenia wody z związków bakteriologicznych, stosujemy lampy UV, odpowiednio dobrane do specyfikacji odbioru wody w gospodarstwie domowym.

Jak przebiega proces wiercenia studni głębinowej?

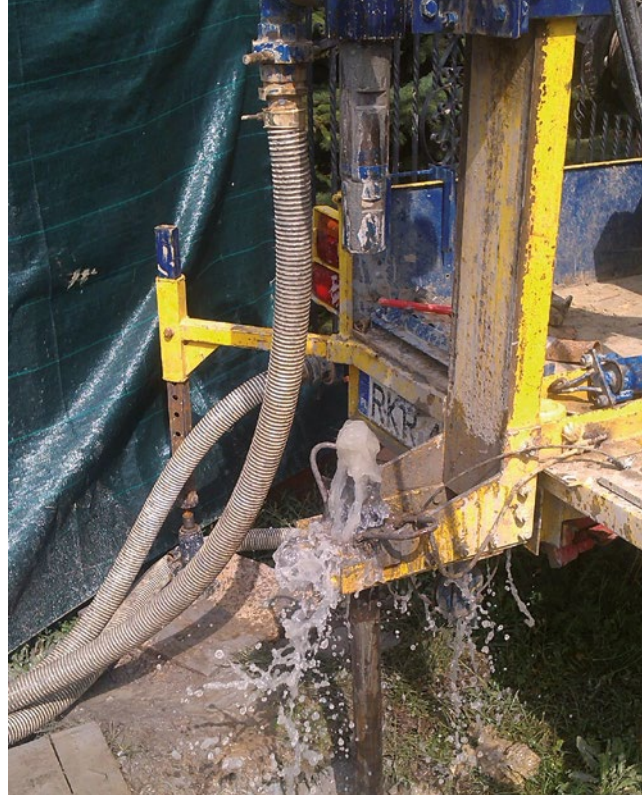
W momencie, gdy klient jest zdecydowany na posiadanie własnej studni, przystępujemy do analizy obszaru, na którym jest możliwe jej odwiercenie. Analizę taką wykonuje człowiek posiadający pewne predyspozycje, które za pomocą tzw. różdżki pozwalają określić miejsce, gdzie studnia będzie najbardziej efektywna pod względem wydajności wody. Następnym etapem jest umieszczenie wiertnicy przy pomocy której, będzie wykonywany otwór wiertniczy. W odległości ok. dwóch metrów od wiertnicy wykonujemy dwa tzw. doły urobkowe. Jeden posiada objętość ok. 700 litrów wody, drugi ok. 400 litrów. Zbiorniki te połączone są ze sobą w górnej części za pomocą rury o średni-

cy 160 mm. Obydwa zbiorniki napełnione są wodą, a w mniejszym z nich zostaje umieszczona pompa, której zadaniem będzie utrzymanie obiegu wody (płuczki wiertniczej) w układzie zamkniętym pomiędzy wiertnicą, wierconym otworem, a wcześniej wykonanymi zbiornikami urobkowymi. Dokładnie wygląda to tak, że pompa tłoczy płuczkę do głowicy płuczkowej za pomocą węży tłoczących. Z głowicy płuczkowej za pośrednictwem przewodu wiertniczego składającego się z żerdzi wiertniczych, ciecz dostarczana jest na dysze świdra skrawającego znajdującego się na dnie wykonywanego odwiertu. Stamtąd, zabierając powstałe na skutek wiercenia zwierciny, transportuje je na powierzchnię, gdzie przez rurę łączącą odwiert ze zbiornikami urobkowymi, wpływa do większego, a tam poprzez zmianę przepływu z turbulentnego na przepływ laminarny następuje oczyszczanie się płuczki z zwiercin przez grawitacyjny ich opad na dno zbiornika. Tak wstępnie oczyszczona płuczka wpływa do mniejszego zbiornika, skąd ponownie przypomocy pompy tłoczona jest na dno odwiertu, tworząc tzw. zamknięty prawy obieg płuczkowy. Oczywiście żeby następowało wiercenie (skrawanie skały), świder za pomocą przewodu wiertniczego jest odpowiednio dociśnię-

ty do dna wykonywanego odwiertu i jest wprawiany w ruch obrotowy. Wszystkie trzy elementy obiegu płuczki, nacisk i ruch obrotowy świdra, powodują zwiercanie skały i powstawanie otworu wiertniczego, który docelowo po zarurowaniu i wykonaniu filtra żwirowego zostanie studnią.

Jakie są zalety posiadania studni głębinowej w przypadku domów jednorodzinnych?

Każde gospodarstwo domowe, aby mogło poprawnie funkcjonować, potrzebuje pewnej ilości wody. Wyróżnia się tak naprawdę dwa sposoby zaopatrzenia domostwa w wodę. Jeden z nich to podłączenie się do sieci wodociągowej (o ile ona istnieje), natomiast drugi to wykonanie własnego ujęcia wody. Możemy go uzyskać przez wykonanie studni tradycyjnej – kopanej lub wierconej tzw. głębinowej. Biorąc pod uwagę coroczne okresy występowania zmniejszonych opadów atmosferycznych, możemy zauważyć duże obniżanie się poziomu wód gruntowych. Okresowo prowadzi to do znacznych spadków ilości wody w studniach kopanych. W takich sytuacjach najlepszym i najbardziej bezpiecznym rozwiązaniem, jest pozyskanie wody ze studni wierconej (głębinowej). Takie



ujęcie wody jest znacznie odporniejsze na zjawisko występowania suszy, ponieważ czerpie wodę ze znacznie głębszych warstw wodonośnych. Bardzo ważnym jest także aspekt finansowy. Posiadanie własnego ujęcia wody zarówno gospodarczej, jak i pitnej jest znacznie tańsze niż koszt wody pozyskiwanej z sieci wodociągowej.

W jaki sposób promuje Pan swoje usługi i pozyskuje klientów?

W przypadku mojej firmy, bardzo dużą rolę odgrywa tzw. „reklama szeptana”. Jestem osobą, która bardzo szybko nawiązuje kontakty i posiadam szerokie grono znajomych, którzy znają moją działalność i polecają moje usługi innym. Bardzo dużą rolę odgrywa tu fachowość i solidne wykonanie. Zadowolone jedno klient powoduje pozyskanie kolejnych. Jestem w trakcie tworzenia własnej strony internetowej, planuję również umieszczenie w mojej miejscowości tablicy reklamującej moje usługi.

Na co przeznaczył Pan środki finansowe z dotacji z PUP?

Pozyskane środki pieniężne z PUP zostały wykorzystane między innymi na zakup programu komputerowego ułatwiającego prowadzenie własnej firmy, narzędzi, które ułatwiają

prowadzenie prac, tak przy wykonywaniu studni, jak i podłączaniu urządzeń wykorzystywanych przy jej eksploatacji, np. agregatu prądotwórczego o mocy 6 kW, dzięki któremu mogę prowadzić wiercenia na obszarze bez zasilania energetycznego. Dofinansowanie z PUP pozwoliło mi także na zakup samochodu ciężarowego, który znacznie ułatwia funkcjonowanie mojej firmy.

Czy zachęcałby Pan inne osoby do założenia własnej działalności gospodarczej przy wsparciu finansowym PUP?

Oczywiście. Moim zdaniem wszystkie osoby, które mają pomysł na prowadzenie własnej firmy, działalności, powinny skorzystać z pomocy PUP. Otrzymane środki pieniężne mogą przeznaczyć na rozwój i usprzętowanie, co na pewno pomoże im w realizacji własnej wizji biznesowej, a w efekcie końcowym powinno przełożyć się na zadowalające wyniki finansowe.

Co jest największym wyzwaniem w Pana pracy?

Reprezentuję bardzo młodą firmę, która tak naprawdę dopiero się rozwija. W pełni zaczęła ona funkcjonować dopiero od początku listopada 2013 roku, więc jeszcze jest bardzo dużo do zrobienia, w różnych

obszarach prowadzonej działalności. Z każdym dniem nabieram coraz większego doświadczenia oraz pozyskuję nowe zlecenia na usługi, które proponuję swoim klientom. Jednym z wyzwań, które chciałbym zacząć realizować w roku 2014 jest prowadzenie wiercenia z zastosowaniem wydmuchu urobku za pomocą sprężonego powietrza. Jednak najważniejszym wyzwaniem jest uzyskiwanie jak największego zadowolenia moich klientów.

Jak Pan sobie wyobraża funkcjonowanie swojej firmy za 2-3 lata?

Trudno dzisiaj powiedzieć jak będzie funkcjonowała moja firma. Na pewno trzeba jasno powiedzieć, że jej rozwój będzie

uzależniony od sytuacji na rynku budowlanym i inwestycyjnym. Jeżeli postęp gospodarczy w kraju zacznie przyspieszać, to na pewno przełoży się to na dynamikę rozwoju mojej firmy. Docelowo, jeżeli będzie wystarczająca liczba zleceń na usługi proponowane przez moją firmę, koniecznym będzie zatrudnienie na początek jednej osoby, a docelowo następnych w zależności od potrzeb.

Proszę powiedzieć w jaki sposób można się z Panem skontaktować?

Moja firma jest zarejestrowana pod nazwą: **Aqua Wiert Instalacje Rafał Jurczyk**.

Adres e-mail: aqua_wiert@poczta.eu – **tel. 661015200**



Aqua Wiert Instalacje

Rafał Jurczyk

> Ujęcia wody pitnej - studnie głębinowe

- > wykonanie przyłączenia studni z instalacją
- > dobór i montaż pomp głębinowych
- > Instalacje uzdatniania wody
- > Instalacje wodno - kanalizacyjne

Korczyna ul. Akcyjowa 7 tel. 661 015 200 aqua_wiert@onet.eu



Wszystko zaczyna się w przedszkolu...
Rozmowa z panią

Joanną Ziębą >

Oprac.
BEATA ZIĘBKA-BĄK

właścicielką Niepublicznego
Integracyjnego Przedszkola „Motylek”
w Krośnie

Skąd pomysł na założenie przedszkola?

Otwarcie swojego przedszkola traktuję jako kolejny etap mojego dążenia do bycia wykwalifikowanym i kreatywnym nauczycielem, pedagogiem, który to etap, rozpoczął prawie 10 lat temu. Najpierw studia pedagogiczne, później praca w jednym z lubelskich przedszkoli, wiele kierunkowych kursów, szkoleń, a teraz decyzja o stworzeniu czegoś „swojego”, według swoich zasad. Na założenie własnego przedszkola zdecydowałam się, ponieważ chciałam stworzyć miejsce, w którym dzieci byłyby szczęśliwe i czuły się bezpiecznie, a ich rozwój przebiegałby harmonijnie. Chciałam założyć przedszkole, gdzie obok dzieci zdrowych będą miały okazję bawić się dzieci z różnymi problemami. Przedszkole, w którym dzieci lubią przebywać, wiele się uczą, dużo się śmieją i nie płaczą... I już widzę na twarzach moich małych przedszkolaków, że tak właśnie jest!

Jaką ofertę edukacyjną zapewnią przedszkole „Motylek”?

Zapewniamy profesjonalną opiekę nad dziećmi od poniedziałku do piątku (przez cały rok) w godzinach od 6:30 do 17:30. Prowadzone przez nas zajęcia dydaktyczne realizują podstawę programową wycho-

wania przedszkolnego zgodną z rozporządzeniem Ministerstwa Edukacji Narodowej. Ponadto dzieci mają okazję codziennie uczestniczyć w zajęciach w języku angielskim prowadzonych przez naszego lektora. Raz w tygodniu nasz logopeda prowadzi w grupie dla wszystkich dzieci gry i zabawy logopedyczne – „gimnastyka buzi i języka”, a z dziećmi posiadającymi problemy logopedyczne zajęcia indywidualne. Nie brakuje u nas zajęć twórczych, kreatywnych, m. in. zajęć plastycznych z wykorzystaniem różnorodnych form ekspresji twórczej, zajęć rytmicznych, logorytmicznych, itp. Dla dzieci z orzeczeniami, wykazującymi potrzebę kształcenia specjalnego, nasz zespół tworzy indywidualny program pracy.

Jakiego rodzaju zajęcia dodatkowe prowadzone są dla przedszkolaków?

Proponujemy przedszkolakom szeroki wachlarz nieobowiązkowych zajęć dodatkowych, z których każdy na pewno wybierze dla siebie coś interesującego. Jeśli rodzice zgłoszą chęć zapisania swojej pociechy na organizowane przez nas zajęcia dodatkowe, mogą wybrać spośród następujących: nauka drugiego języka obcego; zajęcia sportowe – judo z elementami samoobrony; zajęcia rozwijające logiczne myślenie – szachy; zajęcia rozwijające ko-

ordynację ruchową i muzykalność – taniec; nauka pływania – wyjazdy na krośnieński basen.

Jakie metody wykorzystywane są w pracy z dziećmi?

W przedszkolu wykorzystujemy najnowsze koncepcje i metody pracy z dziećmi. Staram się, aby kadra systematycznie podnosiła i poszerzała swoją wiedzę i kwalifikacje, poprzez zapoznanie się z bieżącą literaturą na temat rozwoju małych dzieci oraz uczestnictwo w ciekawych kursach i szkoleniach. Wszystko po to, aby jeszcze lepiej rozumieć i wspierać rozwój dziecka w wieku przedszkolnym. Prowadzimy kreatywne zajęcia realizowane metodą projektową według autorskich opracowań naszych pedagogów. Wykorzystujemy elementy metody Marii Montessori oraz odimiennej metody czytania Ireny Majchrzak. Już najmłodsze dzieci wprowadzamy w świat słowa czytanego dzięki metodzie nauki wczesnego czytania profesor Jagody Cieszyńskiej. Nasi wychowankowie chętnie uczestniczą również w zajęciach prowadzonych metodą Ruchu Rozwijającego Weroniki Sherborne.

W jaki sposób promuje Pani swoje usługi i pozyskuje klientów?

Nasze przedszkole posiada swoją stronę internetową





www.przedszkolomotylek.krosno.pl, na której można znaleźć wiele informacji o tym, co oferujemy naszym podopiecznym.

Myślę, że polecenie naszego przedszkola przez zadowolonego rodzica, swojego jeszcze bardziej zadowolonego z pobytu u nas dziecka, znajomym jest najlepszą reklamą dla naszej placówki. Miło patrzeć, że panująca w przedszkolu domowa i radosna atmosfera zachęca zarówno dzieci, jak i rodziców do pozytywnych reakcji i informacji zwrotnych na temat naszej pracy.

Na co przeznaczyła Pani środki finansowe z dotacji z PUP?

Środki z dotacji przeznaczyłam przede wszystkim na wyposażenie sal zabaw w atestowane mebelki oraz atrakcyjne zabawki dla dzieci.

Czy polecałaby Pani innym osobom założenie własnej działalności gospodarczej przy wsparciu finansowym PUP?

Jeśli ktoś ma dobry pomysł, a przede wszystkim odwagę, bo jej nie może zabraknąć przy planowaniu takiej inwestycji, to jak najbardziej polecam założenie własnej działalności gospodarczej. Wsparcie finansowe PUP może być pomocne szczególnie na starcie, a zakupione ze środków sprzęty umożliwiają przebrnięcie przez trudny początek.

Jakie ma Pani plany na przyszłość związane z rozwojem przedszkola?

Na chwilę obecną w przedszkolu posiadamy jedną grupę, w przyszłym roku planuję otworzyć kolejną. Zamierzam również cały czas poszerzać zaplecze dydaktyczne przedszkola, aby jeszcze lepiej wpływać na rozwój moich podopiecznych, aby wzbogacać ich osobowość.

Proszę powiedzieć w jaki sposób można zapisać dziecko do przedszkola „Motylek”?

Zapisy do przedszkola trwają przez cały rok, jednak o zapisie decyduje kolejność zgłoszeń. Rodzice, chcąc zapisać dziecko do naszego przedszkola powinni wypełnić formularz zgłoszenia dziecka dostępny na naszej stronie internetowej (www.przedszkolomotylek.krosno.pl) lub umówić się telefonicznie na rozmowę ze mną (numer również dostępny na stronie internetowej).



Jak nie dać sobą manipulować

Oprac.
DAWID HŁOUSZEK

– analiza wybranych metod
wywierania wpływu społecznego



Wielu z nas interesuje się zagadnieniami związanymi z relacjami interpersonalnymi i typami ludzkich zachowań. Bardzo dużo czasu spędzamy przecież na kontaktach z innymi osobami – oddziałując na ich postępowanie lub ulegając ich wpływowi. Codziennie przeżywamy związane z tymi relacjami emocje i rozterki. Analizując sytuacje, wyciągając wnioski i zdobywając wiedzę na przyszłość, powołujemy do życia kolejne hipotezy na temat motywów działania człowieka. Dzieje się tak dlatego, ponieważ bardzo chcemy zrozumieć, w jaki sposób można wywierać wpływ na innych i dlaczego oni ten wpływ akceptują. Automatyczne i bezrefleksyjne postępowanie – tak głęboko zakorzenione w ludzkich umysłach – wpisało się w naszą codzienność i niesie ze sobą ogromne zagrożenia. Istnieją wśród nas osoby, które nie tylko doskonale znają wzorce automatycznych ludzkich zachowań, ale przede wszystkim potrafią poprzez zastosowanie technik manipulacyjnych wzbudzić w nas bezrefleksyjną uległość. Sekret skuteczności ich działania tkwi w sposobie wyrażania żądania i wykorzystania odpowiednich narzędzi wpływu. Czasami wystarczy tylko jedno słowo, wypowiedziane w odpowiednim momencie, które odwoła się do jakiegoś utrwalonego wzorca reakcji, by akty-

wować w nas automatyczne odzwierciedlanie „taśmy” z wybranym sposobem postępowania. Niemalże codziennie wykorzystuje się przeciwko nam narzędzia dezorientacji, próbując nas nakłonić do zrobienia czegoś, na co nie mamy ochoty. Wiedza na temat zasad działania wybranych narzędzi wpływu społecznego może okazać się skuteczną bronią w walce o własny indywidualizm.

Reguła wzajemności

Zdaniem antropologów i socjologów, reguła wzajemności jest jedną z najbardziej rozpowszechnionych zasad wywierania nacisku na innych. Polega ona na tym, aby człowiek, któremu ktoś wyświadczył jakąś przysługę, odwdzięczał się swojemu dobroczyńcy w podobny sposób. Stosowanie tej reguły przynosi wiele korzyści, ponieważ przyczynia się do inicjowania korzystnych dla społeczeństwa transakcji, bez ryzyka bezpowrotnej utraty ofiarowanego dobra. Każdemu z nas od dzieciństwa wpajano tę zasadę, strasząc społeczną dezaprobatą za jej złamanie. Wobec tego nie bez powodu reguła wzajemności stała się ulubioną taktyką profesjonalistów w dziedzinie manipulacji. Jeżeli chcemy, aby ktoś spełnił naszą prośbę, wystarczy przed jej wyrażeniem, wyświadczyć mu drobną przysługę. Zabieg ten zdecydowanie

zwiększa prawdopodobieństwo otrzymania tego, na czym nam zależy. Technika ta często wykorzystywana jest w działalności marketingowej i przybiera postać darmowej próbki, której otrzymanie obliguje do zakupu wypróbowanego produktu, ponieważ jest to jedyny sposób odwdzięczenia się za uprzejmą postawę sprzedawcy.

Innym mechanizmem wpływu społecznego, opierającym się na regule wzajemności jest technika „drzwiami w twarz”. Nie polega ona na prowokowaniu innych do oddawania przysług, lecz obliguje ich do dokonywania ustępstw. Poprzez ustępstwo na rzecz partnera, mobilizujemy go do tego, aby i on ustąpił. Prosząc kogoś o spełnienie wielkiej prośby, która z pewnością zostanie odrzucona, wycofujemy się i wyrażamy mniejszą prośbę (na której spełnieniu zależy nam od samego początku). Tak jak w regule wzajemności przysługa prowadzi do przysługi, tak i tutaj ustępstwo przynosi ustępstwo. Skutkiem stosowania tej techniki jest to, że osoba proszona zazwyczaj dotrzymuje swoich obietnic i staje się bardziej podatna na nasze wpływy w przyszłości.

Najskuteczniejszym sposobem obrony przed wpływem społecznym dokonywanym przy wykorzystaniu reguły wzajemności jest odróżnienie praw-



dziwnych przysług od tych, które posiadają znamiona manipulacji. Jeżeli uznamy, że może dojść do wyłudzenia, fakt, że ktoś wyświadczył nam przysługę nie stawia nas w obowiązku odwzajemnienia się.

Reguła konsekwencji

Konsekwencja jest bardzo pozytywną ludzką cechą. Wielu z nas pragnie uchodzić w swoich środowiskach za osoby, których czyny pozostają spójne z wypowiedzianymi wcześniej słowami i podjętymi decyzjami. Człowiek, w którym wzbudzone zaangażowanie jest bardziej skłonny do ulegania prośbom ściśle związanym z kierunkiem tego zaangażowania. W jego umyśle dochodzi do uruchomienia mechanizmów, które nakazują mu postępować konsekwentnie. Działania, w jakie się zaangażuje utwierdzą go w przekonaniu, że podjął słuszną decyzję. Od dawna wiadomo, że konsekwentne trzymanie się jakiejś linii postępowania bardzo pomaga w codziennym życiu. Raz podjęta decyzja i działanie zgodne z jej założeniami, zwalnia z obowiązku analizowania nowych informacji. Nie traci się czasu na dodatkowe plany i nie angażuje się w działania, które nie są zgodne z tym, co zostało postanowione.

Praktycy wpływu społeczno-ego zdają sobie sprawę, że wzbudzenie początkowego zaangażowania staje się podstawą do

przeprowadzenia procesu manipulacji. Wystarczy wobec tego wzbudzić w kimś chęć do zrobienia czegoś, co będzie się bezpośrednio wiązało z prośbą, która ma być później przedstawiona.

Zapewne nie jeden z nas stał się ofiarą osób, które w miejscach publicznych (dworce, parkingi, parki czy centa miast), zajmowały się „mobilną” sprzedażą kosmetyków. Sposób ich działania jest zawsze ten sam: kulturalna prośba o rozmowę – prezentacja produktu (kolor, zapach, opakowanie) i opis jego „wspaniałych” właściwości – prośba o wycenę produktu – informacja, że produkt kosztuje mniej niż nam się wydaje i niebawem pojawi się w sklepach – prezent w postaci darmowej próbki – propozycja sprzedaży produktu poniżej ceny, która będzie obowiązywała w sklepach lub zakup dwóch sztuk w cenie jednej.

Już na etapie wciągnięcia nas w rozmowę, która przecież do niczego nie zobowiązuje, zaczynamy się angażować. Zaangażowanie to jest wzmacniane informacją na temat właściwości kosmetyku i prośbą, abyśmy spróbowali podać jego orientacyjną cenę. W tym celu „naciągacz” prezentuje nam cały zestaw, (składający się z kilku sztuk), abyśmy zawyżyli jego wartość. Kiedy okazuje się,

że cena zestawu jest dużo niższa, otrzymujemy informację, że mamy okazję skorzystać z promocji i tanio kupić markowe kosmetyki zanim trafią one do sieci najlepszych drogerii w kraju.

Prezentuję ten przykład, ponieważ niedawno temu miałem okazję rozmawiać z osobą, próbującą namówić mnie do zakupu wody perfumowanej, którą mógłbym podarować żonie w prezencie. Po ok. 4 minutach rozmowy, mającej na celu zwiększenie mojego zaangażowania i wzbudzenie konsekwencji w postaci zakupu perfumy, „zgasilem” płonący w pani manipulantce entuzjazm. Na ramieniu miałem zawieszony plecak i nie omieszkalem pokazać jego zawartości. Mój fart polegał na tym, że plecak po brzegi był wypełniony kosmetykami. Chciałem je dostarczyć znajomej, która wraz ze swoimi koleżankami złożyła zamówienie u mojej, żony, będącej konsultantką jednej z firm kosmetycznych. Nigdy nie zapomnę wyrazu twarzy tej pani i reakcji na propozycję z mojej strony: *a może to pani u mnie coś kupić?* Chyba przesadziłem, bo nie otrzymałem wtedy obiecanej darmowej próbki.

Strategia rozpoczynania od małej prośby, by ostatecznie zakończyć na wypowiedzeniu prośby większej, której spełnienie jest konsekwencją wzbudzonego w nas zaangażowania,

nazwana została techniką „stop w drzwiach”. Bardzo często sprzedawcy wykorzystują ją w codziennej pracy. Początkowo proponują swoim klientom zakup drobnej (bardzo taniej), rzeczy, by później nakłonić ich do nabycia czegoś znacznie droższego. W większości przypadków okazuje się to bardzo skuteczne. Udowodniono, że jesteśmy najbardziej konsekwentni, kiedy podejmujemy decyzje, posiadające publiczny charakter. Zajmując jakieś stanowisko, w sposób dostępny świadomości innych osób, wzbudzamy w sobie skłonność do działania zgodnie z wyznaczonym kierunkiem, by inni zauważyli, że kończymy to, co zaczęliśmy.

Aby unikać sytuacji, w których ktoś próbuje w imię konsekwencji nakłonić nas do zrobienia czegoś, na co nie mamy ochoty, powinniśmy słuchać własnej intuicji. Jeżeli początkowe zaangażowanie wprowadza nas na „równię pochyłą”, należy zadać sobie pytanie: „Czy teraz, kiedy wiem wszystko na ten temat, jeszcze raz podjąłbym taką decyzję?” Liczy się pierwsze odczucie.

Reguła dowodu społecznego i autorytetu

Kolejną techniką, która służy wywieraniu wpływu, jest społeczny dowód słuszności. Reguła ta mówi, że o tym, czy coś



jest poprawne, czy nie, decydujemy poprzez odwoływanie się do opinii innych ludzi. Wykorzystanie jej polega na dostarczeniu człowiekowi dowodów, że inni (najlepiej jak najliczniejsza grupa) ulegli lub są w trakcie ulegania. Metoda dowodu społecznego okazuje się najbardziej skuteczna, kiedy podawana manipulacji jednostka nie posiada odpowiedniej wiedzy i doświadczenia. Wówczas przygląda się swojemu otoczeniu, poszukując wskazówek, dotyczących przyszłych zachowań. Podobnie silny wpływ ma działanie grupy, z którą człowiek chce się identyfikować.

Obrona przed fałszywymi dowodami społecznymi, powinna zatem polegać na uświadomieniu sobie, że postępowanie innych – podobnych nam osób, nie zawsze jest właściwe i nie powinno być punktem wyjścia przy podejmowaniu własnych decyzji. Zwarzywszy na to, że w społeczeństwie ciągle mamy do czynienia ze „ślepy” posłuszeństwem wobec pseudo autorytetów, które posługują się działającymi na nas symbolami (tytułami naukowymi, uniformami, itp.). Zanim damy się namówić do zrobienia tego, do czego zachęca nas taki „specjalista”, należałoby się zastanowić czy faktycznie mamy do czynienia z osobą wiarygodną. Wówczas przestaniemy zwracać uwagę na symbole, a skupimy się na sa-

mym autorytecie i wypowiedzianych przez niego słowach. Warto zwrócić również uwagę, czy przypadkiem nie stosuje on jeszcze dodatkowych technik manipulacyjnych.

Reguła sympatii

Nikogo nie zdziwi to, że bez większych oporów zgadzamy się spełniać prośby osób, które znamy i lubimy. Jednym z głównych powodów naszej uległości jest ich fizyczna atrakcyjność. Od dawna wiadomo, że człowiek atrakcyjny ma znaczną przewagę w sytuacjach interpersonalnych. Jego uroda i nie-naganny wygląd, sprawiają, że postrzegamy go jako osobę inteligentną, uzdolnioną i kulturalną. Z reguły kontakty z takim człowiekiem sprawiają nam przyjemność, a wypowiedziane przez niego komplementy pod naszym adresem wzmacniają uczucie sympatii. Duże prawdopodobieństwo polubienia kogoś pojawia się także wtedy, gdy dostrzeżemy w nim jakieś podobieństwo do nas lub będzie się on nam kojarzył z czymś, co lubimy. Między innymi dlatego producenci reklam starają się skojarzyć polecane przez siebie produkty z tym, co może nam się podobać.

Skutecznym sposobem przeciwdziałania niepożądanemu uległości względem osób, które lubimy, jest umiejętność odpowiedniego reagowania, kiedy

dochodzi do nagłego przypływu sympatii. Należy wówczas na pewien czas zawiesić kontakt z takim człowiekiem, następnie postarać się oddzielić uczucia związane z tą osobą od uczuć, jakie wywołuje w nas jej propozycja. Takie zdystansowanie się może uchronić nas od negatywnych skutków podjętych decyzji.

Reguła niedostępności

Niemal każdy z nas ma tendencję do wykorzystywania okazji, które mogą się już nigdy nie nadarzyć. Bez głębszego namysłu kupujemy rozmaite produkty, które niebawem mogą zniknąć ze sklepowych półek. Większą wartość przypisujemy tym dobrom, których dostępność jest ilościowo lub czasowo ograniczona. Uważamy je za bardzo cenne, stąd pragniemy znaleźć się w ich posiadaniu, by trafić do wąskiego grona szczęśliwców. Zasada niedostępności silnie wpływa na nasz sposób przetwarzania informacji i wypaczając go, wzbu-
*dzia chęć posiadania. Przypuszczam, że wielu z nas miało okazję usłyszeć z ust doświadczonego sprzedawcy słowa: **przykro mi, ale to jest już ostatni egzemplarz. Nie mogę zagwarantować, że go nie sprzedam komuś innemu. Niestety nie posiadam informacji, czy kiedykolwiek trafi on jeszcze do naszego sklepu, więc jest to jedyna okazja...** Z reguły dajemy*

się nabrać na tę „starą jak świat” sztuczkę. W przeświadczeniu o słuszności dokonanego wyboru, cieszymy się z dobrze wydanych pieniędzy, po czym okazuje się, że unikatowy towar, który nabyliśmy, nadal widnieje w ofercie sklepu i wcale nie jest tak deficytowy, jak nas przekonywano. Reguła niedostępności silnie oddziałuje w dwóch przypadkach – wtedy, gdy niedostępność pojawiła się niedawno i kiedy musimy rywalizować z innymi o jakieś trudno dostępne dobro.

Obrona przed naciskiem, wynikającym z niedostępności jest niestety bardzo trudna. Dzieje się tak z powodu silnych emocji, jakie wywołuje to narzędzie wpływu. Podstawą jest ostudzenie zapału i odpowiedź na pytanie: *czy rzeczywiście to trudno dostępne dobro jest mi tak bardzo potrzebne?*

Reguła kontrastu

Nie należę do osób, które dają się wciągnąć w wir sezonowych wyprzedaży. Zakupy odzieżowe robię raz na jakiś czas i staram się kontrolować ilość wydawanej gotówki tak, aby nie przekroczyć zakładanego budżetu. Nie zawsze jednak udaje mi się nabyć coś w cenie, która byłaby dla mnie satysfakcjonująca. Szukając usprawiedliwienia dokonanych wyborów, tłumaczę sobie, że za dobrą jakość trzeba więcej płacić, ponie-



waż nie raz miałem okazję przekonać się, że: *tanie rzeczy są drogie*. Nie chcę jednak pisać tutaj o tym, jak zarządzam zasobami własnego portfela. Wolę podzielić się osobistym doświadczeniem w związku z *niezrozumiałym* dla mnie zachowaniem sprzedawców. Piszę, że niezrozumiałym, ponieważ odwołuję się do wydarzeń z czasów, kiedy o wywieraniu wpływu społecznego nie miałem bladego pojęcia. Dzisiaj już wiem, że próbowano mną manipulować. Najlepiej będzie, jak posłużę się konkretnym przykładem. Pewnego razu wybrałem się do jednego z centrów handlowych na zakupy. Chciałem kupić klasyczną kurtkę wiosenną, która pasowałaby zarówno do garnituru, jak i do jeansów. Wszedłem do sklepu z męską odzieżą i zacząłem przeglądać asortyment. Po chwili podszedł do mnie sprzedawca i zapytał: *czy mogę w czymś pomóc?* Wy tłumaczyłem czego potrzebuję i podałem kwotę, którą chciałem przeznaczyć na nową rzecz. Ekspedientka przyniosła kilka ładnych kurtek o różnych fasonach. Szczególnie zainteresował mnie jeden z nich. Poszedłem, więc do przymierzalni, gdzie przekonałem się, że jest to dokładnie to, czego szukam. Szybko spojrzałem na cenę i rozczarowałem się. Kurtka była bardzo ładna, ale jej cena znacznie przekraczała kwotę, jaką chciałem wy-

dać. Zacząłem się zastanawiać, dlaczego sprzedawca podał mi coś, czego zakup może mocno uszczuplić mój budżet. *Wyraziłem się nieprecyzyjnie, czy może ekspedientka ma problemy ze słuchem* – pomyślałem poirytowany. Zwróciłem kurtkę, po czym natychmiast zaproponowano mi tańszy asortyment. Podobne sytuacje zdarzały się jeszcze kilka razy. Dzisiaj stwierdzam, że jest to jedna ze skuteczniejszych sztuczek handlowych. Manipuluje ona sposobem postrzegania różnic między dwoma rzeczami prezentowanymi jedna po drugiej. W moim przypadku druga z prezentowanych kurtek była znacznie tańsza od pierwszej, jednak jej taniość nie była kwestią rzeczywistej atrakcyjności ceny, lecz wynikała z zasady kontrastu. Dzięki tej prostej metodzie, opartej na stopniowaniu, sprzedawcy w sposób niezauważalny wpływają na zachowanie swoich klientów, zachęcając ich do zakupu.

Jak nie dać sobą manipulować? Już sama wiedza na temat schematu postępowania sprzedawców bywa bardzo pomocna. Wystarczy odrobina zdrowego rozsądku. Przed wejściem do przymierzalni sprawdzimy cenę proponowanego nam produktu. Jeżeli jest zbyt wysoka, oddajmy go. Unikniemy w ten sposób rozczarowania. Poza tym nie wzbudzimy w sobie zaangażowania, które mógłby

wykorzystać każdy wprawny sprzedawca.

Niniejszy tekst prezentuje jedynie skróconą charakterystykę wybranych technik wywierania wpływu społecznego i zaprezentowane w nim przykłady sytuacji w większości przypadków dotyczą relacji sprzedawca – klient. Nie oznacza to jednak, że specjalistami w dziedzinie manipulacji są jedynie handlowcy. Sztukę tę może posiąść niemalże każdy człowiek. Zapewne nie jeden z nas byłby w stanie podać przynajmniej kilka zdarzeń z życia prywatnego lub zawodowego, kiedy starał się wywrzeć wpływ na zachowanie innych ludzi, w imię obopólnej korzyści społecznej. Nie ma przecież nic złego w tym, że próbujemy nakłonić kogoś, żeby zrobili coś, na czym na zależy, pod warunkiem, że nie godzi to w jego osobiste dobro i nie podważa prawa do zachowania indywidualizmu.

Istnieje wiele sposobów na to, jak osiągać wyznaczone przez siebie cele. W dobie ogromnej konkurencyjności w walce o wygodne życie, większość osób decyduje się na stosowanie tych, które nie wymagają zbyt wielkiego wysiłku. Chodzi o to, by jak najszybciej i jak najtańszym kosztem dostać to, czego się zapragnęło. Chęć łatwego zdobycia pieniędzy, władzy czy wpływów, stała się dzisiaj największą wartością. Zatra-

camy swoje człowieczeństwo, uczciwość i indywidualizm, na poczet złudnego, budowanego kosztem innych szczęścia. Na każdym człowieku ciąży ogromna odpowiedzialność, zwłaszcza na tym, który na jakimś etapie swojego życia pragnie wybrać „ścieżkę na skróty”, zgodnie z propagowaną przez większość zasadą „idź do celu po trupach”. Czy chcemy, żeby kreowaniu nowoczesnej rzeczywistości, w której człowiek nie ma przed sobą żadnych ograniczeń, przyświecały takie ideały?

Materiały źródłowe:

- › Aronson Elliot, *Człowiek istota społeczna*, Warszawa 1999.
- › Batko Andrzej, *Sztuka perswazji czyli język wpływu i manipulacji*, Gliwice 2005.
- › Cialdini Robert, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 2004.
- › Pietrzak Henryk, Joanna Barbara Hałaj, *Psychologia społeczna w praktyce*, Rzeszów 2003.



Oprac.
ŁUKASZ BEDNARZ

Zawód tłumacz

Mowa jest srebrem, a milczenie złotem, jak głosi stare porzekadło, jednak w czasach globalizacji oraz kontaktów międzynarodowych to właśnie sposób porozumiewania się w obcym języku wydaje się być najcenniejszy.



Niezależnie, czy tłumaczmy to sobie gniewem Boga, oburzonego próbami człowieka do wybudowania starożytnej wieży Babel, sięgającej aż do niebios, czy uwarunkowaniami etnicznymi oraz starożytną migracją ludzkości, faktem jest, iż obecnie na świecie ludzie porozumiewają się w niemal 6-7 tysiącach zróżnicowanych językach. Niezwykłą sztuką jest umieć zbudować nić porozumienia między ludźmi innej rasy, wychowującymi się w odrębnych kręgach kulturowych, czy zupełnie odmiennej religii oraz przede wszystkim potrafić zrozumieć ich mowę.

Mowa jest srebrem, a milczenie złotem, jak głosi stare porzekadło, jednak w czasach dzisiejszego rozwoju gospodarki, globalizacji oraz kontaktów międzynarodowych to właśnie sposób porozumiewania się w obcym języku wydaje się być najcenniejszy. Jeśli język obcy opanowany został do poziomu co najmniej komunikatywnego (np. w skutek rzetelnej edukacji szkolnej, odbicia specjalistycznego kursu albo zwykłych domowych poczynąń samouka) – nie ma żadnego problemu w nawiązywaniu kontaktu z obcokrajowcami oraz brania czynnego udziału na rynku międzynarodowych usług. Jednak cóż począć w sytuacji, kiedy nie zna

się konkretnego języka? Wówczas z pomocą przyjść może tłumacz.

Kto może zostać tłumaczem? Każdy. Każdy, kto zna co najmniej jeden język obcy na poziomie wysoce komunikatywnym (za taki uznaje się poziomy C1 oraz C2 według skali językowej Rady Europy) oraz doskonale orientuje się w gramatyce, stylistyce i składni języka ojczystego. Kim jest tłumacz? Najprościej mówiąc, jest to osoba, która dokonuje przekładu danego tekstu źródłowego z języka ojczystego na obcy oraz odwrotnie. Nie są wymagane do tego specjalne kwalifikacje oraz uprawnienia – polskie ustawodawstwo nie określa specjalnych przepisów, regulujących kwestie dokonywania tłumaczeń niewuwierzelnionych.

Nie oznacza to jednak, iż tłumacz nie powinien działać na podstawie i w granicach prawa. Przeciwnie – jego obowiązkiem jest poznać w sposób dokładny przepisy *Kodeksu cywilnego, ustawy o ochronie danych osobowych oraz ustawy Prawo autorskie i prawa pokrewne*.

Jednak – jak stwierdził jeden z najwybitniejszych polskich tłumaczy – Adam Polkowski – *znajomość języka obcego nie jest równoważna z umiejętnością dobrego tłumaczenia*. Potrzeba jeszcze serca, pasji, własnej inicjatywy, zaangażo-

wania, ale i poświęceń, a nawet wyrzeczeń. Tłumaczenie jest często formą transferu międzykulturowego oraz zjawiska socjologicznego.

W praktyce na rynku pracy wyodrębniły się dwie wyraźne odrębne grupy: tłumacze-freelancerzy – tłumacze niezaprzysiężeni oraz tłumacze przysięgli.

Wolny strzelec (inaczej freelancer) jest tłumaczem, który nie posiada uprawnień nadanych przez stosowny organ państwowy do wykonywania tłumaczeń przysięgłych, w myśl *ustawy z dnia 25 listopada 2004 r. o zawodzie tłumacza przysięgłego* (Dz.U. z 2004 nr 273 poz. 2702). Osoba taka poszukuje zleceniodawców na własną rękę lub poprzez zatrudnienie się w docelowym Biurze Tłumaczeń.

Freelancer nie jest ograniczony sztywnymi stawkami, które są niejako „z góry” narzucane na tłumacza przysięgłego przez niektóre instytucje państwowe. Jednakże taki wolny strzelec może zaoferować stosunkowo niższe kwoty za wykonywane tłumaczenia, niż osoba pracująca w biurze lub tłumacz przysięgły z wieloletnim doświadczeniem. Co więcej – dla osób ceniących sobie spokój domowego zacisza, praca na takich właśnie zasadach, wykonywana w ulubionym fotelu, przy ulubionym





stole i kubku gorącego napoju, jest wręcz wymarzona.

Zgola inaczej przedstawia się praca tłumacza przysięgłego. Kto to taki? Jest to najprościej ujmując osoba, biegle władająca językiem obcym, znająca gramatykę i ortografię języka ojczystego, która zdała egzamin państwowy w Ministerstwie Sprawiedliwości oraz została wpisana na specjalną listę tłumaczy przysięgłych. Kto może zostać tłumaczem przysięgłym? W teoretycznym ujęciu każdy. Jednak praktyka wymaga wielu poświęceń.

Posiłkując się przepisami wspomnianej już ustawy regulującej zakres działalności tłumaczy przysięgłych, stwierdza się, że osoba ubiegająca się o miano takiego właśnie tłumacza powinna:

- › być obywatelem Polski lub obywatelem jednego z Państw Członkowskich Unii Europejskiej, obywatelem państwa należącego do Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym, Konfederacji Szwajcarskiej albo na zasadach wzajemności, obywatelem innego państwa,
- › znać przede wszystkim język polski – jego gramatykę, ortografię, stylistykę, składnię oraz posiadać ogólne wyczucie językowe,

- › posiadać pełną zdolność do czynności prawnych,
- › nie być nigdy karana za przestępstwo umyślne, w tym skarbowe oraz nieumyślne przestępstwo przeciwko bezpieczeństwu obrotu gospodarczego,
- › posiadać wykształcenie wyższe magisterskie (do 1 lipca 2011 roku w przypadku ukończonych studiów magisterskich innych niż filologia danego języka, koniecznym było skończenie studiów podyplomowych z dziedziny translatoryki, właściwych dla danego języka – zmiany wprowadziła *Ustawa o ograniczeniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców*),
- › przede wszystkim uzyskać pozytywny wynik z przeprowadzonego egzaminu państwowego na tłumacza przysięgłego.

Sześć wspomnianych powyżej przesłanek jest niezbędne, aby móc wykonywać w Polsce pełnoprawnie zawód tłumacza przysięgłego.

Młodych kandydatów, których marzeniem jest dokonywanie tłumaczeń uwierzytelnionych, interesują przede wszystkim kwestie organizacji samego egzaminu, proponowanych stawek tłumaczeń (i zarobków ogólnie), jak także przywilejów, praw i obo-

wiązków, jakie stawia przed danym kandydatem prezentowany zawód.

Egzamin państwowy na tłumacza przysięgłego przeprowadzany jest raz do roku, w Warszawie, w siedzibie Ministerstwa Sprawiedliwości. Aby móc do niego przystąpić, należy w pierwszej kolejności złożyć pisemne podanie do Ministra Sprawiedliwości z prośbą o wyznaczenie konkretnego terminu, później konieczne jest uiszczenie opłaty egzaminacyjnej (po otrzymanej informacji zwrotnej, co do terminu) w wysokości 800 zł. Egzamin składa się z dwóch części – pisemnej oraz ustnej.

Część pisemna obejmuje cztery teksty – dwa, które należy przetłumaczyć z języka ojczystego oraz dwa z języka obcego. Jednym z pism, jest obowiązkowo pismo urzędowe, sądowe lub tekst prawniczy. Całość tej części trwa 4 godziny.

Ustny etap z kolei podobnie składa się z czterech tekstów – dwa tłumaczone są w sposób konsekwentny, a dwa *a vista*. Co to oznacza? Pierwszy rodzaj to tłumaczenia tak zwane następcze. Tłumacz dokonuje przekładu kilku zdań osoby mówiącej po tym, jak skończy ona daną część swojej wypowiedzi. Tłumaczenie *a vista* polega na otrzymaniu gotowego tekstu na piśmie i należy na



bieżąc dokonywać jego ustnego przekładu. Sposób ten stosuje się najczęściej w przypadku pism urzędowych, sądowych, notarialnych i innych prawniczych, kiedy tłumacz nie posiada możliwości wcześniejszego wglądu do owego dokumentu.

Pomyślnie zdanie obu części egzaminu (oraz spełnienie sześciu wspomnianych przesłanek) gwarantuje otrzymanie tytułu tłumacza przysięgłego oraz wpisanie na listę tłumaczy przysięgłych i do oficjalnego ich rejestru, dostępnych na stronie Biuletynu Informacji Publicznej Ministerstwa Sprawiedliwości. W przypadku niezdania egzaminu, można przystąpić do niego po raz kolejny w następnym roku. W roku 2013 jeden z egzaminów pisemnych odbył się w dniach 20-21 czerwca, a ustny w dniach 8 oraz 11 lipca. Najczęściej istnieje dwutygodniowa przerwa pomiędzy poszczególnymi etapami.

Ile zarabia tłumacz przysięgły? Nie jest to żadną tajemnicą, gdyż odpowiedni zapis widnieje w *rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z dnia 24 stycznia 2005 r. w sprawie wynagrodzenia za czynności tłumacza przysięgłego* (Dz. U. z dnia 26 stycznia 2005 r.). Przykładowo, stawka za tłumaczenie z języka angielskiego, rosyjskiego, francuskiego oraz niemieckie-

go na polski wynosi 30,07 zł za stronę, oraz 23,00 zł za stronę w odwrotnym przypadku. Stawka tłumaczenia z oraz na inne europejskie języki wynosi stosunkowo więcej – 24,77 zł oraz 35,38 zł, a z oraz na język pozaeuropejski (w zależności od rodzaju alfabetu, który tworzy dany język) do 33,61 zł za stronę. Występują także dodatkowe sytuacje, kiedy daną stawkę można podwyższyć, opierając się na odpowiednich przepisach wspomnianego rozporządzenia.

Miesięczne wynagrodzenie tłumacza przysięgłego uzależnione jest – podobnie jak u freelancera – od ilości przyjętych zleceń. O ile, za tłumaczenie pism rządowych stawka narzucana jest „z góry” przez Ministerstwo Finansów, o tyle w przypadku kontaktów z indywidualnymi klientami, tłumacz dysponuje szerokim wachlarzem możliwości. Stawka wówczas uzależniona jest od specjalistycznego słownictwa, trudności struktur językowych, czy popularności języka (za języki przykładowo chiński lub arabski stawka proporcjonalnie wzrasta). Szacuje się, iż średnie zarobki tłumacza przysięgłego wynoszą w Polsce od 3 do 5 tys. zł miesięcznie. Są to dane ogólne i mogą się wahać w zależności od regionu Polski, konkurencyjności rynku oraz wielu in-

nych czynników.

Tłumacz przysięgły jest osobą, która dokonuje przekładu językowego z języka obcego na rodzimym oraz odwrotnie. Najczęściej tłumaczone dokumenty to akty notarialne, wyroki sądowe, certyfikaty, świadectwa, zaświadczenia, indeksy i suplementy, faktury, pełnomocnictwa, dokumentacja medyczna, jak również prywatna korespondencja, instrukcje obsługi lub listy motywacyjne i życiorysy.

Specyfika tego zawodu polega na tym, iż tłumaczenia takie są uwiarytelnione, a błędne przetłumaczenie danego tekstu może skutkować pewnymi sankcjami. Tłumacz ponosi pełną odpowiedzialność za swoją pracę – za jej błędne wykonywanie grozi zawieszenie w wykonywaniu swych obowiązków lub nawet skreślenie z listy tłumaczy przysięgłych.

Tłumacz powinien posiadać specjalistyczną wiedzę z konkretnych dziedzin (dziedziny) i wiedzę ogólną z różnych dyscyplin naukowych. Osoba taka powinna być zdyscyplinowana, sumienna, rzetelna i posiadać podzielność uwagi.

W swej pracy tłumacz zobowiązany jest kierować się specjalnym kodeksem. Zawiera on między innymi zapisy mówiące o godności osoby publicznej, obowiązku bezstronności, za-



chowania staranności i wierności, o przypadkach odmowy bądź niemożności wykonania tłumaczenia, obowiązku samodoskonalenia, solidarności koleżeńskiej i międzynarodowej. Ponadto, wspomina się również o regulacjach dotyczących szczegółów tłumaczeń pisemnych i ustnych (formuła poświadczająca, protokolowanie tłumaczenia, opis poszczególnych przypadków, na które może „natknąć” się tłumacz podczas wykonywania swej pracy).

Gdzie może pracować tłumacz? Istnieje szereg możliwości. Jak już zostało wspomniane – część tłumaczy działa na własną rękę, poszukując zleceń, inni zatrudniają się w biurach tłumaczeń, firmach lub korporacjach. Tłumacze bardzo często zakładają działalność gospodarczą i otwierają własne biura i placówki, w których świadczą swe usługi. Tłumacz ma możliwość współpracy z wydawnictwem, gdzie pracuje nad przekładem literatury, korektą i edycją gotowych dzieł literackich. Istnieje także możliwość kooperacji z polskimi dystrybutorami filmowymi (jak np. Monolith Films czy ITI Cinema) i tłumaczenie ścieżek dźwiękowych na potrzeby dubbingu lub kwestii mówionych dla potrzeb napisów filmowych. Marzeniem większości tłumaczy jest ob-

jęcie posady w instytucjach Unii Europejskiej (w Parlamencie, Komisji lub Trybunale Sprawiedliwości), jako tłumacze pism, zarządzeń, rozpraw czy decyzji. Niewątpliwie w tej kwestii kuszące są zarobki oraz prestiż pracy.

W obecnych czasach praca tłumacza języka obcego różni się diametralnie od tej wykonywanej jeszcze w latach 90. Powszechny dostęp do Internetu gwarantuje szybkie i łatwe zapoznanie się ze specjalistycznym słownictwem i zwrotami, pozawala na dotarcie do ogromnej ilości słowników internetowych, gdzie zawarte są nie tylko znaczenia poszczególnych słów, ale i szerszy kontekst, czy konkretny przykład użycia danego sformułowania. Niezwykle przydatne okazują się tak zwane systemy CAT, stanowiące szereg specjalistycznego oprogramowania do wykonywania tłumaczeń, obróbki graficznej, czy zapisywaniu specjalnych baz terminologicznych i pamięci tłumaczeń.

Praca tłumacza jest niezwykle satysfakcjonująca. Daje poczucie czynienia czegoś dla dobra ogółu, przynosi wewnętrzną satysfakcję i spełnienie zawodowe. Jak rzekł cytowany już Adam Polkowski – *od dziecka chciałem być pisarzem i to, co teraz robię, jest spełnieniem moich marzeń, bo jako tłumacz mam stały, bliski kontakt z literaturą,*

w pewnym stopniu ją współtworzę. Czy w czasach powszechnego dostępu do informacji, edukacji i szkoleń, potrzebny jest zawód tłumacza? Niewątpliwie tak. Bowiem oprócz znajomości języka obcego, konieczny jest przede wszystkim dar do umiejętnego nim władania, przekazywania informacji w sposób rzetelny, ale i ciekawy. Potrzeba pasji oraz samozaparcia, dyscypliny, ale i nuty humoru – a tłumacz jest właśnie tą osobą, która łączy w sobie wszystkie te cechy.

Źródła:

- › www.zawodowe.com
- › www.perspektywy.pl
- › www.tepis.org.pl
- › Ustawa z dnia 25 listopada 2004 r. o zawodzie tłumacza przysięgłego (Dz.U. z 2004 nr 273 poz. 2702).



Artykuł na Boże Narodzenie

Oprac.
ELŻBIETA LIWOSZ

Czasami wystarczy nabyć nową wiedzę i umiejętności, zmienić swój wizerunek, zerwać z dotychczasową beczynnością i wygrać szansę na rynku pracy.



Ostatnio wiele czasu w swojej pracy poświęcam tematyce osób 50+ – badam problematykę tej grupy klientów, ich możliwości i zasoby, szanse i zagrożenia na rynku pracy oraz sposoby pomocy. Tak, jak w każdej grupie wiekowej spotykam różne postawy osób, cechy charakteru i osobowości. Różne spojrzenia na swoją sytuację zawodową, społeczną i rodzinną. Są osoby pozytywnie patrzące w przyszłość, mające „zaplecze” w postaci rodziny, bliskich, przyjaciół – dobrze oceniające swoje dotychczasowe życie. Mają one uzasadnione przeświadczenie, że w życiu dużo i dobrze pracowały, a teraz w tej sytuacji gospodarczej mogą sobie po prostu odpocząć. Szczerze mówiąc klientom o takim spojrzeniu wstecz i poczuciu spokoju i do-

brobytu jest niewiele, a szkoda... Najczęściej dominuje poczucie krzywdy i niesprawiedliwości z powodu zwolnienia z firmy po wielu latach pracy. Smutne. Aby poprawić humor i nastawić się na świąteczny nastrój prezentuję Państwu bajkę, taką do myślenia. W konkluzji mogę zauważyć (nawiązując do treści bajki), że nie zawsze jest tak, że osoby po 50 roku życia są dyskryminowane, przegrywają z młodszymi, lepiej wykształconymi osobami. Czasami wystarczy nabyć nową wiedzę i umiejętności (np. w trakcie szkolenia zawodowego), zmienić swój wizerunek, zerwać z dotychczasową beczynnością i wygrać szansę na rynku pracy oraz tak, jak stary krasnal na zakończenie bajki po prostu się uśmiechnąć.

Stary Krasnal

(na podstawie bajki *Gamlenissen* Torhild Moen)

Wiercił się, kręcił, przewracał na boki, przecierał oczy, siadał – to stary krasnal na strychu. Zimno, ciemno, wilgotno. Stary Krasnal spał cały rok. Tak, jak to robił całe lata przedtem, gdy go nie potrzebowali po świętach, a wyjmowali go z pudła na kolejne święta.

Kapotę miał zniszczoną, spodnie też, a czapka zupełnie straciła kolor. – A może wymienię go na nowego w tym roku?! – myślał przerażony. W poprzednim roku zauważył nowe aniołki i serduszka na choince. A przy kominku, gdzie tylko on zwykle siadał, posadzono też kilka innych krasnali. Teraz leżą w pudełku obok i też pewnie czekają na święta.



Z pomieszczeń na dole dochodziła melodia kolęd, czuć było przyjemny zapach pieprzowych ciasteczek.

Stary Krasnal podniósł ostrożnie wieczko pudełka i spojrzał w stronę okienka. Śnieżna biel tak zaiskrzyła aż musiał przymrużyć oczy. Zapalono już lampki na choince w ogrodzie, a dzieci ulepiły bałwana. Stary Krasnal wychylił się jeszcze bardziej z pudełka i zastukał w okienko. Bałwan spojrzał w górę i mrugnął jednym okiem. Ściemniło się i zrobiło się zimno, więc Stary Krasnal skulił się znowu w pudle. Nagle usłyszał kroki na schodach. Może przyszli po świąteczne dekoracje? Ależ tak! Poczuł, że ktoś podnosi jego pudełko i schodzi na dół do pokoju. Krasnal wciąż siedział skulony i bardzo zde-

nerwowany. Serce biło mu jak młot. Słyszał jak wyjmują bombki i kolorowe łańcuchy. Wreszcie ktoś otworzył jego pudełko. Krasnal zauważył natychmiast, że te nowe krasnale już siedzą przy kominku. A on wciąż leżał w pudełku. Czyżby zapomnieli o nim? Czy jego czas już się skończył?! – myślał i z trudem powstrzymywał łzy. Nagle poczuł znajome rączki, które wyjęły go z pudełka.

– Mamo, zobacz! – usłyszał. Musisz zreperować Starego Krasnala. On jest najlepszy, jakiego mamy! Mama wzięła Starego Krasnala do rąk, obejrzała go ze wszystkich stron. Delikatnie wyjęła stare jodłowe igielki z brody, potem wzięła igłę i wełnianą nitkę i zacerowała kapotę, zszyła też rozerwane spodnie. A potem zdjęła starą czap-

kę i założyła nową. Czerwoną i błyszczącą, z bielutkim pomponem! Stary Krasnal poczuł jak robi mu się gorąco w serduszkach. Aż poczerwieniał, a oczy zabłyszczały mu z radości.

Był Wieczór Wigilijny. Zapalono lampki na choince i czerwone świece w świecznikach. Zapachniało z kuchni; wszyscy usiedli przy stole.

– Mamo! Spójrz na Starego Krasnala! On się uśmiecha! – zawołała Kari i pocałowała Krasnala w czoło. O, tak! To Boże Narodzenie w domu!

*Norweskie Krasnoludki nie kichają, bo
kiedy wieje zimno z Północy
zamykają małymi kluczykami
swoje małe nosy.*

H. Rasmussen





Powiatowy Urząd Pracy w Krośnie

ul. Bieszczadzka 5
38-400 Krosno

Sekretariat

tel. 13 43-617-19
e-mail: rzks@praca.gov.pl

Pośrednictwo Pracy

tel. 13 43-616-94
fax: 13 43-264-96

Informacja o rejestracji

tel. 13 43-213-89

Obsługa pracodawców

pok. 435, tel 13 43-616-94,
wew. 435, 438

www.pupkrosno.info