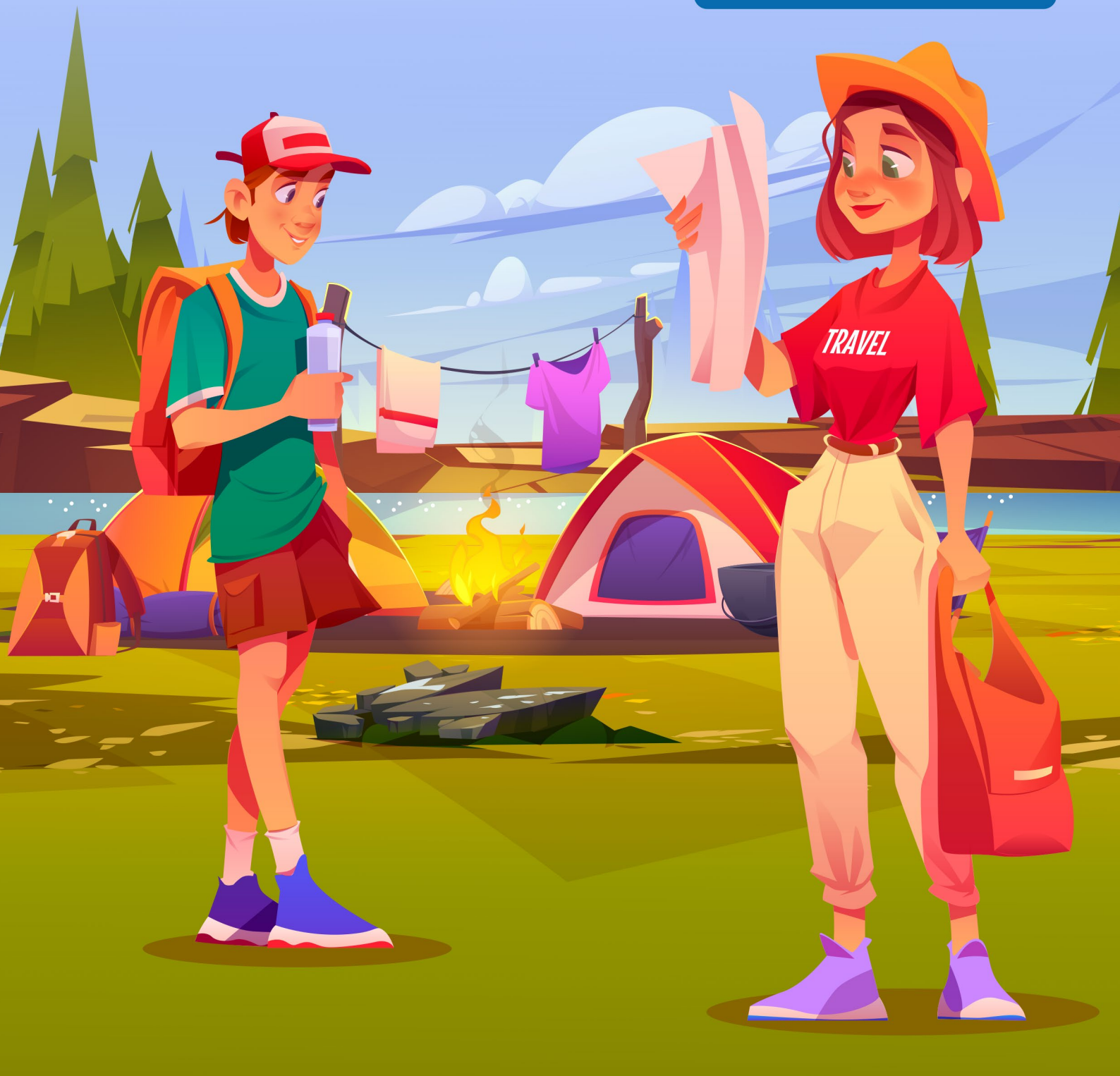


NUMER 21

MAGAZYN MŁODEGO MENEDŻERA

EKONOPEDIA

WWW.EKONOPEDIA.PL



Ekonomiczny Uniwersytet Dzieci

www.uniwersytet-dzieci.pl

Organizator:



NARODOWY
BANK POLSKI

Partner strategiczny:

Projekt realizowany
z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej

Organizatorzy
lokalni:



Wstępniak

– Hej, Aśka! Zgubiłaś coś! – zawołała Filip, biegnąc za koleżanką i machając najnowszym numerem „Ekonopedii”.

Dziewczynka ucieszyła się i podziękowała: – Tak się martwiłam! Podczas długiej przerwy czytałam *Bajkę o wewnętrznym blasku* (s. 8) i musiałam zostawić gazetkę na korytarzu. Dziękuję!

– Zgubienie „Ekonopedii”: małe ryzyko, poważne konsekwencje, trzeba działać – zaśmiał się Filip.

– Czyli już jesteś po lekturze 21 numeru? – spytała Aśka, rozumiejąc aluzję chłopca do jednego z artykułów (*Uwaga, zagrożenie!*, s. 5).

– Częściowo – pochwalił się Filip. – Wiem już, że bitcoin nie jest jedyną kryptowalutą (*Eru-dyta*, s. 16) i dokąd prowadzi Jedwabny Szlak (*Leksykon*, s. 15).

– Dziś wieczorem przeczytam o tym, jak zostać sukcesorem – dodał.

– Filip, sukcesorem nie można zostać ot tak – odparła rozbawiona dziewczynka. – Twoja rodzina musiałaby prowadzić firmę (*Czy sukcesor zawsze odnosi sukces?*, s. 20) – wyjaśniła, a widząc smutek na twarzy kolegi, zapytała: –

Może zainteresuje cię praca kierownika projektu (*Zawód dla Ciebie*, s. 11)?

– Brzmi interesująco! Jednak wolałbym bardziej twórczą pracę – Filip rozmarzył się i zażartował: – Mógłbym wtedy pracować w kolorowych kapeluszach (*W poszukiwaniu kreatywnych rozwiązań. Przewodnik po metodach*, s. 22). Wymyślałbym różne ciekawe oferty, żeby zachęcić klientów do zakupów i zarabiałbym dużo pieniędzy (*Oferta z wabikiem*, s. 18). Część wynagrodzenia mógłbym z łatwością odkładać (*O trudach oszczędzania*, s. 3).

– Filip, jako wieloletni czytelnik „Ekonopedii” powinienś wiedzieć, że należy oszczędzać bez względu na wysokość wynagrodzenia. – Aśka upomniała kolegę. – Tak samo jak warto pamiętać o ubezpieczeniu (*Słowniczek*, s. 12) – dodała, robiąc mądrą minę.

– Ty zawsze o wszystkim pamiętasz! – z lekką ironią w głosie Filip pochwalił dziewczynkę. – Na pewno nie zapomniawsz o intelektualnej gimnastyce (*Łamigłówki*, s. 24), ale czy pamiętasz o spotkaniu na placu zabaw? – zawołał.

– Kto pierwszy, ten lepszy – odchrząknęła mu Aśka, biegnąc już w kierunku huśtawek.

O trudach oszczędzania

Światowy Dzień Oszczędzania zbliżał się wielkimi krokami. Ola i Mateusz nie kryli radości z tej okazji i wprost nie mogli się doczekać zakupów z mamą.

– Olu, czy nie wydaje ci się to dziwne, że w Dniu Oszczędzania my chodzimy z mamą na wielkie zakupy? – Mateusz zapytał starszą siostrę. Ola bez wahania wytłumaczyła mu, że w ten sposób świętują trud całorocznego oszczędzania.

– Mati, ile pieniędzy uzbierałeś? – dziewczynka zapytała brata. Chłopiec wysypał całą zawartość swojej świnki-skarbonki i zaczął mozolnie liczyć. Wreszcie zawołał z dumą w głosie: – W tym roku uzbierałem 368 złotych i 22 grosze!

– Bravo! – pochwaliła go mama, która z rozbowieniem przysługiwała się rozmowie rodzeństwa.

Mama uznała, że to dobra okazja do matematycznej zabawy, więc zapytała synka: – Jaką kwotę oszczędzałeś każdego miesiąca?

Po chwili zastanowienia Mateusz odpowie-

dział: – W tym roku w każdym miesiącu wrzucałem do skarbonki całe moje kieszonkowe, czyli 30 złotych. Pozostałe 8 zł 22 gr znalazłem w czasie wakacji w parku.

– Co macie zamiar kupić sobie podczas naszych wyjątkowych zakupów? – zapytała mama.

Dziewczynka bez wahania odparła, że model układu słonecznego, zaś chłopiec – zdalnie sterowany samochód.

Mateusz wyraźnie się rozmarzył: – Gdy będę dorosły i każdego miesiąca będę zarabiał 4 tysiące złotych, to po roku kupię sobie samochód za 48 tysięcy złotych. Wow, to będzie super! – wykrzyknął chłopiec, widząc się oczyma wyobraźni za kierownicą wymarzonego auta.

Mama zdziwiła się, ale szybko zrozumiała, w jaki sposób jej syn wyliczył tę kwotę i powiedziała: – Moi kochani, muszę was zmartwić. Dorosli nie oszczędzają całej zarobionej kwoty. Wiecie, dlaczego? – zapytała.



Portal: www.ekonopedia.pl
Kontakt: redakcja@ekonopedia.pl
Wydawca: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych,
al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
Projekt: „Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy 2021/2022”

Zespół redakcyjny: Marcin Dąbrowski, Małgorzata Marchewka, Dorota Popowska
Autor artykułów: Małgorzata Marchewka
Redakcja językowa: Katarzyna Majewska
Współpraca: Piotr Cuch
ISBN: 978-83-63127-27-5
Nakład: 1000 egzemplarzy

– To proste! – powiedziała Ola tonem właściwym dla starszej siostry. – Tyle pieniędzy nie zmieściłoby się w żadnej skarbonce!

Mama uśmiechnęła się, mówiąc: – To prawda, ale nie to jest głównym powodem. Niewielkie oszczędności można przechowywać w skarbonce, ale w przypadku większych kwot można wpłacić je do banku.

– Wyobraźcie sobie, że jesteście dorośli, pracujecie i dostajecie wynagrodzenie – mama zaczęła wyjaśnienia. – Równocześnie mieszkacie w domu, który musicie utrzymać i opłacić rachunki za prąd, wodę i ogrzewanie. Trzeba też kupić żywność, żeby móc przygotowywać regularne posiłki, a także inne artykuły codziennego użytku. Jeśli wasze zarobki wyniosą 4 tysiące złotych, większą część tej kwoty będziecie musieli przeznaczyć na bieżące płatności i niezbędne wydatki. Oznacza to, że macie szansę oszczędzić dużo mniejszą sumę, 300 lub 400 złotych miesięcznie – wyliczyła mama i podsumowała: – Chcąc w ciągu roku odłożyć 48 tysięcy złotych, musieliście zarabiać tyle, żeby po uwzględnieniu wszystkich kosztów życia, każdego miesiąca zostawało wam 4 tysiące złotych.

Dzieci wyraźnie posmutniały.

– Jeśli więc Mateusz chciałby kupić samochód za 48 tysięcy złotych, a odkładałby 400 zł mie-

sięcznie, musiałby oszczędzać przez... 10 lat?! – wykrzyknęła Ola, zaskoczona wynikiem swoich wyliczeń.

– Zgadza się! – potwierdziła mama. – Jeśli jednak nie zaoszczędzi nawet drobnych kwot, nigdy nie będzie mógł pozwolić sobie na taki zakup bez konieczności wzięcia kredytu. Dlatego warto już od najmłodszych lat dbać o dobry nawyk budowania oszczędności! – dodała mama i zapytała, kończąc poważną rozmowę: – Do którego sklepu chcecie wybrać się jutro?

Dziutom wrócił dobry humor i zaczęły snuć beztroskie, zakupowe plany. Każde z nich miało jednak postanowienie, że nie wyda całej zaoszczędzonej przez rok kwoty.

ZADANIE 1: OSZCZĘDNOŚCI

- Pan Janusz zarabia 5 tysięcy złotych. Jego comiesięczne wydatki wynoszą 3,5 tysiąca złotych. Jaką kwotę pan Janusz może oszczędzić każdego miesiąca?
- Pani Jola planuje wyjazd na zagraniczne wakacje. Ich koszt szacuje na 4 tysiące złotych. Jeśli każdego miesiąca zaoszczędzi 500 złotych, to po ilu miesiącach uzbiera kwotę potrzebną na opłacenie wyjazdu?
- Krysia marzy o lalce, która kosztuje 240 złotych. Jaką kwotę musiałaby oszczędzać każdego miesiąca, aby po roku móc pozwolić sobie na taki zakup?

Uwaga, zagrożenie!

Plac zabaw jest dla wielu dzieci ulubionym miejscem rozrywki. Karuzele, drabinki, piaskownice i trampoliny dostarczają najmłodszym mnóstwo radości. Radości od czasu do czasu zakłócają rodzicielskimi ostrzeżeniami:

– Uwważaj! – Ostrożnie, nie za wysoko! – Patrz pod nogi!

Rodzice, czuwając nad bezpieczeństwem swoich pociech, zwracają im uwagę, biegają za latoroślami lub ze zdenerwowaniem zrywają się z ławki, spiesząc dzieciom na ratunek.

Zastanówmy się, od czego zależy reakcja dorosłych. Na przykład, kiedy dziecko bawi się w pia-

skownicy, zwykle rodzic przypomina mu o niespaniu piaskiem. Piasek, który dostanie się do oka, z pewnością będzie powodem płaczu. Prawdopodobieństwo, że tak się stanie jest średnie, a konsekwencje zaproszenia zwykle okazują się niegroźne. Przemycie oczu wodą pomaga uniknąć poważniejszych konsekwencji.

Z kolei, gdy dziecko wspina się na drabinki, rodzice pilnują, żeby ostrożnie stawiało kolejne kroki. Choć upadki z drabinek rzadko się zdarzają, wizja spadającego dziecka i urazu głowy motywuje opiekunów do asekurowania pociechy. Natomiast kiedy małe dziecko podchodzi do rozpędzonej karuzeli, rodzic szybko odsuwa je na



bezpieczną odległość, zabraniając dalszej zabawy. Jest niemal pewne, że dojdzie do zderzenia z karuzelą, czego konsekwencją może być poważny uraz i wizyta w szpitalu.

Chociaż większość rodziców nie zastanawia się nad tym, ich działania są wynikiem oceny ryzyka groźnego zdarzenia podczas zabawy oraz przewidywanych konsekwencji. W zależności od prawdopodobieństwa wypadku, inaczej ryzyka oraz skali konsekwencji (od niewielkich do bardzo poważnych), przestrzegają swoje dzieci, asystują im albo podejmują konkretne działania. Taki sposób postępowania jest istotą zarządzania ryzykiem, nie tylko na placu zabaw, ale przede wszystkim w biznesie.

Zarządzanie ryzykiem polega na kontrolowaniu ryzyka, czyli prawdopodobieństwa porażki lub straty, tak aby jego negatywny wpływ na wyniki przedsiębiorstwa był możliwie jak najmniejszy. W celu zapewnienia stabilności działalności przedsiębiorstwa należy się zastanowić, jakie są zagrożenia, prawdopodobieństwo ich wystąpienia oraz skala konsekwencji. Taka analiza pozwala wyłonić procesy, które należy stale monitorować

i upewniać się, że wszystko przebiega pomyślnie. W przeciwnym razie trzeba być gotowym, by zmierzyć się z poważnymi konsekwencjami, które zwykle przekładają się na straty finansowe.

Analizę ważności zagrożeń ułatwia tak zwana macierz ryzyka, którą widzisz na rysunku. W zależności od ryzyka wystąpienia i wagi konsekwencji, zagrożenia trafiają do jednej z trzech kategorii: zielonej, żółtej lub czerwonej. Jeśli ryzyko jest niskie a konsekwencje niewielkie, tak jak w przypadku zaproszenia oczu piaskiem, zagrożenie jest małe i nie wymaga natychmiastowego przeciwdziałania. To kategoria zielona. Wraz ze wzrostem ryzyka i/lub wzrostem powagi konsekwencji, wzrasta również konieczność zaangażowania w zapobieganie wypadkowi i jego skutkom. Żółta kategoria odpowiada sytuacji, kiedy dziecko wspina się na drabinki, a rodzic je asekuruje. Najpoważniejsze zagrożenia należą do czerwonej kategorii. Niewłaściwa zabawa na karuzeli niesie za sobą duże ryzyko wypadku o poważnych konsekwencjach, dlatego wymaga od rodzica zdecydowanej reakcji i szybkiego działania.

KONSEKWENCJE	WYSOKIE	UPADEK Z DRABINKI		ZDERZENIE Z KARUZELĄ
	ŚREDNIE			
	NISKIE		PIASEK W OKU	
		NISKIE	ŚREDNIE	WYSOKIE
	RYZYKO			

Sytuacja na placu zabaw jest prosta i rodzice naturalnie wiedzą, jak reagować i dbać o bezpieczeństwo dzieci. W zarządzaniu analiza ryzyka jest znacznie bardziej skomplikowana i wymaga diagnozy różnych czynników, które zagrażają sukcesowi przedsiębiorstwa. Świadomość ryzyka i skali możliwych konsekwencji są bardzo ważne dla zapewnienia bezpieczeństwa, zarówno w sensie zdrowia fizycznego pracowników, jak i sukcesu rynkowego. Im lepiej rozumiemy zależność pomiędzy ryzykiem a konsekwencjami, tym skuteczniej możemy ograniczyć ich negatywny wpływ.

**ZADANIE 2:
MACIERZ RYZYKA**

Opracuj macierz ryzyka dla zajęć z wychowania fizycznego. Zastanów się, jakie jest ryzyko różnych zagrożeń i jakie mogą być ich konsekwencje. Kiedy nauczyciel powinien stanowczo zareagować, a kiedy wystarczy czujna obserwacja?



Bajka o wewnętrznym blasku

Dawno, dawno temu, za górami, za lasami, w Królestwie Dzielności zapanował wielki smutek. Jego powodem była śmierć uwielbianego przez wszystkich króla Władysława Nieulętego. Stratę najbardziej przeżywali jego dwaj synowie, którzy poza smutkiem czuli również wielką obawę o przyszłość królestwa. Wiedzieli, że od tej chwili to na ich barkach spoczywa odpowiedzialność za kraj i wszystkich poddanych.

Młodszy z braci, Gniewko Próżny, znany był z nieustannego przechwalania się nawet najmniejszymi osiągnięciami, zaś starszy – Tadeusz Wstydlivy, zwykle chował się w cieniu panującego dotychczas ojca. Gniewko natychmiast zdecydował, że to on wstąpi na tron i będzie rządził królestwem:

– Tadeuszu, myślę, że zgodzisz się ze mną, iż władcą królestwa, w którym największą wartością jest dzielność, nie może zostać ktoś, kto wstydzi się przemówić do swojego ludu!

Chociaż Tadeusz często w snach widział siebie zasiadającego na tronie, z powodu nieśmiałości przystał na takie rozwiązanie. Jednocześnie nie dawały mu spokoju słowa ojca, które ten wypowiedział na łożu śmierci:

– Jego blask wskaże wam przyszłość... Idźcie na północ... Szukajcie....

Niestety król nie zdążył dokończyć myśli i pozostawił synów w niepewności. Gniewko, zaafektowany przygotowaniami do koronacji, szybko zapomniał o ostatnich słowach ojca. Jednak Tadeusz zdecydował się wyruszyć w podróż na północ, w stronę tajemniczej krainy zwanej Ankoną, wierząc, że spełnienie ostatniej woli ojca pomoże im dobrze rządzić królestwem. Gniewko był zbyt pochłonięty wydawaniem poleceń i słuchaniem pochlebstw, by zauważyć zniknięcie starszego brata.

W czasie, gdy na zamku rozpoczęły się budowy pomników na cześć Gniewka, Tadeusz zmierzał

na północ, by poznać tajemnicę blasku, o którym mówił ojciec. Droga nie była łatwa. Tuż po przekroczeniu granicy Królestwa Dzielności, Tadeusza zaatakował smok strzegący wejścia do północnego wąwozu. Królewicz pokonał go dzięki swojej pomysłowości, okręcając trzy głowy potwora wokół pni trzech drzew. Niedługo potem odrzucił propozycję wizyty u gościnnych i przyjaznych, choć natarczywych krasnali. Odmawianie nie leżało w jego naturze, ale czuł, że nie powinien tracić czasu. Wreszcie musiał wyjaśnić, kim jest i jaki jest cel jego podróży północnym wojownikom, którzy go pojmali.

W tym czasie Gniewko, który swoimi podobiznami wypełnił cały dwór, miał kłopot z podejmowaniem decyzji należących do króla. Chcąc być miłym dla władcy sąsiedniego królestwa, zgodził się, by Królestwo Dzielności zaangażowało się w toczącą się tuż za jego granicą wojnę domową. Nie do końca rozumiał, dlaczego akurat jego rycerze mieli uczestniczyć w tym konflikcie, jednak zadowolenie malujące się na twarzy sojusznika wystarczyło Gniewkowi, by zagłuszyć wszelkie wątpliwości. Co więcej, w obawie przed krytyką, młody król podejmował tylko takie decyzje, które aprobował ciesząc się sympatią ludu czarnoksiężnik. Niestety, ten często nie miał pojęcia o sprawach, na temat których się wypowiadał.

Mijały dni i tygodnie. Za sprawą decyzji Gniewka Królestwo Dzielności pogrążało się w chaosie,

tymczasem Tadeusz dotarł do opuszczonego zamku. Wewnętrzny głos podpowiadał mu, że to cel jego wędrówki. Wszedłszy do wielkiej komnaty, ujrzał potężne lustro, w nim swoje oblicze oraz bijący ze zwierciadła cudowny blask. To upewniło go, że znalazł się u celu podróży. Spakował ostrożnie lustro i popędził w kierunku Królestwa Dzielności. Był przekonany, że ten wyjątkowy przedmiot pomoże bratu w podejmowaniu mądrych decyzji.

Gdy dotarł do domu, podekscytowany pobiegł do sali tronowej, by pokazać Gniewkowi magiczne lustro.

– Bracie! – przywitał się Tadeusz. – Spełniłem ostatnią wolę naszego ojca i odnalazłem blask!

– Tadeuszu, tak się o ciebie martwiłem! – Gniewko serdecznie uściśkał brata. Tadeusz opowiedział o swoich przygodach i wyjaśnił, że celem wyprawy okazało się zdobycie magicznego zwierciadła, z którego bije blask. Doradcy króla obecni w sali tronowej z zacięciem przyglądali się lustrzanej tafli i w niepewności czekali na rozwój wydarzeń.

– Myślę, że lustro ma pomóc władcy w podejmowaniu dobrych decyzji – Tadeusz podzielił się swoimi przypuszczeniami. I kontynuował: – Gniewko, jeśli pojawi się problem i nie będziesz wiedział, jakiego dokonać wyboru, wystarczy, że spojrzysz w lustro. Jeśli twoja decyzja okaże się słuszna, okryje cię bijący z niego blask.

Młodszy brat postanowił wypróbować działanie zwierciadła.

– Tadeuszu, należy ci się wielka nagroda! – wykrzyknął Gniewko i kontrolnie spojrzał w lustro. Jednak żaden blask się nie pojawił. W sali tronowej dało się słyszeć jęk zawodu.

– Dziwne! Gdy podjąłem decyzję o zabraniu lustra, ukazał się blask – zastanawiał się Tadeusz, zbliżając się do zwierciadła. Nieśmiały z natury królewicz już miał spakować swój skarb, ale gdy tylko jego odbicie pojawiło się w lustrze, salę tronową rozjaśniła nadzwyczajna luna.

Wszyscy zaniemówili.

Ciszę przerwał jeden z doradców: – Kiedyś wasz ojciec wspominał mi o magicznym zwierciadle. Jego moc nie ma związku z podejmowaniem decyzji.

– Tadeuszu – doradca zwrócił się do starszego z braci. – Wypowiedz za mną magiczne słowa:

„Zaraz mi powiesz wszystko, co wiesz”.

Tadeusz poczuł na sobie wzrok osób zgromadzonych w sali tronowej. Zebrał się w sobie i wypowiedział słowa zaklęcia:

„Zaraz mi powiesz wszystko, co wiesz”.

Wtem blask bijący z lustra uderzył z jeszcze większą siłą i nagle dał się słyszeć głos:

„**Pewność siebie działa cuda. Tym, którzy w siebie wierzą, wszystko się uda. Swojej odwagi dowiodłeś w Ankonie, porzuć nieśmiałość i zasiądź na tronie**”.

Dla wszystkich stało się jasne, że ostatnią wolą Władysława Nieulękiego było, aby to starszy syn objął władzę. Wyprawa po lustro sprawiła, że Tadeusz zyskał pewność siebie i zdecydował, że to on będzie rządził królestwem. Od tej pory nazywano go Tadeuszem Świetlistym, a jego wewnętrzny blask dawał mu siłę, by mądrze władać Królestwem Dzielności.



Zawód dla Ciebie

Stomatolog, dentysta

Lekarz dentysta zajmuje się leczeniem chorób zębów, jamy ustnej, a także obszaru twarzoczaszki. Prawo do wykonywania zawodu otrzymują osoby, które ukończyły studia magisterskie na kierunku lekarsko-dentystycznym, a następnie zaliczyły staż podyplomowy i zdały egzamin państwowy.

Poza dogłębną wiedzą medyczną, dobrego stomatologa cechuje zręczność manualna, niezbędna do wykonywania zabiegów oraz wysokie kompetencje interpersonalne, czyli umiejętność nawiązywania i podtrzymywania relacji z pacjentami. Jest to szczególnie istotne w przypadku stomatologów pracujących z dziećmi, dla których wizyta w gabinecie dentystycznym jest często nieprzyjemnym doświadczeniem.

W szkole podstawowej przyszłego stomatologa można poznać po zainteresowaniu biologią i chemią, a także po lśniąco białych zębach.



Kierownik projektu (ang. project manager)

Project manager zajmuje się zarządzaniem projektami, czyli organizacją pracy zespołów, które mają dostarczyć produkt lub usługę w określonym czasie. Do jego zadań należy koordynowanie pracy innych i kontrola realizacji celów. Projekty, nad których wykonaniem czuwa project manager, mogą dotyczyć różnych dziedzin: począwszy od informatyki, poprzez marketing, na finansach skończywszy.

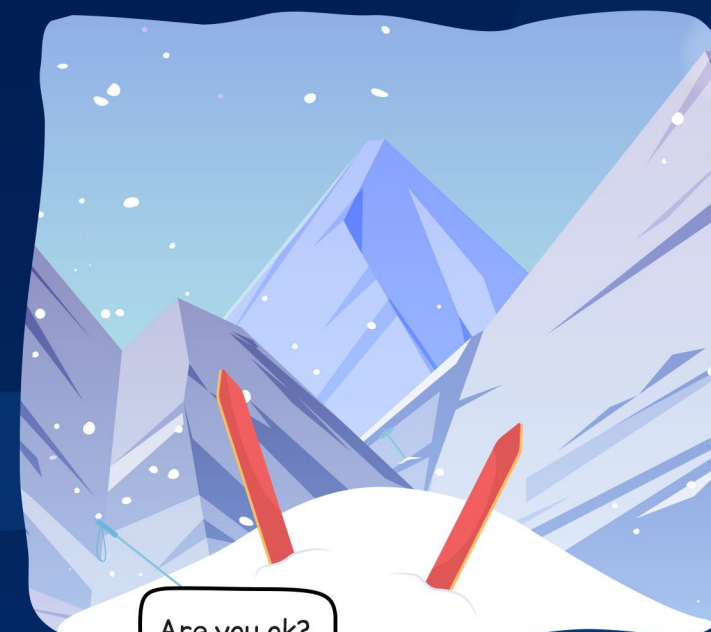
W roli kierownika projektu najlepiej sprawdzają się osoby o wszechstronnych kompetencjach. Z jednej strony praca ta wymaga umiejętności analitycznych potrzebnych do tworzenia i interpretowania danych i raportów, a z drugiej strony bardzo ważna jest umiejętność komunikowania się w zespole i rozwiązywania konfliktów.

Trudno wskazać konkretne przedmioty szkolne, których nauka ułatwi w przyszłości pracę na stanowisku project managera. Zmysł organizacyjny można rozwijać angażując się w różne dodatkowe inicjatywy, które są realizowane na terenie szkoły (np. przygotowanie występów, działalność samorządu uczniowskiego).



Bezpieczeństwo przede wszystkim

Safety first





Do you want insurance that covers the costs of damaged ski equipment?



Yes!

Yes!

HELP!!!



Wait! You just have to sign your insurance contract!



Słowniczek

an injury – kontuzja, obrażenie
an insurance contract – umowa ubezpieczenia
damaged – zniszczony
help! – pomocy!
insurance – ubezpieczenie
medical costs – koszty leczenia
safety – bezpieczeństwo
ski equipment – sprzęt narciarski
skiing – jazda na nartach

winter sports – sporty zimowe
to be ok – być w porządku
to cover costs – pokrywać koszty
to have – mieć
to have to do something – musieć coś zrobić
to love – kochać, uwielbiać
to sign – podpisać
to wait – czekać
to want – chcieć

Leksykon

Sponsorem bieżącego numeru jest literka J

JUST IN TIME

(dostawa na czas) – jedna z technik zarządzania produkcją przeciwdziałających marżotrastwu, która polega na dostarczaniu wszystkich niezbędnych elementów produkcyjnych w wymaganym czasie i wymaganej ilości.

JEDWABNY SZKLAK

to nazwa dawnej drogi handlowej łączącej Chiny z Bliskim Wschodem, a dalej z Europą. Jego nazwa pochodzi od jednego z najcenniejszych towarów transportowanych tym szlakiem – jedwabiu. Jedwabny Szlak stracił znaczenie w XVII wieku, gdy odkryto morską drogę do Chin. Obecnie toczą się rozmowy dotyczące uruchomienia Nowego Jedwabnego Szlaku, którego trasa przebiegałaby między innymi przez Polskę.

JAKOŚĆ

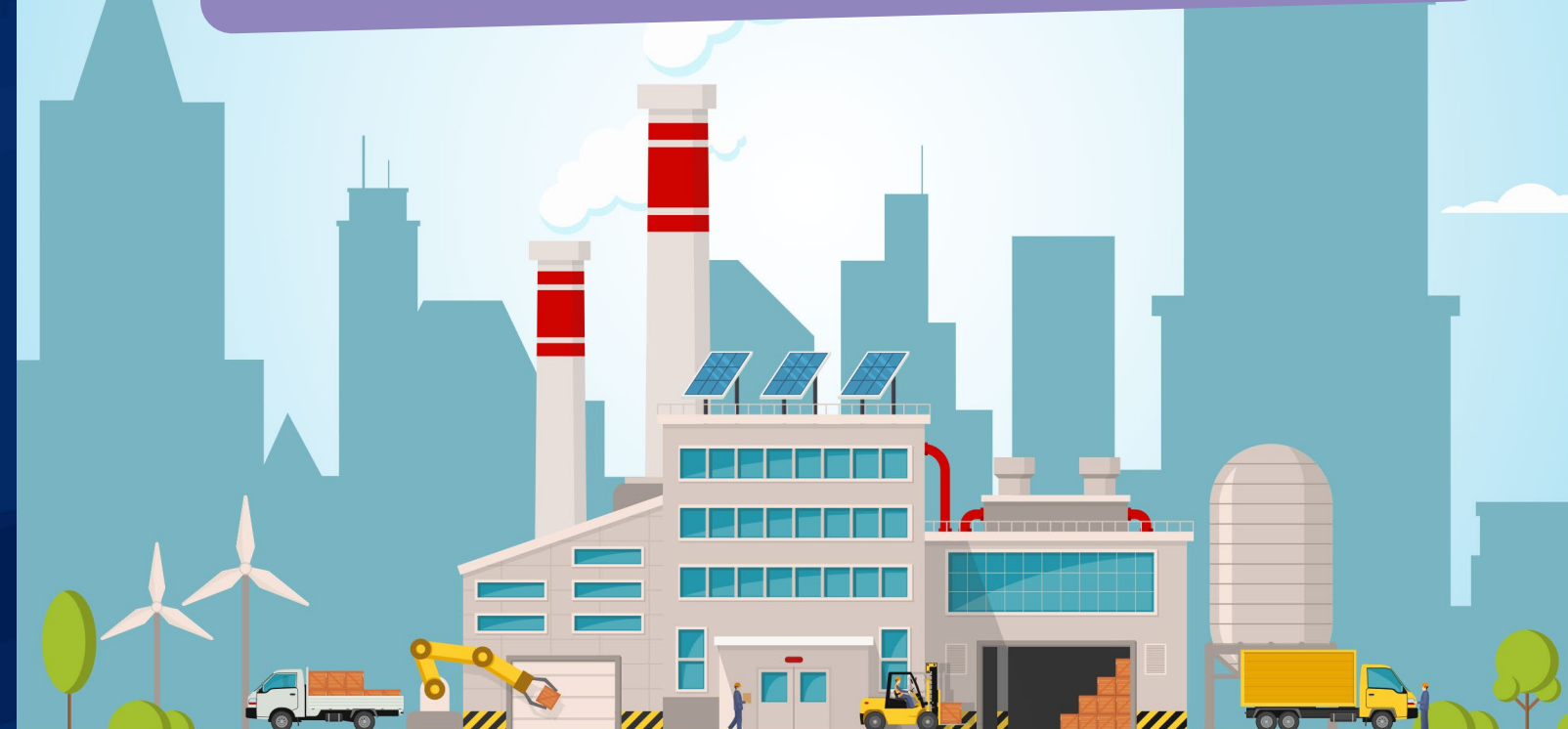
w zarządzaniu jest rozumiana jako doskonałość, wartość oraz zgodność ze specyfikacją, czyli normami. Obecnie często jakość definiuje się jako spełnianie wymagań klienta lub wykraczanie poza nie.

JURYSDYKCJA

to prawo sądenia. Innymi słowy to uprawnienia organu państwa do rozstrzygania sporów.

JEDNOOSOBOWA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

to zgodnie z Ustawą Prawo Przedsiębiorców: „zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły”. Oznacza to, że przedsiębiorca podejmuje stałe, usystematyzowane działania w celu wypracowania zysku.



Erudyta

Ciekawostki o kryptowalutach

Twórcą bitcoina jest Satoshi Nakamoto. Chociaż może się wydawać, że najpopularniejsza kryptowaluta to dzieło Japończyka, do dziś nie wiadomo, kto ukrywa się pod tym pseudonimem. Mimo wielu prób, nie udało się tego ustalić.

Inwestycje w kryptowaluty wiążą się z wysokim ryzykiem. Wysoka jest również premia za podjęcie tego ryzyka. W 2021 roku doświadczeni inwestorzy mogli zyskać na bitcoinie ponad 200%, a na ethereum – blisko 400%.

Bitcoin ma funkcję inwestycyjną, ale może być wykorzystywany również do transakcji zakupowych. Jego pierwsze komercyjne użycie odnotowano w 2010 roku w Stanach Zjednoczonych. Pewien mężczyzna zamówił dwie pizze, za które zapłacił 10 tysięcy bitcoinów. Uwzględniając dzisiejszy kurs bitcoina, jego zamówienie opiewało na blisko 2 miliardy złotych!

Aby sieć zabezpieczająca dostępność i funkcjonowanie kryptowalut mogła działać, potrzebny jest prąd. Łączne jego roczne zużycie w przypadku dwóch najpopularniejszych kryptowalut – bitcoina i ethereum, przekracza wartość rocznego zapotrzebowania energetycznego całej Polski! Warto jednak zaznaczyć, że działalność banków generuje jeszcze większe zużycie prądu.

Bitcoiny są zwykle przechowywane na tzw. portfelach – na dyskach, do których dostęp jest chroniony hasłem. Niestety nie ma żadnej możliwości odzyskania zapomnianego hasła. Tym samym, jeśli właściciel nie będzie go pamiętał, kryptowaluty, które były przechowywane w takim portfelu, przepadną. Szacuje się, że między innymi z tego powodu przepadło około 20% bitcoinów.

Najbardziej spektakularny wzrost wartości w 2021 roku odnotowała waluta shiba inu, generując zysk szacowany w milionach procent!

Gry komputerowe są powszechną formą rozrywki. Dla niektórych to także okazja do budowania fortuny. W oparciu o technologię NFT, czyli unikatowego cyfrowego aktywa, powstały gry, w których każdy może zarabiać kryptowaluty, by później wymienić je na złotówki. Przykładem wykorzystania modelu „play to earn” (ang. graj, żeby zarobić) jest Sorare, w której gracze wcielają się w menedżera drużyny piłkarskiej.

Od momentu powstania, bitcoin budzi skrajne emocje. Niektórzy traktują go jak zabawkę dla entuzjastów, inni – narzędzie zbrodni. Są też tacy, którzy w bitcoinie widzą przyszłość świata finansów. Różnice są widoczne także w reakcjach różnych krajów na rosnącą popularność tej kryptowaluty: niektóre zakazują obrotu kryptowalutami, podczas gdy inne coraz więcej inwestują w tę technologię. W 2021 roku Salwador stał się pierwszym krajem na świecie, który uznał bitcoina za legalny środek płatniczy.



Oferta z wabikiem

Jesteś w kinie. Zaraz rozpocznie się seans. Na sali unosi się zapach popcornu. Większość osób nie wyobraża sobie wizyty w kinie bez zakupu prażonej kukurydzy. Pozostaje tylko odpowiedź na pytanie: duże czy małe opakowanie?

Zastanów się: masz do wyboru małe opakowanie popcornu w cenie 5 zł, średnie za 10 zł lub duże za 12 złotych. Jaka jest Twoja decyzja?

Prawdopodobnie Twoja odpowiedź brzmi: duże opakowanie. Zgodnie z wynikami jednego z eksperymentów z zakresu zachowań konsumenckich, w takiej sytuacji zdecydowana większość osób wybiera największą porcję. Brzmi rozsądnie, prawda?

A jaka byłaby Twoja decyzja, gdyby oferta uległa zmianie? Tym razem do wyboru masz tylko dwie opcje: mały popcorn w cenie 5 zł lub duży za 12 złotych. Czy Twoja odpowiedź to mały popcorn? Według naukowców w tym przypadku większość decydentów wybierze mniejszą i jednocześnie tańszą porcję.

Jak to możliwe, że choć cena pozostaje ta sama, w jednej sytuacji zakup dużej porcji popcornu

wydać nam się korzystny, a w drugiej jest on nie-współmiernie drogi?

Te różnice w ocenie wyjaśnia mechanizm nazywany efektem wabika. Efekt ten polega na dodaniu do oferty wariantu, który jest wyraźnie niekorzystny w porównaniu do opcji, na którą chcemy nakierować uwagę klientów. Różnica pomiędzy średnim a dużym opakowaniem prażonej kukurydzy to zaledwie dwa złote. Po szybkim wykonaniu tego obliczenia, każdy „rozsądnie” myślący klient wybierze duży popcorn, ciesząc się ze swojej gospodarności.

Jeśli nie ma wabika, korzystniejszy wydaje nam się wybór mniejszego opakowania, które jest ponad dwa razy tańsze niż duża porcja. Również w tym przypadku odchodzimy od kasy przekonani o swojej racjonalności.

Niewielka zmiana w ofercie powoduje, że zupełnie inaczej oceniamy dostępne opcje. Jeśli zamiast dwóch proponujemy klientom trzy warianty, z których jeden jest zupełnie nieatrakcyjny, wyeksponujemy korzystność tego, który



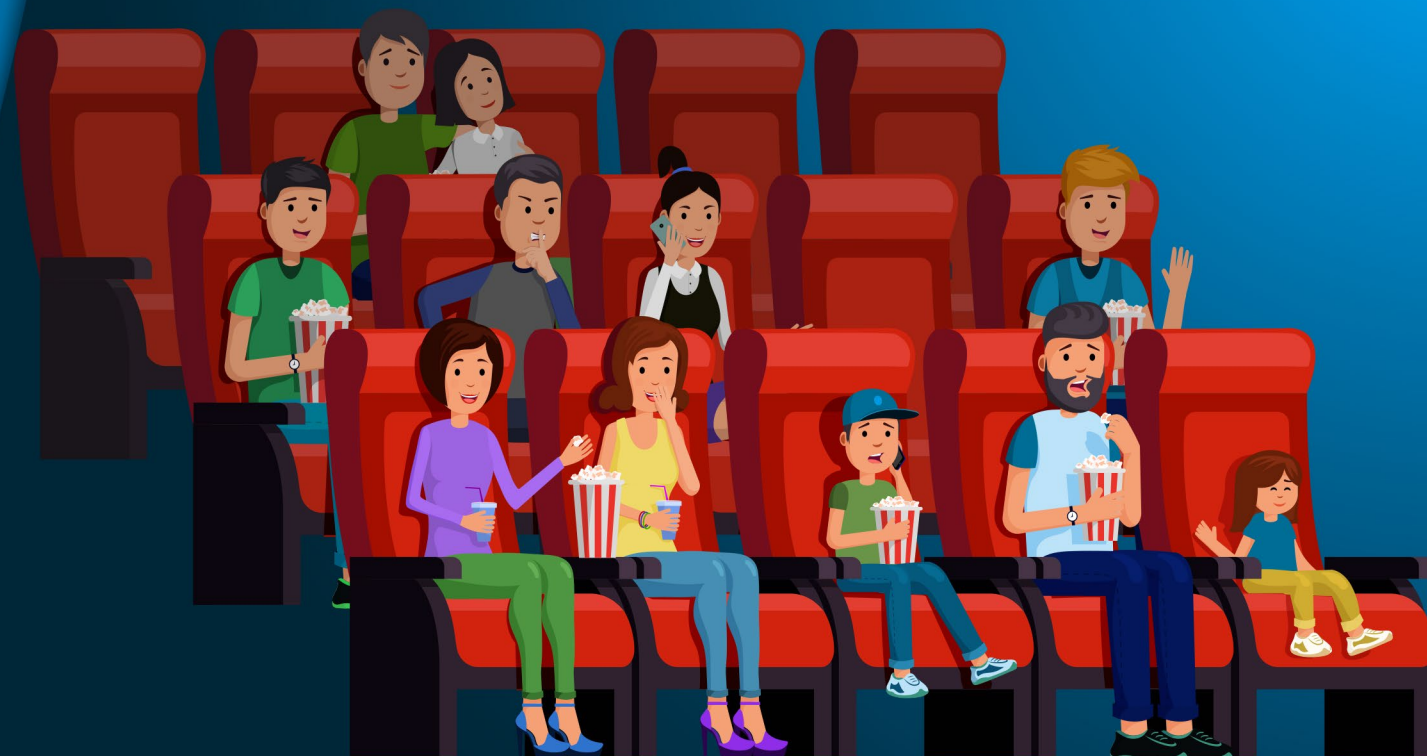
faktycznie chcemy sprzedać. Co ciekawe, ten pośredni jest bardzo rzadko wybierany. Jego rolą jest wabienie klientów i ich ukierunkowanie na zakup wariantu preferowanego przez sprzedawcę. Dlaczego tak się dzieje?

Kluczem do zrozumienia tego mechanizmu jest właśnie potrzeba racjonalności, czyli potrzeba poczucia, że nasze decyzje są wynikiem logicznego rozumowania. Równocześnie w natłoku informacji, w ciągłym pośpiechu, zajęci różnymi sprawami, często nie mamy czasu na spokojne przemyślenie decyzji, zwłaszcza tych drobnych. W związku z tym nasze logiczne myślenie w rzeczywistości jest drogą na skróty. W efekcie upraszczamy proces podejmowania decyzji i nie analizujemy wszystkich możliwości. Nasz przykład pokazuje, że często skupiamy się na dwóch opcjach, a jeśli jedna z nich jest znacząco mniej atrakcyjna od drugiej, wybór wydaje nam się oczywisty. Mówimy wtedy o relatywnych, czyli względnych korzyściach.

Pamiętając o efekcie wabika, podczas następnej wizyty w kinie dwa razy zastanów się, zanim zamówisz dużą porcję popcornu. Czy na pewno masz ochotę na kukurydziane obżarstwo? Czy może taki wybór daje Ci poczucie, że robisz dobry interes? Właśnie na tym odczuciu bazują sprzedawcy wykorzystujący efekt wabika. Pomyśl, czego naprawdę potrzebujesz i nie daj się zwabić!

ZADANIE 3: ZWAB KLIENTA

Zastanów się, w jaki sposób mechanizm leżący u podstaw efektu wabika może zostać wykorzystany przez cukiernię. Zaproponuj ofertę z wabikiem.



Czy sukcesor zawsze odnosi sukces?

Chociaż może się wydawać, że sukcesor to osoba, która jest skazana na sukces, słowo to oznacza następcę, spadkobiercę. O sukcesorach można usłyszeć na lekcjach historii podczas omawiania losów królewskich rodów i kolejnych następców tronu. Sukcesorzy są także w biznesie. To oni przejmują ważne stanowiska, na przykład w rodzinnej firmie. Czy zawsze odnoszą sukces? To zależy od wielu czynników.

Sukcesja w biznesie rodzinnym to proces przejmowania (zwykle) przez dzieci władzy w firmie, którą prowadzą rodzice. To moment zmiany na najwyższych stanowiskach, któremu często towarzyszą zmiany w ogólnej strategii organizacji. Aby sukcesja zakończyła się sukcesem, istotne jest zadbanie o kilka kwestii.

Po pierwsze, ważny jest wybór odpowiedniego następcy. Nie każde dziecko wykazuje zainteresowanie prowadzeniem biznesu rodziców. Może mieć własne plany na przyszłość, w których brak miejsca na rodzinny interes. Co więcej, nie każdy posiada odpowiednią wiedzę i umiejętności, by sprawnie zarządzać przedsiębiorstwem. Należy

więc zastanowić się, kto z rodzeństwa ma największe szanse na wdrożenie się w funkcjonowanie firmy i komu taka praca przyniesie największą satysfakcję.

Po drugie, kluczowe znaczenie ma przygotowanie sukcesora do jego roli. Może ono rozpocząć się na wiele lat przed momentem przejęcia organizacji i wymagać podjęcia nauki w określonym kierunku, związanym ze specyfiką branży albo z organizacją i zarządzaniem. Poza zdobyciem wiedzy potrzebnej do prowadzenia biznesu, czasu wymaga także rozwinięcie odpowiednich kompetencji i umiejętności, na przykład komunikowania się i kierowania ludźmi oraz organizowania i planowania pracy swojej i innych. Specjaliści zajmujący się problematyką sukcesji w firmach rodzinnych uważają też, że kolejnym atutem sukcesora jest doświadczenie zawodowe zdobyte w innych przedsiębiorstwach. Oznacza to, że sukcesję warto planować z kilkuletnim wyprzedzeniem.

Właśnie taki plan sukcesji jest kolejnym czynnikiem sukcesu. Zmiana nie powinna być nagła. Dzięki temu sukcesor będzie miał możliwość

poznać tajniki prowadzenia firmy, najlepiej w każdym z obszarów działalności. Dopiero w momencie, gdy zarówno sukcesor, jak i nestor, czyli ustępujący członek rodziny uzna, że jest gotowy na zmianę, można rozpocząć proces sukcesji. Dodatkowo do zmiany musi być gotowe także przedsiębiorstwo.

Wreszcie ważne jest budowanie silnych relacji tak w przedsiębiorstwie, jak i w rodzinie. Niejednokrotnie wsparcie ze strony krewnych jest istotne dla pozycji sukcesora w organizacji. Zaś mocna pozycja zdecydowanie pomoże świeżo upieczonemu szefowi radzić sobie w razie konfliktów. Szczególnie, że typowym problemem sukcesora są relacje z pracownikami, którzy zwykle znają go od najmłodszych lat i musi minąć trochę czasu,

nim zaczną postrzegać go jako osobę decyzyjną w organizacji, władną zmienić ich wynagrodzenie czy awansować na wyższe stanowisko.

Ostatnią kwestią, na którą warto zwrócić uwagę, jest budowanie strategii organizacji. Proces sukcesji oznacza nie tylko przejście sterów przez młodsze pokolenie, ale także zmianę sposobu myślenia o organizacji. Często sukcesor ma ambicje, by unowocześnić przedsiębiorstwo lub wprowadzić je na zagraniczne rynki, a to wymaga zmian na poziomie całej organizacji.

Zmiana kierownictwa w rodzinnym biznesie jest więc złożonym procesem i aby sukcesor odniósł sukces, zarówno on, jak i nestor muszą włożyć wiele wysiłku w jego zaplanowanie i przygotowanie.



W poszukiwaniu kreatywnych rozwiązań. Przewodnik po metodach

Wyobraź sobie, że nauczyciel geografii ogłosił konkurs na najciekawszą prezentację waleńców turystycznych Polski. Uczniowie zostali podzieleni na kilkusobowe zespoły i zaczęli pracę, starając się przygotować oryginalne i atrakcyjne propozycje. Kluczem do sukcesu w konkursie jest kreatywność.

Kreatywność to jedna z najbardziej pożądanых kompetencji, zarówno w szkole, jak i w pracy. To umiejętność wymyślania nowych, nietuzinkowych rozwiązań, które nadają się do wdrożenia. Użyteczność pomysłu jest równie istotna, co jego nowatorski charakter. Dlaczego?

Z perspektywy zarządzania pomysły nowatorskie, lecz niemożliwe do praktycznego wykorzystania, mogą być podziwiane na przykład jako przejaw sztuki, jednak ich wartość użytkowa pozostaje znikoma. Zatem pomysł, który można uznać za kreatywny, musi spełniać dwa warunki: po pierwsze zawierać element nowości, a po drugie – być użyteczny.

Niektórzy twierdzą, że kreatywnym trzeba się urodzić. Rzeczywiście, część osób ma łatwość w tworzeniu ciekawych opowiadań, znajdowaniu nietypowych rozwiązań czy wymyślaniu niesamowitych zabaw. Szczęśliwie dla tych, którzy mają z tym problem, w zarządzaniu wykorzystuje się metody ułatwiające wypracowanie kreatywnych pomysłów.

Najpopularniejszym narzędziem jest tak zwana burza mózgów. Pierwszy etap procedury polega na swobodnym zgłaszaniu pomysłów – nawet tych najdziwniejszych – przez wszystkich członków zespołu. Ważne, by nikt nie bał się krytyki czy wyśmiania. Obowiązuje podstawowa zasada: nie ma złych pomysłów i wszystkie propozycje są mile widziane.

Efektem tego etapu burzy mózgów jest długa lista pomysłów służących rozwiązaniu danego problemu.

Na kolejnym etapie zadaniem zespołu jest wyszukanie najciekawszych rozwiązań i ich modyfikacja bądź kompilacja, czyli połączenie. Istotą drugiego etapu jest rozwinięcie pomysłu, który najlepiej spełnia wymagania i wykracza poza dotychczasowe rozwiązania. Oddzielenie etapu generowania pomysłów od ich oceny uwalnia uczestników burzy mózgów od schematycznego myślenia, wzmacniając tym samym ich kreatywność.

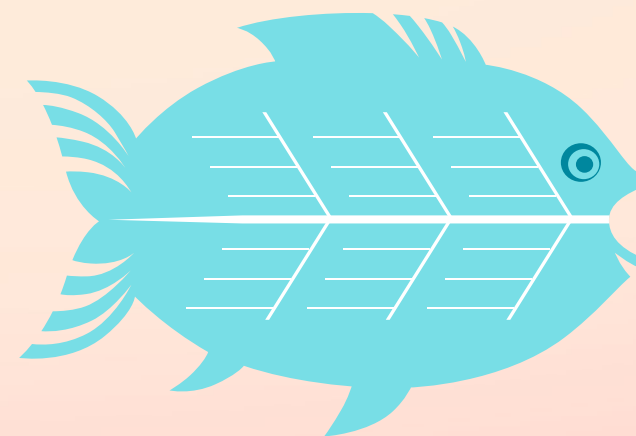
Drugim często stosowanym sposobem rozbudzania kreatywności jest technika sześciu kapeluszy zaproponowana przez Edwarda de Bono. Główną zaletą tej metody jest uporządkowanie dyskusji dzięki – rzeczywistemu bądź umownemu – zakładaniu kapeluszy w sześciu kolorach, z których każdy jest przypisany do określonego tematu lub obszaru rozmowy. Niebieski kapelusz jest związany z moderowaniem, czyli prowadzeniem dyskusji; biały symbolizuje przedstawienie faktów, danych liczbowych i różnych raportów; zielony jest znakiem nowych możliwości, pomysłów i propozycji; w czerwonym kapeluszu rozmawiamy o naszych emocjach i odczuciach; w żółtym – eksponujemy mocne strony tworzonych rozwiązań; w czarnym kapeluszu dyskutujemy nad słabościami pomysłów i zagrożeniami.

Kapelusze „zakładamy” na kilka minut, w czasie których poświęcamy się rozmowie wyłącznie na temat określony kolorem nakrycia głowy. W zależności od efektu, który chcemy osiągnąć, np. stwo-

zenie nowego produktu lub usprawnienie pracy zespołu, sekwencja, czyli kolejność zakładania kapeluszy w różnych kolorach będzie inna. Według najważniejszej zasady, nigdy nie korzystamy z czarnego kapelusza tuż po ściągnięciu zielonego. Innymi słowy, nigdy nie krytykujemy pomysłów bezpośrednio po ich zgłaszaniu.

Dzięki uporządkowaniu dyskusji tworzymy rozwiązania, patrząc na nie z różnych perspektyw. W efekcie uzyskujemy bardzo ciekawe i nowatorskie rezultaty.

Innym przydatnym narzędziem wspierającym kreatywność jest diagram Ishikawy, nazywany również diagramem ryby. W przeciwieństwie do wcześniej opisanych metod, w tym przypadku celem nie jest generowanie nowych rozwiązań, lecz kreatywna analiza przyczyn istniejącej sytuacji problemowej



Tworzenie nowych pomysłów - proponowana sekwencja kolorów

niebieski – biały – zielony – czerwony
– niebieski – żółty – czarny – zielony –
niebieski – czerwony – niebieski

lub pojawiających się błędów. Podstawą tej metody jest wykorzystanie diagramu, który swoim kształtem przypomina szkielet ryby. Od kręgosłupa odchodzą gałęzie stanowiące główne przyczyny problemu, które przechodzą w mniejsze ości odpowiadające coraz bardziej szczegółowym wyjaśnieniom. Uzupełniając diagram Ishikawy, stopniowo przechodzimy na coraz głębszy poziom analizy i w rezultacie uzyskujemy spis małych problemów, które znacznie łatwiej rozwiązać. Zwykle przekłada się to na sprawne i kreatywne radzenie sobie z trudnościami.

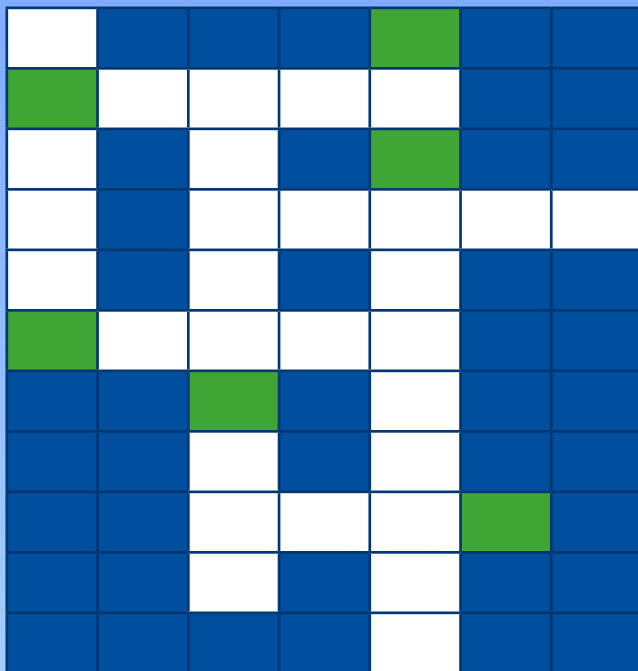
Następnym razem, kiedy staniesz przed wymagającym zadaniem i zabraknie Ci pomysłów na jego rozwiązanie, zastanów się, która z zaproponowanych metod pomoże Ci w wymyśleniu czegoś nowego i przydatnego, czegoś kreatywnego. Teraz pomysł, które narzędzie polecisz uczniom przygotowującym się do konkursu z geografii.



Łamigłówki

Zadanie 4: Ekonomiczna Jolka

Odganij hasła, a następnie samodzielnie ustal miejsce ich wpisania w diagramie. Określenia są wypisane w kolejności losowej. Rozwiązanie utworzą litery w zielonych polach czytane rzędami.



- CHOĆ MÓWIĄ, ŻE WRACA, SPRZEDANEGO NIE ODZYSKASZ
- NIE ZNOSI TOWARZYSTWA NA RYNKU
- ZOSTAWIONE POD NIEOBECNOŚĆ ADRESATA
- CZAS DOJRZEWANIA POMYSŁU
- ... IN TIME
- WOLNA OD PODATKU
- PODEJMUJE DECYZJE WSPÓŁCIE

Zadanie 5: Intelaktualna gimnastyka

GDY JE DAJESZ, SPRAWA JEST JAK W BANKU.
GDY RZUCASZ JE NA WIATR, TO JE ZŁAMIESZ.
MOCNE - OZNACZA ZDECYDOWANĄ WYPOWIEDŹ,
A GDY OSTATNIE NALEŻY DO CIEBIE,
TO TY ROZDAJESZ KARTY!

