**Informacje dla osoby udzielającej wywiadu.**

# Informacje o PAFERE:

PAFERE, czyli Polsko-Amerykańska Fundacja Edukacji i Rozwoju Ekonomicznego, została założona w 2003 przez inż. Jana Michała Małka, który wyemigrował z komunistycznej Polski z końcem lat 50 XX wieku. Jako chemik i pracownik przemysłu nie chciał dłużej żyć w ustroju, który nie tylko zniewala, ale przede wszystkim próbuje centralnie sterować gospodarką i pozbawia ludzi własności prywatnej. Nie mogąc wytrzymać socjalizmu, „uciekł” z Polski. Początkowo do Francji, a potem do Stanów Zjednoczonych, gdzie na własne oczy przekonał się o wyższości kapitalizmu nad socjalizmem i odkrył co jest tego przyczyną.

Misją Fundacji jest szerzenie wiedzy na temat funkcjonowania Wolnego Rynku. W tym celu organizowane są konferencje naukowe, obozy językowo-ekonomiczne dla młodzieży, zapraszani są czołowi ekonomiści, wydawane książki i tłumaczone są dziesiątki artykułów promujących własność prywatną i wolną gospodarkę.

Polsko-Amerykańska Fundacja Edukacji i Rozwoju Ekonomicznego, jest organizacją niezależną, a do realizacji swych działań korzysta wyłącznie ze środków pochodzących od osób, którzy popierają naszą ideę.

# Informacje o Serii wywiadów „Świat oczami przedsiębiorcy”:

„Każdy przedsiębiorca ma do opowiedzenia historię”. To prawda, przedsiębiorca codziennie musi sprostać wielu wyzwaniom. Walczy z konkurencją, musi być innowacyjny, zna się na psychologii - tacy ludzie muszą być ciekawi. I dlatego bardzo nam zależy byś opowiedział o sobie i swych doświadczeniach oraz podzielił się swoją wiedzą i spostrzeżeniami, czyli tym o czym media nie mówią. Chcemy odmitologizować negatywny wizerunek przedsiębiorców pokazywany przez media.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bartłomiej Sosna |  | 2017.03 |
| https://www.youtube.com/watch?v=XEqTMNbNi9M&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f&index=6 | | |
|  | | |
| Zbigniew Sycz | **Od bazarowych "szczęk" do własnej sieci sklepów** | 2017.01 |
| https://www.youtube.com/watch?v=jJT3u0rujpE&index=5&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f | | |
|  | | |
| Edward Szywała | **Od etatu do własnego przedsiębiorstwa** | 2016.12 |
| https://www.youtube.com/watch?v=QkBRZXMCcX8&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f | | |
|  | | |
| Edward Margański | **Wizjoner polskiego lotnictwa cz. II** | 2016.09 |
| https://www.youtube.com/watch?v=JCXYRvAZt30&index=2&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f | | |
|  | | |
| Edward Margański | **Wizjoner polskiego lotnictwa cz. I** | 2016.09 |
| https://www.youtube.com/watch?v=0wM\_VTY0VbQ&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f | | |
|  | | |
| Rafał Lusina | **HABA RL** | 2016.05 |
| https://www.youtube.com/watch?v=oFXMyo9pxic&index=3&list=PLG15ti5J9IoyWc6Crq28CxgTjJIeRK5-f | | |
|  | | |
|  |  |  |

# Jak się przygotować do wywiadu:

1. Każdy przedsiębiorca ma do opowiedzenia historię - i tę właśnie historię chcielibyśmy poznać.
2. Chcemy trafić do szerszej grupy odbiorców niż sami przedsiębiorcy.
3. Chcemy by przedsiębiorca zastanowił się np. dlaczego w Polsce ludzie mało zarabiają a w innych krajach zarabia się więcej. Dlaczego ludzie emigrują.
4. Dobrze by było by "zwykli ludzie" przyjęli postulaty przedsiębiorców jako swoje. Chodzi o to, aby ludzie nie myśleli, że tylko chcemy polepszyć warunki funkcjonowania przedsiębiorcom, ale że myślimy o całej gospodarce i poprawieniu warunków życia wszystkim Polakom.
5. Wywiad może być prowadzony "na Ty" lub "per Pan/Pani". Poniżej zwracam się do Ciebie "per Ty" bo tak jest prościej i szybciej.
6. Pierwszym punktem, którego nie można pominąć jest przedstawienie przedsiębiorstwa.
7. Główne tematy to prowadzenie przedsiębiorstwa, praca z ludźmi, doskonalenie produktu, rozwój firmy w czasie, bycie liderem gospodarczym,...
8. Wywiad nie ma przebiegać zgodnie z propozycjami zamieszczonymi poniżej, ma być luźną, ciekawą rozmową na podane tematy lub inne, które uznasz za ciekawe
9. Celem wywiadu jest oczywiście przekazanie informacji o Tobie (ale to ludzi nudzi) oraz, nade wszystko, informacji i porad na temat przedsiębiorczości.
10. Ludzie z chęcią słuchają wywiadów jeśli mogą z nich coś konkretnego dla siebie wynieść, raczej mniej interesuje ich sama osoba, szczególnie jeśli nie jest to medialna/sportowa gwiazda.
11. Mówienie o sobie powinno być używane raczej jako tło do omawianych zagadnień.
12. Świetną sprawą do tłumaczenia i przekonywanie jest opowiadanie własnych historii, tak zwany "Story telling" oraz używanie przypowieści.
13. Przygotowując się do wywiadu warto wydrukować sobie niniejszy konspekt i dopisać o czym chciałoby się jeszcze powiedzieć. W tym celu w każdej sekcji pozostawiono dwa wolne punkty, a na samym końcu pustą sekcję.
14. Można też skreślić te punkty, o których mówić się nie chce.
15. Jeśli jakieś pytanie będzie krępujące, wystarczy powiedzieć "Proszę o następne" i ten fragment zostanie wycięty.
16. Po obróbce wywiad nie powinien być dłuższy niż 40 minut. Po to by mieć w czym wybierać trzeba porozmawiać około 1-2 godzin.
17. Dowcip mile widziany.
18. W każdej chwili można nagrywanie przerwać i rozpocząć od nowa.
19. Nie należy się zupełnie krępować ani wywiadem ani urządzeniami nagrywającymi. Z powodu udzielenia tego wywiadu ani nie dostaniesz Nagrody Nobla, ani nikt nie urwie Ci głowy.
20. Opracowany wywiad przed opublikowaniem zostanie podesłany Ci do autoryzacji. Ale należy pamiętać, że obróbka materiału jest czasochłonna i droga, a mało kto zwraca uwagę na drobne uchybienia.
21. Z niniejszym materiałem warto zapoznać się na kilka tygodni przed wywiadem, po to by podczas porannego: makijażu (Panie) lub golenia (Panowie) przemyśleć pytania i potrenować to co i jak (między innymi "jak płynnie") się na nie odpowie.
22. Po wywiadzie lub w jego trakcie zostanie wykonana seria zdjęć, która będzie ilustrację typu "Pokaz slajdów" do wywiadu. Proszę zastanów się co warto w twoim przedsiębiorstwie sfotografować, możesz zaproponować swoje zdjęcia.
23. Uwagi dla prowadzącego wywiad:  
    - Rozmówca może nie chcieć za dużo ciekawego powiedzieć i pieprzy trzy po trzy (Boi się urzędu skarbowego lub, że wywiad usłyszą jego pracownicy)  
    - Rozmówca nie rozmawia tylko monologuje – trzeba poinformować na wstępie rozmówcę, że wywiad żeby był ciekawy musi być w formie pytań i odpowiedzi
24. X

# Wprowadzenie

Dzień dobry, dziś rozmawiamy z....  
założycielem, prezesem...  
firmy:....

# Krótkie przedstawienie firmy

1. Pełna nazwa
2. Dokładny adres strony www
3. Gdzie się mieści
4. Czym się zajmuje? Na czym zarabia? Co produkuje?
5. Misja firmy
6. Ile zatrudnia osób?
7. Rodzaj finansowania: Ze środków własnych / Kredyty / Dotacje

# Historia

1. Jak to się stało, że firma dziś jest dokładnie w tym miejscu?
2. Kiedy i jak powstała?
3. Co było inicjatorem jej powstania?
4. Najważniejsze etapy / Kroki milowe
5. Najśmieszniejsze / Najtragiczniejsze wydarzenia

# Firma / Lider

Rozmowa głównie koncentruje się na firmie i na osobie lidera. Chcemy się dowiedzieć o tym jak ona funkcjonuje oraz i jakie są jego cechy i doświadczenia.

1. Masz lat... Znak zodiaku (jeśli ma to dla Ciebie jakieś znaczenie)
2. Jaka jest rola lidera w organizacji?
3. Jakie są Twoje najmocniejsze strony?
4. Gdybyś mógł coś u siebie zmienić/poprawić co by to było?
5. Największe Twoje życiowe odkrycia? Rzeczy/Ludzie/Zjawiska, które znacznie wpłynęły na twoje/firmy losy?
6. Zarządzanie według Ciebie to:.....
7. Podejście systemowe, procedury zarządcze.
8. Skąd czerpiesz wiedzę o zarządzaniu?
9. Zagadnienie sukcesji.
10. Jakich zasad się trzymasz prowadząc firmę?
11. Twoje ciekawe porady i ciekawe spostrzeżenia na temat firmy. [np.: "Na sukces firmy ma znaczny wpływ to, że mieszkam od niej 10 minut na piechotę"]

# Lider prywatnie

Raczej bardzo krótko

1. Hobby, pasja.
2. Czy to hobby jakoś pomogło/pomaga Ci w prowadzeniu firmy?
3. Czym dla Ciebie są pieniądze? Na co je wydajesz?
4. Stosunek do luksusu. Powierzchnia mieszkalna, samochody, zegarki, płeć przeciwna.
5. Rodzina.
6. Jak odpoczywasz?
7. Jakiej muzyki słuchasz?
8. Co czytasz?
9. Wiara/Religia.
10. Działalność społeczna.

# Rady życiowe

Każdy dojrzały lider ma swoje doświadczenia, wie jakie błędy popełnił, i oczywiście ma zestaw gotowych rad dla innych

1. Na co w życiu każdy powinien zwrócić uwagę?
2. Czego warto się uczyć o czym nie mówi się w szkole?

# Produkt

1. Produkt czy usługa? Szybkie omówienie produktu.
2. Jak wygląda proces doskonalenia?
3. Innowacje.

# Klienci

Pomówmy teraz o klientach...

1. Kim są klienci Twojej firmy?
2. Jak dowiadujesz się na czym im tak naprawdę zależy?
3. Czy odkryłeś jakieś cechy charakterystyczne swoich klientów? Na przykład "WinWiner", "Piekłoszczak", "Dwugłowa hydra"...

# Pracownicy

1. Jak rekrutujesz?
2. Czy masz taką "Prawą rękę" osobę/osoby, na której możesz w 100% polegać?
3. Jak motywujesz do pracy?
4. Testy psychologiczne, Arkusze ocen,...
5. Najgorsze / najlepsze cechy podwładnych.
6. Na zakończenie czy jednym zdaniem mógłbyś określić człowieka? (Np.: Każdy optymalizuje czerpanie z zasobów. Na każdym można się zawieźć. Człowiek to niewyczerpane źródło możliwości.)

# Otoczenie, w którym żyjemy

1. Prawo: Gdyby Złota Rybka obiecała Ci, że dokona trzech zmian w prawie (gospodarczym), to jakie zmiany według ciebie należałoby wprowadzić.
2. Media: Pomagają/Przeszkadzają?
3. Czy nie uważasz, że przedsiębiorcy to uciśniona przez państwo "mniejszość narodowa".
4. •

# Plany na przyszłość

1. Dalsza ekspansja, sprzedaż/przekazanie firmy
2. Jak widzisz siebie/firmę za 10 lat?

# Tematy zaproponowane przez Ciebie