**Warszawa, 8 listopada 2022 r.**

**Informacja prasowa**

**Lenistwo młodych ludzi to mit – polscy studenci ciężko pracują**

**Ostatnio coraz częściej słyszy się negatywne słowa na temat nastawienia Generacji Z do pracy. Tymczasem opinie te mają niewiele wspólnego z rzeczywistością. Według raportów młodzi ludzie są najlepiej wyedukowaną grupą wkraczającą na rynek w dziejach, szukają ciągłej możliwości rozwoju i nie boją się wyzwań. Zapytaliśmy Gen Z, co mają do powiedzenia krytykom ze starszych generacji.**

W ostatnim czasie w mediach regularnie pojawiają się negatywne opinie na temat podejścia młodych ludzi do pracy. Szerokim echem odbił się wywiad z Grażyną Kulczyk, w którym potentatka biznesowa skrytykowała młodą generację za lenistwo i brak chęci do wykonywania zadań. Tymczasem stwierdzenia tego typu mają niewiele wspólnego z rzeczywistością.

Według badań\* Generacja Z jest i będzie najlepiej wyedukowaną grupą wkraczającą na rynek pracy w dziejach. Młodzi ludzie urodzeni w latach 1995-2012 aktywnie szukają możliwości podwyższania kompetencji i rozwoju, zwracają uwagę na etykę i wpływ społeczny pracodawców. Post-millenialsi niesłusznie charakteryzowani są jako roszczeniowi i chaotyczni. Wbrew obiegowej opinii, osoby z pokolenia „Z” cenią sobie bezpieczeństwo i stabilne zatrudnienie. Ważna jest dla nich różnorodność, a wysokość pensji, choć wciąż kluczowa przy wyborze posady, ma dla nich mniejsze znaczenie niż dla przedstawicieli innych generacji. Cenniejsze dla Zoomerów są m.in. etyka pracy, zainteresowanie zadaniami związanymi z danym stanowiskiem, benefity wynikające z zatrudnienia i elastyczne podejście pracodawcy.

- Z mojego punktu widzenia wiele osób, które ocenia nas, młodych, myśli o pracy starymi kategoriami. To, co było kluczowe dla pokolenia naszych rodziców, niekoniecznie jest tak istotne dla nas – rynek pracy się zmienia, staje się bardziej nowatorski, żeby osiągnąć sukces potrzebne są inne narzędzia. Nie otworzymy nowych drzwi starymi kluczami. Młodzi ludzie potrafią adaptować do nowego środowiska, są sprytni – chcą pożytkować swoją energię i czas w jak najbardziej efektywny sposób – mówi Oliwia Obielecka, uczestniczka i mentorka Southwestern Advantage, jednego z najbardziej rozpoznawalnych, ale i najtrudniejszych programów typu work&travel na świecie. Rokrocznie w SWA bierze udział ponad 1500 studentów z całego świata. W ramach programu studenci biorą udział w serii szkoleń, objęci są również programem mentoringowym. Zwieńczeniem przygotowań jest wyjazd do Stanów Zjednoczonych.

- W SWA zajmujemy się sprzedażą bezpośrednią – ta metoda nie jest powszechna w Polsce, za to w Stanach wciąż stanowi jeden z najbardziej efektywnych sposobów sprzedaży. Podczas lata zajmujemy się sprzedażą książek edukacyjnych, których część obywateli rzeczywiście potrzebuje ze względu na słaby poziom edukacji w szkołach publicznych – mówi Oliwia Obielecka.

- Akwizycja jest metodą sprzedaży stosowaną od wielu lat, my wprowadzamy do niej nowoczesny twist – korzystamy ze współczesnej wiedzy na temat marketingu i komunikacji, również z metod, które stosowane są w innych krajach. Sprzedajemy profesjonalnie, bo przed wyjazdem uczymy się narzędzi – dodaje.

Podczas pobytu w Stanach studenci doświadczają ciężkiej pracy i dyscypliny, ale też ogromnej radości i satysfakcji. Codziennie mają kontakt z mentorem, pracują nad doskonaleniem umiejętności.
- Uczestnictwo w programie zbudowało we mnie przekonanie, że niezależnie od tego, co będę chciała robić w przyszłości, uda mi się to zrealizować. Podczas programu uczymy się uniwersalnych umiejętności, tzw. *work habits*, które są przydatne niezależnie od zajmowanego stanowiska. W momencie, gdy zetknęłam się z rynkiem pracy, zobaczyłam, że są to cechy, których pracodawcy faktycznie poszukują – mówi Anastasiia Mainhard, dwukrotna uczestniczka programu SWA.

W ramach programu uczestnicy biorą udział w serii szkoleń, które z jednej strony nastawione są na jak najlepsze przygotowanie do wakacyjnego wyjazdu, z drugiej – służą rozwojowi osobistemu młodych ludzi, podnoszeniu ich potencjału na rynku pracy.

- Mam za sobą dwa lata w programie, podczas tej edycji zajmuję się również rekrutacją uczestników. Uważam, że moi rówieśnicy są bardzo pracowici. Widzę potencjał w każdym studencie, który zgłasza się do programu. Wierzę, że każda osoba, która chce się rozwijać, chce osiągnąć sukces, jest w stanie ukończyć program – mówi Anastasiia. - Z mojej perspektywy problemem jest nie brak pracowitości młodych osób, lecz niewiedza – że istnieją możliwości, programy takie jak SWA, które umożliwiają zbudowanie niezależności, bez pomocy rodziców – dodaje.

Źródła: \*Dane pochodzą z raportu Deloitte: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consumer-business/articles/understanding-generation-z-in-the-workplace.html>

Southwestern Advantage jest firmą wydawniczą i szkoleniową działającą od ponad 160 lat, jej siedziba znajduje się w Nashville, w stanie Tennessee. Southwestern Advantage od wielu lat kieruje międzynarodowym programem typu work&travel, którego misją jest pomaganie młodym ludziom w zdobywaniu umiejętności i kształtowaniu cech, których potrzebują, by osiągnąć swoje życiowe cele. Celem SWA jest kształcenie przedsiębiorców oraz wspieranie studentów w budowaniu niezależności finansowej – każdy uczestnik programu bierze udział w profesjonalnych szkoleniach oraz ma zapewnioną opiekę mentorską, dzięki czemu podczas kilku wakacyjnych miesięcy jest w stanie wygenerować realny przychód. Od 2012 roku SWA działa również w Polsce, a z sezonu na sezon zainteresowanie programem rośnie. Rokrocznie w SWA bierze udział prawie 3 tysiące studentów z całego świata.