

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

únor 2014

Jestli se také v nebi spletli

Eva Brixi

Jak únor sílí
Když není bílý
Když sám sebe zapomněl snít
V hospůdce před prahem
A Ladův obrázek idylu
Zastavil koňským potahem

Peřina žádná
Kopecký má prázdno na saních
Hlavolam zimy
Cukruje mezi stromy
Po větvích větší smutné šprýmy

To mi tedy řekni
Jestli se také v nebi spletli
Jestli se svět tolik mění
Jaký platí zákon v jakém znění



Ladislav Dráb

Aby ženy zůstaly takové,
jaké jsou dnes

rozhovor na stranách 10–11



Estée Lauder Pure Color Envy je rtěnka pro váš business

Nepostradatelný nástroj krásy každé ženy. Říkáte si, co to je? Toto tajemství skrývá rtěnka, která odhaluje neodolatelnou krásu ženských rtů. Nejprve se na scéně, ať už pod slunečním světlem nebo září reflektorů, objeví balení, které láká k obdivu. Ikonický design těla rtěnky je inspirovaný moderní architekturou, jednoduchými liniemi a exkluzivním použitím materiálů. Námořnická modrá v kombinaci se

zlatou hned napoví, že v rukou dáma drží jedinečný produkt Estée Lauder. Pod víčkem se objevuje exploze sytých, jasných a jedinečných barev. Luxusní krémová textura společně s komplexem Time Release Encapsulated Moisture a s kyselinou hyaluronovou rty hydratuje a pečuje o ně po celých šest hodin. Stačí jednoduše aplikovat rtěnku a stisknout rty. Hydratační účinek se uvolní. Rtěnka Estée Lauder Pure Color Envy se díky sytým pigmentům postará také o jedinečný tvar vašich rtů. Vykouzlí na nich jednotný intenzivní odstín, sjednotí reliéf, dodá jim jas i objem. Jednoduše dovolí vašim rtům vyniknout!

(kat)

Technologie, která vám ubere věk



Každá žena chce být krásná, nejkrásnější. Je to určitě správně optimistické, povzbuzující. Navíc jsou dnes již takové technologie, které dokáží doslova zázraky a ženám tato přání plní. Například přední pražská klinika estetické medicíny Mediestetik, poskytující prvotřídní služby v oblasti estetické dermatologie a stomatology, představuje zcela novou inovační omlazovací technologii gelové plazmy od švýcarské společnosti ReGenLab. Metoda RegenPlazma je unikátním úspěchem vědecké práce, o které se autoři nebojí říci, že slibuje vrátit čas zpět. Tato procedura totiž umožňuje pomocí speciálního plazmového koncentrátu omladit a napnout pokožku. Novinkou na klinice Mediestetik je rovněž švýcarská technologie gelové plazmy obohacené o kyselinu hyaluronovou RegenMatrix.

Podle odborníků z Mediestetik se v současné době plazmaterapie aktivně provádí v evropských a asijských zemích. Byly provedeny stovky procedur bez jediného negativního výsledku. Všichni pacienti, kteří absolvovali tuto proceduru – léčení stárnoucí pokožky pomocí plazmy bohaté na trombocyty, byli spokojeni s výsledkem, který splnil jejich očekávání. Vědecky podložená metoda RegenPlazma, neboli autologní regenerativní medicína, je založena na využití vlastní bioaktivní plazmy bohaté

na trombocyty. S přibývajícím věkem totiž dochází k poškození DNA a buněčných struktur, a to obzvláště v náročných klimatických podmínkách. Plazma PRP, bohatá na trombocyty, účinkuje jako jedinečný „stavební materiál“ při „opravách“ organismu na buněčné úrovni, který stimuluje faktory ovlivňující růst buněk a rovněž biologicky stimuluje poškozené buňky. Plazmaterapie nebo plazma PRP bohatá na trombocyty představuje zlatavý tekutý extrakt, který je klíčem k omlazení. Aktivně se tato metoda využívá při léčení různých onemocnění v chirurgii, kardiologii, ortopedii, sportovní medicíně a dermatologii. V kosmetologii se plazma nasycená trombocyty používá k regeneraci stárnoucí, uvadající pokožky. Novinkou na klinice Mediestetik je rovněž švýcarská technologie gelové plazmy obohacené o kyselinu hyaluronovou. Klinika estetické medicíny tak uvedla v podobě technologie RegenMatrix na český trh revoluční novinku v boji proti stárnutí pleti. Metoda kombinuje dvě doposud neefektivnější techniky omlazování pokožky těla přirozenými materiály – ošetření gelovou plazmou RegenPlazma a rejuvenaci speciální kyselinou hyaluronovou RegenHA. Jak prokázalo mnoho vědeckých studií, proces stárnutí začíná na buněčné úrovni. Kolagenu v pokožce ubývá, úroveň její hydratace klesá a snižuje se také její odolnost vůči UV záření. Kůže se tenčí a postupně ztrácí imunitní mechanismy. Začínají se objevovat vrásky, pigmentové skvrny nebo kruhy pod očima. Kůže je povadlá a vlasy řídnou. Většina procedur v rámci estetické medicíny známky stárnutí

jen zakrývá, RegenMatrix se však soustřeďuje na buněčné procesy v kůži – zastavuje chřadnutí buněk a vyvolává jejich regeneraci. Použitím této metody lze dosáhnout estetického omlazení pokožky, ale také faktického buněčného omlazení a dlouhodobé prevence a ochrany kůže před vnějšími vlivy (např. extrémní teploty, fyzická námaha), ale i těmi vnitřními, sem patří zejména hormonální změny. Regeneraci pokožky metoda RegenMatrix nastartuje přímo v buňkách, které začínají produkovat nový kolagen a obnovují své imunitní procesy. Díky speciální kyselině hyaluronové se navíc do pleti navrácí přirozená hydratace a dosud chybějící dostatečná výživa. V obou případech je plazma získávána pomocí odstředování. Příprava k provedení samotné procedury je relativně prostá a nezabere příliš mnoho času. Plazmaterapie se musí provádět výlučně v klinických podmínkách za přísného dodržování všech aseptických a anti-septických norem a pravidel. Před zahájením léčby je nutné provést rozbor krve. Pacientovi je proveden odběr 8 až 20 ml krve do speciálních zkumavek společnosti ReGenLab. Před očima pacienta se umístí do centrifugy, kde se po určitou dobu odstřeďuje, čímž se získá plazma bohatá na trombocyty, a to ve dvou frakcích: tekuté a gelovité (autogel). Metodou mezoterapie se zavádí pod kůži tekutá plazma, s pomocí gelové plazmy se zaplňují vrásky a provádí se procedura bioarmování. Část tekuté plazmy se použije k léčení vlasů. Celá procedura trvá přibližně 45 minut a je možné ji třikrát opakovat, s intervalem 4–6 týdnů. Výsledky jsou viditelné už tři týdny po provedení zákroku. Pokožka je více nasycena výživnými látkami a hydratována, zlepšuje se její struktura, dochází k tvorbě kolagenu a to pokračuje v průběhu dalších tří měsíců, efekt provedené procedury časem narůstá a výsledky plazmaterapie jsou čím dál tím viditelnější. Nedochází ke vzniku alergií, protože se jedná o vlastní fyziologický produkt těla. (tz)

www.mediestet.cz



Co všechno se dá vylepšit:

✓ svraštělá pokožka ✓ vrásky kolem očí ✓ tmavé kruhy kolem očí ✓ výrazné nosoretní rýhy ✓ nevýrazné kontury obličeje ✓ ztráta pružnosti pokožky šije a dekoltu nebo jiných tělesných partií, včetně kolenou, boků, rukou, břicha

**Klíčová
slova jsou:**

inspirace, trendy, osobnost, networking, úspěch, svoboda

Ing. Iva Sehnalová je spolumajitelkou poradenské a servisní společnosti Everest. Na poli firemního vzdělávání, poradenství a koučinku působí již řadu let a mezi její klienty patří největší české firmy. V loňském roce stála u zrodu sesterské společnosti Eyrie – Centrum moderního podnikání, která se specializuje na majitele a manažery. Jejím hlavním cílem je poskytnout lidem na vrcholových pozicích inspiraci, podněty i místo k výměně zkušeností. Zeptala jsem se jí:

Je známou pravdou, že manažerky a manažeři na nic nemají čas, nebo lépe, jsou přetížení a ne vždy mají chuť či energii na to, aby do svého programu vměstnali další úkoly, zejména takové, kde je potřeba se učit, koncentrovat, pamatovat si. Jak jim vycházíte vstříc?

Myslím, že toto tvrzení není zcela přesné. Mnoho manažerů i manažerek považuje osobní rozvoj za jeden z klíčových faktorů úspěchu, proto do něj investují hodně času a energie. Problém vidím spíše v nedostatečné nabídce, která by jim poskytla v odpovídající formě jimi preferovanou náplň. Jsou totiž zvyklí pracovat velmi efektivně a totéž očekávají od rozvojových aktivit. Když se rozhodnou čas a energii něčemu věnovat, chtějí v krátkém čase získat co nejvíce.

Co si tedy můžeme dnes představit pod slovy vzdělávání a rozvoj vrcholového managementu?

Pro vrcholové představitele firem a jejich rozvoj vidím jako klíčová slova „inspirace“, „trendy“, „osobnost“, „networking“, „úspěch“, „svoboda“. Propojením těchto slov se vytváří model, který je lákavý a zajímavý. Nikoli tedy klasické vzdělávání formou školení, kdy lektor na základě vlastních znalostí a zkušeností dává doporučení k nějakému tématu – takzvané „ochytruje“ účastníky, ale setkání s úspěšnou osobností v oboru. Jednat se vždy nemusí jen o podnikání, ale i sport, umění, politiku nebo charitu. Taková osobnost bude svým příbě-

hem inspirovat, nabídne nové pohledy, podělí se o úspěchy i prohry, a tím ukáže možnosti pro další směřování. Velký vliv má i svoboda se rozhodnout, co manažeři s inspirací udělají, nebo neudělají. Neméně důležitou roli hraje možnost potkat se s lidmi na stejné úrovni, kteří řeší podobné problémy, a sdílet s nimi zkušenosti a nápady.

Jaké přístupy jsou nejefektivnější?

Jako nejefektivnější vidím tři přístupy. První jsou konference, protože právě zde můžete potkat řadu inspirativních osobností během velmi krátké doby. Jejich skladba je různorodá a organizátor se nebojí zařadit i kontroverzní témata nebo názory. Druhým jsou komorní diskuzní setkání s člověkem, který prezentuje své zkušenosti a chce se o ně podělit. Přítomní mají jedinečnou možnost klást otázky, čerpat vědomosti či ověřovat si vlastní předpoklady. Třetí a vysoce účinný přístup je individuální koučink.

Slovíčko „koučink“ bylo před 20 lety téměř neznámým a koučovat mohly jen výjimečné osobnosti. Od té doby manažeři získali řadu zkušeností, mnozí svého kouče mají a koučů také přibýlo. S jakým přínosem mohou počítat ti, kteří o kouči teprve uvažují?

Kouč pracuje s klientem zcela individuálně a přesně podle potřeb. Jeho hlavní rolí je nejen klientovi pomoci dosáhnout stanovených cílů,

ale současně nalézt cesty k jejich realizaci a vést ho po nich. To vše se může dít pouze za předpokladu, že klient chce něčeho dosáhnout a má pro

svá předsevzetí předpoklady. Koučink je velmi konkrétní, cílený a akční. Neřeší minulost, ale hledí do budoucnosti. Proto je vysoce efektivní a umožňuje dosáhnout hmatatelných výsledků.

Společnost Eyrie – Centrum moderního podnikání je odborným garantem cyklu konferencí Ven z krabice. Co je jeho cílem?

Cyklus manažerských konferencí Ven z krabice je právě příkladem moderních konferencí, které nepoučují, ale inspirují. Celá plejáda zajímavých řečníků od trenéra, přes reportéra, finančníka, manažera, záchranáře, lékaře, marketéra, podnikatele až k šéfkuchaři se přichází podělit o své názory a zkušenosti. Ven z krabice představuje otevřené, kreativní myšlení s nekonvenčním přístupem.



Ing. Iva Sehnalová

Podle čeho jste volili tváře, které budou na akci vystupovat?

Hledali jsme lidi zajímavé a takové, které je radost poslouchat a kteří dokáží překvapit. S každým se nejprve osobně setkáme, abychom viděli, zda má chuť se s lidmi podělit o své myšlenky. Konference Ven z krabice nás baví a chceme, aby bavila i řečníky, a především účastníky. Myslím, že se to daří, a právě to ji dělá výjimečnou a úspěšnou.

Řídit firmy a instituce je pro někoho zábava, pro jiného dřina. Někteří pracují spíše intuitivně, druzí na základě analýzy velkého množství informací. Dá se vysledovat, co je rozhodující pro české manažerky a manažery?

Mezi manažery najdete oba póly, protože jejich rozhodování souvisí s naturelem konkrétního člověka. Ale je to zajímavé téma. V současné době probíhá právě na toto téma průzkum „Podle čeho se rozhodují čeští manažeři“, který oslovil stovky manažerů. Ostatně ještě teď se do něho může každý zapojit na adrese na stránkách společnosti Eyrie www.eyrie.cz. Smyslem je zjistit, jaké informační zdroje čeští manažeři nejčastěji využívají, které osoby je nejvíce ovlivňují při rozhodování a jaké nástroje při svém rozhodování využívají. Výsledky budeme prezentovat právě na konferenci Ven z krabice a hned o nich diskutovat s řečníky i účastníky. Věříme, že právě díky tomuto průzkumu si budeme moci lépe odpovědět na tuto otázku.

ptala se Kateřina Šimková

Lepší rok? Bude!

Máme rádi iluze, o tom není pochyb. Jsou příjemné, sladké, a vem to čert, že nebezpečné. Na začátku ledna jsme si navzájem přáli, aby se nám dařilo jak v osobním životě, tak i v našich firmách. Říkali jsme, že průšvihů a malérů bylo loni dost a že je už na čase, aby se rozbourané moře špatných zpráv proměnilo v zátoku veselých pravd. Takových, které nás povedou k vítězstvím, jež si zasloužíme.

Jaký je tedy druhý letošní měsíc? Je to jen jeden z mnoha anonymů, které se ničím nezapsaly do našich srdcí, vzpomínek a diářů? Nebo je to bezpečný přístav začínajících úspěchů, jež jsou výsledkem naší nezměrné houževnatosti, trpělivosti i ochoty hledat cesty a snažit se, aby nás jedna z nich dovedla k vysněnému? Touhy jsou věčné. Avšak řada optimistů naznačuje, že stopy roku 2013 jsou zřetelné a radovat se mohou jen někteří, ti, které tyto stopy navedly k cíli. Zařadit a rozjet se správným směrem možná bude chtít ještě další zkušenosti a velkou míru odvahy. Lepší rok to ale určitě bude.

Eva Brixi



Tip Grady

Proč jsou úspěšní lidé úspěšní



Proč jsou někteří lidé mnohem úspěšnější než ostatní? Co dělali zakladatelé firem jako Apple, Facebook či Ikea jinak než většina? Jak můžete sami dosáhnout vyšších cílů, než o jakých jste si kdy troufli snít? Všechny úspěšné lidi spojují zcela konkrétní způsoby myšlení a životní postoje. Autor analyzoval životní cestu padesáti úspěšných osobností a ukazuje, jak a díky čemu se lidé, kteří mnohdy pocházejí z obyčejných rodin, stali miliardáři nebo světově známými.

(red)

partneři www.madambusiness.cz

generální partner:

design4net

www.design4net.cz

hlavní partneři:

Amway

www.amway.cz



www.ovus.cz

partneři:

your chance

www.yourchance.cz

svatebni-dorty

www.svatebni-dorty.cz

Ta Ta

www.pardubickypernik.cz

UniCredit

www.unicreditleasing.cz

T-soft

www.tsoft.cz

COOP CENTRUM

www.coop.cz

konopnýshop.cz

www.konopnyshop.cz

RESVINIA

www.vinoabobule.cz



www.ngprague.cz

Model

www.modelpraha.cz

211

www.zpmvcr.cz



www.zts.cz

JÁCHYMOV

www.laznejachymov.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 8, únor 2014

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka: PhDr. Eva Brixi-Šimková, e-mail: bixi@prosperita.info, mobil: 602 618 008

Obchodní ředitel: Martin Šimek, e-mail: martin@iprosperita.cz, mobil: 606 615 609

Grafický design: Michal Schneidewind, Korektury: Mgr. Pavla Rožničková

Tisk: CTP tisk, spol. s r. o., Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o. Placené textové materiály jsou označené grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Šéfredaktor: Martin Šimek, Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.cz

Doručujeme vám
kosmetickou poradnu GERnétic
na www.madambusiness.cz



Co by podle vás nemělo chybět v moderním marketingu?

Mgr. Marie Horská
vedoucí marketingu, KOPOS Kolín

Moderní marketing nesmí zanedbávat žádný ze svých nástrojů. Velké firmy s moderním řízením či mezinárodní společnosti si toho jsou vědomy a využívají všechny druhy marketingové činnosti. Pokud něco menší firmy opomíjejí, pak je to podle mého osobního názoru marketingová komunikace. Externí i interní komunikaci považují za zbytečnou a nevyznamnou a nechťejí do ní investovat. Přitom právě moderní marketingové kampaně preferují vtip, úspěšnost, rychlý nástup a zážitek, možnost snadného vyhodnocení. Důležitým prvkem v komunikaci je rovněž společenská odpovědnost firem (CSR). Cesta k trvale udržitelnému rozvoji firmy vede přes ekonomiku, ekologii a sociální oblast a zde má řada firem prostor ke zlepšování.



Mají to podnikatelky a manažerky v životě složitější než jejich mužské protějšky?

Mgr. Martin Bouška, fyzioterapeut
Terapeutické centrum Therapyarts.net

Ženy jsou všeobecně ve svém oboru na manažerském postu velmi cílevědomé a dokáží využít i svých zbraní. Je to nejen kupříkladu atraktivní vzhled, ale i inteligence, šarm a domnělá křehkost. Muž si navíc k ženě většinou nedovolí vulgární jednání a krotí své emoce. Jistou nevýhodou manažerky je její role v rodině, kde i přes určitý pokrok v dělbě práce o rodinu přece jen víc domácích prací doslova visí na ženě. Není tedy od věci úloví, že manažerka „jede na dvě směny“. Tu první si odbude na pracovišti, kde jí vrozená pečlivost nedovolí něco jen tak odbýt. Druhou směnu má ale doma a je spíš výjimkou, když se s ní o nepsané povinnosti dělí manžel. I když si dopřává úklidovou čet, paní na hlídání dítěte nebo za ni „vaří nejbližší restaurace“, organizace těchto domácích prací je skoro vždy hlavně na ní. Pokud si ale natolik vytižená manažerka nebo majitelka firmy dokáže udělat čas na relax, tedy sport, masáže nebo turistiku o víkend, nevšiml jsem si, že by takto aktivní ženy byly víc opotřebované než jejich mužské protějšky.



Informace do kabelky

Za průměrného pojištěnce dá letos VZP víc než loni

Za své klienty zaplatí v letošním roce VZP oproti loňsku více jak v ambulancích, tak třeba v nemocnicích či lázních. Prakticky jedinou oblastí, kam půjde naopak peněz méně, jsou předepisované léky. Nejde však o to, že by pacienti přišli zkrátka – VZP se dlouhodobě snaží tlačit ceny léků dolů, proto v celkových nákladech na ně meziročně ušetří. V průměru letos pojišťovna vydá za péči o jednoho klienta 23 842 korun. Loni to bylo méně o 957 korun (tj. 4,18 %).

O více než 11 % stoupnou průměrné náklady VZP na jednoho klienta v oblasti lázeňské péče. Lůžková zdravotnická zařízení si polepší v průměru o 7,1 %, přičemž u nemocnic jde o nárůst plateb o 6,7 %, ale například u léčených dlouhodobě nemocných či hospiců se počítá s nárůstem plateb o zhruba 11 % (11,2 % resp. 10,9 %). Z ambulantních lékařů si na platbách od VZP polepší třeba gynekologové o 3,9 % či zubaři o 3,8 %.

(tz)

Mají to těžší než muži?

Od letošního ledna pokládáme mužům, osobnostem businessu, otázku na jediné téma. Najdete ji na straně 4 hned naproti v jedné z našich rubrik. Ale – zvolili jsme správně? Je taková otázka na místě? Začali jsme pochybovat. Proto jsme se zeptali i několika žen. Jak ony vidí tohle nejednoduché téma? Dříve platilo, že emancipovaná žena zvládne děti, manžela, domácnost, udržovat svůj zevnějšek a zároveň osmihodinovou pracovní směnu. Ale jak charakterizují ženy sebe samy dnes, kdy mají mnohem více dokonalých pomocníků, zároveň však stojí před novými výzvami ve světě podnikání a businessu?

Otázka tedy zní: Mají to podnikatelky a manažerky v životě složitější než jejich mužské protějšky?

Ing. Jarmila Havlíková
místopředsedkyně dozorčí rady,
Česká společnost pro jakost

Mají i nemají. Na jedné straně je poměrně těžší se prosadit vedle našich „protějšků“ – a to z důvodů ve společnosti všeobecně známých. Ale ze zkušenosti vím, že když si my, ženy, za něčím jdeme, tak to obvykle dokážeme, i když to trvá možná déle. Navíc ty, které já znám kolem sebe, jsou praktické, vytrvalé, schopné, přátelské a je za nimi rozhodně vidět kus práce. A pokud to mají někdy těžší, tak si díky jmenovaným vlastnostem vždy poradí.

MVDr. Dana Odehnalová
ředitelka, ResVinia, spol. s r. o.

Odpověď je jednoduchá: Proč je nás tak málo?

Radka Buriánková
Sales Manager, Ivesta Travel, s. r. o.

Záleží na tom, jaké podmínky mají podnikatelky a manažerky vytvořeny v zaměstnání a v soukromí. Pokud jsou finančně zajištěny, mohou si dovolit výpomoc v domácnosti, věnovat se kariéře a zbude jim i dost času na rodinu a koníčky. Pokud však tyto podmínky nemají (což je i můj případ), musejí vše zvládnout vlastními silami – zaměstnání, péči o děti i fungování domácnosti, pak to samozřejmě mají mnohem složitější než muži. Jsou zkrátka v jednom kole. Znáte muže podnikatele či manažera, který z práce letí na nákup, poté vyzvedne děti z kroužků, pádí domů s nimi udělat úkoly, poté uvaří večeři a při televizi vyžehlí ještě pár kousků? Já tedy ne.

Bc. Agnes Šmýrová
řídící manager nových projektů,
Gascontrol, společnost s r. o.

Myslím si, že manažerky to mají složitější ve všech směrech, protože kromě svých pracovních povinností, rodiny a dalších činností, se starají i o ty své „chlapy“, mnohdy také mana-

žery. Mnohem složitější to mají ženy manažerky, které tu mužskou oporu doma nemají, jsou odkázány tu „káru“ táhnout samy a musí vynakládat velké úsilí, aby byly úspěšné. U mužů ve vedoucích pozicích si velmi vážím lidskosti, moudrosti a férovosti, a navíc, když je muž gentleman, a to nejen vůči ženám. Spolupráce s mužem takových vlastností je vždy úspěšná a motivující. Závěrem bych jen sdělila, aby se muži nebáli žen manažerek a aby je více přijímali, protože žena má něco navíc a i s ženou manažerkou může být spolupráce úspěšná a motivující.

Eva Kotýnková
Manager Public Relations,
Tchibo Praha, spol. s r. o.

Myslím si, že to těžší mají. I přes to, že nyní žijeme v tzv. rovnoprávné společnosti, leží tíha zodpovědnosti za chod a fungování rodiny především na ženě. Nemůže se tedy plně věnovat své práci tak, jak mají často možnost muži. Ať chce či nechce, je z důvodu své přirozenosti v rodině také více emocionálně zainteresovaná. Pokud se něco stane s dětmi, tak je to po většinou žena – máma, kterou si oni přejí mít při sobě. A práce pak musí jít stranou...

Dr. Bohuslava Šenkýřová
rektorka, Vysoká škola finanční a správní

Tak to těžko posoudím, přeci jenom to vidím jen z té „své“ strany. A podle mě to v životě máte prostě takové, jaké si to zařídíte, a žádné schovávaní za muže nebo ženy vám to neusnadní. Takže žádné výmluvy, když chceme něčeho dosáhnout, platí jen vyhrnout si rukávy, zatnout zuby a vzhůru do práce.

Mgr. Petra Dezortová
manažerka cukrářské výroby,
DortyDomu.cz a Svatebni-dorty.cz

Myslím, že každá žena má v sobě určitou část mužských genů a je jen otázkou každé z nás, jak moc geny nechá vyplout na povrch. Pracuji

v poměrně specifickém oboru, kde organizace svateb či cukrářské řemeslo v dnešní době patří převážně ženám, a tedy konkurenci mezi muži příliš nespatřuji. Při komunikaci s opačným pohlavím, které je však v řadách dodavatelů početně zastoupené, přejímám jak iniciativu, tak dokážu vyslechnout názor druhé strany. Správná „manažerka“ by se měla umět přece přizpůsobit situaci. Budu se těšit na otázku, zda „manažerky“ dokáží vždy oddělit své pracovní mužské protějšky od partnerů, kteří na ně čekají doma, anebo to jejich drahé polovičky spíše odnesou, pokud v práci až tak úspěšná žena nebyla.

Dr. Marie Jířů
majitelka, Centrum andragogiky, s. r. o.

Neřekla bych složitější, ale jiné, což je dobře. Nelze srovnávat kariérní růst muže a ženy. Ženský život je částečně diktován biologii. Žena má geneticky zakódované, že je vždy rodina na prvním místě a podle toho si jinak než muž buduje kariéru. Já osobně to však nevidím jako nevýhodu. Naopak, nám ženám to umožňuje prozkoumat nejrůznější „cesty“. Samozřejmě, pokud se žena rozhodne kariéru budovat, není to na úkor rodiny, musí skloubit oboje. A tady připouštím, že být v roli matky a zároveň podnikatelky je často náročné. Jiné je i to, že na cestě vzhůru po žebříčku se musíme často vyrovnávat s odlišným slovníkem pro popis stejných vlastností (sebevědomý, vůdčí, oddaný) a u žen (agresivní, panovačná, sentimentální). Není náhoda, že slova jako sen, úspěch, zisk, cíl, jsou rodu mužského a potřebné vlastnosti, kterými toho dosáhnete, jako například schopnost, dovednost, znalost, odvaha, komunikace, kvalita, rychlost, vytrvalost, loajalita či etika jsou rodu ženského. Budme však spravedlivé i vůči mužům, i oni řeší své specifické problémy.

připravil Pavel Kačer



Jsem lékařka, a tak lékařské záležitosti nadřazuji těm manažerským. Žádná manažerská chyba nemůže mít tak fatální důsledky jako lékařské pochybení.

Operace

jako malá společenská událost



Doc. MUDr. Drahomíra Baráková, CSc.

Oči. Jsou naší samozřejmostí, naším já. Jsou součástí dne i noci, našeho času, radostí i problémů. V současné době zaznamenáváme významný trend – péče o náš zrak se posouvá na významnou příčku hodnot a stává se nedílnou součástí prevence i lékařských zákroků.

Technologie a přístrojové vybavení klinik i znalosti a zkušenosti odborníků nám dávají čím dál větší naděje, potřebujeme-li lépe vidět. Doslova a do písmene: před našima očima se dějí zázraky...

V Praze bylo loni na podzim otevřeno další významné pracoviště soukromé oční kliniky Gemini – Gemini v Zahradách a vede je primářka Doc. MUDr. Drahomíra Baráková, CSc. Věřím, že v jejích odpovědích na naše otázky najdete povzbuzení či odvahu k tomu, abyste i vy svému zraku dopřáli více, než je pouze nezbytné nutné:

Vaše klinika byla jedna z prvních, která se u nás pustila do laserových operací očí. Od té doby ale technologie postoupila do stadia science fiction. Jaké zákroky jsou dnes běžné?

Stejně jako před lety, i dnes má poměrně velká část populace problémy se zrakem v důsledku refrakční vady (krátkozrakost, dalekozrakost, astigmatismus). Pryč jsou však doby, kdy tito lidé byli odkázáni na nošení brýlí nebo kontaktních čoček. V současnosti lze většinu těchto vad odstranit bezpečně za pomoci nejnovějších laserových technologií. Pro refrakční účely se dnes využívá především excimerových a femtosekundových laserů, kterými lze odstranit krátkozrakost přibližně do 10 dioptrií a dalekozrakost až do 5 dioptrií. Jsme však

schopni odstranit i vyšší počet dioptrií. Využíváme při tom možnosti implantovat přímo do oka speciální měkkou nitrooční kontaktní čočku, která se vkládá mezi duhovku a vlastní pacientovu čočku. Extrémní dioptrické vady se dají řešit i kombinací obou metod – laserové chirurgie a nitroočního zákroku s implantací kontaktní nitrooční čočky. Tímto způsobem umíme odstranit i vysoký stupeň refrakční vady -25 až +10 dioptrií. Bez nadšázky lze říci, že dnes v refrakční chirurgii prakticky neexistují žádné limity.

Máte za sebou desetiletí praxe v oftalmologii. Přístupují lidé aktivněji k péči o zrak, anebo jsou pořád ještě prostopášní lajdáci?

Ve srovnání s minulým stoletím se lidé již rozhodně více starají o své zdraví. Dnešní populace je zastáncem zdravého životního stylu a vyznavačem aktivního způsobu života, a to až do vysokého věku. No a to zkrátka bez plného zdraví nelze. Těch, kteří se nestarají o své zdraví, je ale také stále ještě dost, i když jich naštěstí ubývá.

Ověřila jsem si sama na sobě, že strach je jednou z příčin odkládání operací. Asi je to ještě pořád normální. Určitě však máte argumenty, jimiž často přesvědčujete o takřka nulových rizicích...

Žádný chirurgický zákrok na lidském organismu není zcela bez rizika. Stejně tak při operaci oka se mohou vyskytnout komplikace, které mohou většinou pouze dočasně a jen ojediněle trvale zhoršit vidění. Vždy je třeba každého pacienta přesně informovat o příčině jeho potíží a možných řešeních. Zároveň je povinností každého lékaře seznámit pacienta i s případnými riziky zákroku, a to včetně těch nejzávažnějších. Mnoha komplikací lze dnes úspěšně předcházet, některé ale i při největší snaze nedovedeme odvrátit. Je na místě podotknout, že všeobecně oční operace patří k těm nejbezpečnějším a nejefektivnějším.

Já osobně nikdy před pacientem žádný zákrok nebagatelizuji, i když pacienti tuto tendenci mnohdy mají. Nelze se divit, vždyť dnes na prostou většinu očních operací provádíme ambulantně, bez celkové anestezie a bez nutnosti použít k navození anestetického účinku injekci. Běžně používáme pouze anestetické

kapky, které se kapou na povrch oka. Člověk bezprostředně po zákroku odchází domů a může se bez větších omezení věnovat svým běžným aktivitám. Není výjimkou, že pacienti pak vnímají průběh operace spíše jako malou společenskou událost, během které si se svým chirurgem „v klidu“ povídají o svých dětech, o tom, jakou hezkou knihu četli nebo kam se chystají na dovolenou.

Když jste sama poprvé operovala, měla jste trému?

Samozřejmě že měla a velkou. Mísila se ve mně dokonce celá řada pocitů – vedle nezbytné trémy to byla navíc i obava, jestli při operaci obstojím. Myslela jsem na to, abych pomohla pacientovi, abych nezklamala pana profesora, který mi natolik důvěřoval, že mi operaci svěřil, abych nezklamala své blízké, kteří se mnou mou první operaci prožívali, a konečně abych nezklamala ani sebe sama. Byla to najednou příliš velká odpovědnost. Aby ne, vždyť šlo o oko a o to, zda pacient bude dobře vidět! To všechno „utrpení“, které prožívá mladý lékař před první operací, však stojí za ten velkolepý pocit radosti, štěstí a pýchy, který se dostaví po úspěšně provedeném zákroku.

Na kolik laserových operací denně si odborník může trófnout?

Erudovaný lékař denně zvládne odoperovat přibližně 10–15 pacientů, tedy 20–30 očí.

Podnikatelky a manažerky stejně tak jako jejich mužské protějšky zápasí s nedostatkem času, je to prokletí dnešní generace. Čím jim dokáže vaše klinika cenné minuty šetřit?

Je to především efektivní objednávání na určitý čas a dodržování časových limitů pro jednotlivá vyšetření. To se samozřejmě neobejde bez dobré organizace práce a vyškoleného personálu.

Působíte v nedávno otevřené pobočce v ulici U Společenské zahrady 3 v Praze 4. Dobře se zde vaše klientela zabýdla?

Musím, přiznat, že jsem sama byla překvapena, jak rychle si k nám mnozí našli cestu. Potěšující bylo, že se pacienti objednávali na vyšetření už v době, kdy na klinice probíhaly teprve stavební úpravy. V době otevření jsme tak již měli objednávky na měsíc dopředu. Žádný pomalý rozjezd se tedy nekonal. Hupsli jsme rovnou do plného provozu.

Pacient bezprostředně po zákroku odchází domů a může se bez větších omezení věnovat svým běžným aktivitám. Není výjimkou, že pacienti pak vnímají průběh operace spíše jako malou společenskou událost, během které si se svým chirurgem „v klidu“ povídají o svých dětech, o tom, jakou hezkou knihu četli nebo kam se chystají na dovolenou.



zu. Snažíme se, aby se u nás naši pacienti cítili dobře a byli spokojeni nejen s lékařskou péčí, ale i s prostředím a našim servisem. Prostory kliniky se nacházejí uprostřed velké zahrady, budova je obklopena vzrostlými stromy, mezi kterými se opravdu prohánějí bažanti a zajáci. Nespornou výhodou je dostatek místa pro parkování přímo u kliniky. V interiéru starobylé budovy se mísí moderní

prvky s původní architekturou. Kladně přichází hodnotit vnitřní výzdobu v podobě zajímavě nasvícených ozdobných kamenů, bon-sai a fotografií krásných přírodních scénérií. K příjemné atmosféře bezesporu přispívá výstava obrázků paní Ivy Hüttnerové, která nám svá díla laskavě zapůjčila. Její optimisticky laděné a vtipné obrázky pohladí duši

každého návštěvníka. Chvilu v čekárně krátí videoprojekce, ze které se mimo jiné zájemci dozví informace o technickém vybavení kliniky, zákrocích, týmu a seznámí se s aktualitami v oční klinice Gemini. No a k tomu vše-

mu si klienti mohou pochutnat na šálku dobré kávy.

A vy osobně?

Já jsem se vlastně vrátila do prostor, kde jsem deset let působila jako lékařská ředitelka a primárka jiné soukromé oční kliniky. Již tenkrát mne uchvátila atmosféra této budovy a jejího okolí. Po uvolnění objektu jsem proto uvítala možnost vrátit se zpět a podílet se na vybudování další pobočky sítě očních klinik společnosti Gemini. Naše pracoviště je zaměřeno především na řešení a léčbu refrakčních vad, presbyopie a šedého zákalu.

Co je nejsložitější povinností primárky? Musíte být zároveň denně k ruce pacientům?

Primář musí být zároveň manažer i lékař. Má celou řadu povinností – zodpovídá za řízení a organizaci provozu a za to, aby byla poskytována péče na nejvyšší možné odborné úrovni. Musí sledovat trendy v očním lékařství a vést sebe i ostatní personál ke vzdělávání. Bez toho to zkrátka nejde. Hlavní jeho povinností přes veškeré manažerské starosti však zůstává péče o pacienta. Nejsložitější je umět rozložit své síly, schopnosti a čas tak, aby jedno netrpělo pro druhé. Sám na to člověk nestačí. Bez práce a podpory celého týmu a bez podpory rodiny toho nelze dosáhnout.

A je léčení náročnější než manažerská práce?

To se nedá jednoznačně říci. Každá práce, má-li se vykonávat dobře, je náročná. Řekla bych, že v dnešní době, má-li být člověk ve svém oboru úspěšný, se už jedno bez druhého neobejde. Ale pokud bych byla postavena před situací, že se musím rozhodnout, zda půjdu přednostně řešit manažerský problém, nebo zdraví pacienta, bez zaváhání se budu věnovat pacientovi. Jsem lékařka, a tak lékařské záležitosti nadřazuji těm manažerským. Žádná manažerská chyba nemůže mít tak fatální důsledky jako lékařské pochybení.

Stále častěji se lidé snaží brýle odkládat a mít život jednodušší na základě možností laserových operací. Bude tento trend pokračovat? Přináší úžasný komfort, myslím tedy, že ano.

Rozhodně ano. Je to dáno současnými nároky na pracovní i mimopracovní vytížení každého z nás a do jisté míry je to dáno i stávajícími módními trendy v životním stylu. Dnes je „in“ vypadat mladě, zdravě a chceme být aktivní až do vysokého věku. Musíme si přiznat, že brýle nás do určité míry v našich aktivitách omezují, a pokud je možnost vidět dobře i bez brýlí nebo kontaktních čoček, tak proč toho nevyužít.

Nač věda zatím nestačí? Na zelený zákal, na poškozenou sítnici?

Oftalmologie je dynamický obor, který poslední dobou prošel téměř revolučními změnami. S každým zavedením nové technologie, nového chirurgického postupu se zdá, že dlouho nebude překonán. Opak je pravdou. Prakticky každoročně je v rámci světových oftalmologických setkání představena nějaká novinka, která zvyšuje možnosti diagnostických postupů, kvalitu vyšetřovacích metod a bezpečnost očních operací. Dnes jsme schopni dokonale zmapovat, zobrazit a zhodnotit stav rohovky, čočky, sítnice nebo zrakového nervu. Díky moderním implantátům jsme schopni nahradit rohovku, duhovku, čočku. V léčbě šedého zákalu a presbyopie (ztráta schopnosti ostrého vidění do blízka s věkem) je velká pozornost věnována výzkumu obnovy či zachování procesu akomodace. Design i funkce nitroočních čoček se neustále zdokonalují, jednodušší implantáty nahrazují implantáty se složitější konstrukcí zaručující stále kvalitnější vidění. Kromě vývoje na poli nitroočních čoček se zintenzivňuje výzkum i v oblasti ovlivnění procesu stárnutí lidské

Mezi lidmi se traduje, že každodenní a dlouhodobá práce s počítačem zrak zhoršuje a přispívá ke zvyšování dioptrií. Tento fakt dosud nebyl prokázán.

čočky s konečným cílem zabránit vzniku šedého zákalu i presbyopie. Mimořádná pozornost je tak věnována genetickému inženýrství se smělými plány eliminovat pomocí modifikace příslušného genu výskyt šedého zákalu a refrakčních vad. Velká pozornost je věnována transplantačním metodám při onemocněních rohovky. Výzkum v této oblasti je zaměřen na možnost získání náhrady rohovky z jejích vlastních buněk. Rovněž již proběhly experimenty s mikročipy, které by měly nahradit

ztracenou funkci poškozené sítnice. I přes veškerý pokrok a intenzivní výzkum v diagnostice a léčbě očních onemocnění však nedovedeme prozatím vrátit zrak pacientům např.

v případě některých vrozených vad a degenerativních onemocnění sítnice.

Jaké největší nebezpečí hrozí lidem, kteří žijí „v přepracovaném podnikatelském prostředí“? Díky životnímu stylu třeba ucpaná oční céva? Úrazy z nepozornosti? Potíže z odkládání prevence?

Životní styl zcela jistě ovlivňuje naši duševní pohodu i zdraví a může ovlivnit i vznik některých očních onemocnění. Jako příklad bych uvedla šedý zákal. Je prokázáno, že ke vzniku šedého zákalu přispívají mimo jiné i obezita, kouření a alkoholismus. Ve větší míře se vyskytuje u lidí s vysokým krevním tlakem a cukrovkou. Kvůli časovému zaneprázdnění lidé často odkládají návštěvu lékaře, a to bohužel i v případě, že mají obtíže. Od 40 let věku by každý měl absolvovat jedenkrát ročně preventivní oč-



ní prohlídku ke změření zraku, nitroočního tlaku a vyšetření očního pozadí. Vždyť včasná diagnostika a léčba může zachránit zrak.

Kdo je odvážnější a odhodlává se snázeji ke složitějšímu řešení, například operaci oka – ženy, nebo muži?

Podle mých zkušeností to jsou spíše ženy. Snadněji se rozhodnou, jednodušeji si zorganizují svůj čas a lépe snázejí „pomyšlení na operaci“. Muži jsou většinou váhavější, vyptávají se více a zákroku se obávají. Není to ale pravidlem.

Manažer a podnikatel bez počítače jsou jako ptáci bez křídel. Ničí obrazovky počítačů, tabletů, mobilů oči? Pořád se na to spousta lidí vymlouvá, příčina je možná jinde.

Mezi lidmi se traduje, že každodenní a dlouhodobá práce s počítačem zrak zhoršuje a přispívá ke zvyšování dioptrií. Tento fakt dosud nebyl prokázán. Pravda však je, že dlouhodobý pohled očí jedním směrem a na stejnou vzdálenost vede k jejich unavě. Pokud strávíme u počítače několik hodin, mohou se dostavit nejen nepříjemné pocity očí jako bolest, pálení, slzení a jejich zarudnutí, přijít může i bolest hlavy. Tyto potíže se dostávají dříve v klimatizované místnosti a u nositelů kontaktních čoček. Pokud nedodržíme zásady správného sezení, dostaví se navíc i bolest krku a páteře. Jediným doporučením je nevyseďávat dlouhé hodiny u počítače, dělat častější přestávky, ulevovat očím pohledem do dálky nebo jejich zavřením na pár vteřin. Zkrátka odpočinout si. Podceňovat bychom neměli ani vzdálenost očí od monitoru, polohu klávesnice, osvětlení místnosti apod.

Usínáte také s notebookem v posteli?

Ne, já usínám v posteli se svým manželem.

ptala se Eva Brixí

**Gemini oční klinika v Zahradách
U Společenské zahrady 3
140 00 Praha 4 – Krč
www.gemini.cz**

Pomocná ruka maminkám-podnikatelkám

Jak dlouhá a trnitá může být cesta od „plotny“ k vlastní firmě? Chuť a nápad k podnikání se rodí ženám v hlavě poměrně snadno a rychle, ale pak přicházejí první pochybnosti. Mám k tomu předpoklady? Jak zvládnou potřebnou odbornost, účetní agendu, počítačové nároky? Dokážu to i s dětmi? Takové a podobné otázky trápí ty, které do světa businessu teprve chtějí vstoupit. Na Kladensku však mají maminky velkou výhodu. Mohou se zapojit do tréninkového a coworkingového centra Podnikání všem, kde získají nejen teoretickou průpravu, ale mohou si své podnikání vyzkoušet ve firmě na nečisto.

Nenápadná budova v Kladně-Rozdělově, u vchodu jen malá cedulka s logem centra Podnikání všem, ale uvnitř se nachází vše, co si budoucí podnikatelky s dětmi mohou přát. Protože jejich první a poslední starostí je, co se svým potomkem, hned se ho ujme profesionální chuť. Postará se o něj tak dlouho, jak bude potřeba, v příjemném prostředí plném hraček. Hlavním vybavením centra jsou však malé učebny, v nichž se provádí jak výuka, tak praktický výcvik. Počítače s připojením na internet, IT odborník, lektori se specializací na business plány, kalkulaci cen, firemní legislativu – ti se také nemusí hledat, bývají vždy po ruce. Kurzy trvají tři měsíce. Během nich ženy pracují pod vedením svých koučů na podnikatelských plánech. Odnášejí si však odtud nejen poznatky a první zkušenosti s přípravou podnikání, ale oceňují i společenský kontakt, který bývá pro matky s malými dětmi rovněž velmi důležitý a oceňovaný. Účastnice kurzu si zde otestují své schopnosti, zvýší sebevědomí a dozvědí se, jak se jejich ratolety dokáží sžít v novém prostředí s cizím člověkem.

„Navzájem se povzbuzují, vyměňují si názory, zda je jejich projekt životaschopný, získávají praktický pohled na svět,“ uvedla lektorka Lucie Mazalová. Právě to se skrývá za dosud málo známým termínem coworking.

„Naším posláním je vracet na trh práce ty, kteří mají ztíženou startovací pozici. Ať jsou to ženy po mateřské dovolené, nebo vězni přicházející do civilu,“ řekl manažer CPPP Jaroslav Kovář. Daří se to i díky finanční podpoře z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu ČR. Proto jsou kurzy, a to včetně služby dětského koutku, poskytovány zdarma.

A co se v kladenském tréninkovém a coworkingovém centru už zrodilo a zčásti už uchytilo? Například laktační poradna pro nastávající rodiče, půjčovna outdoorového dětského vybavení, cukrárna v Unhošti, Sluneční lázně v Kladně... Ženám se v kurzech líbí a čas v nich strávený rozhodně nepovažují za ztracený. Lenka Šťastná z Libušína se chtěla živit tvorbou bižuterie. Přestože se teď místo podnikání věnuje mateřským povinnostem a studiu IT na Vysoké škole zemědělské v Praze, rozhodně nelituje. „Dozvěděla jsem se v centru spoustu nových, užitečných věcí a poznala skvělé lidi na vysoké úrovni,“ prohlásila. Kateřina Stahlová se po druhém dítěti začala zabývat myšlenkou na soukromé podnikání. „Být na mateřské je prostě v leccems handicap,“ řekla. A vysvětlila, proč se nakonec rozhodla pro internetovou půjčovnu potřeb Děti na výletě. Není pochyb, že ženy získají v Kladně velkou sumu vědomostí, nasbírají první zkušenosti, naváží kontakty se zajímavými lidmi. Začnou se měnit, jinak, svobodněji a tvůrčím způsobem myslet, sebevědomě, nebojácně jednat, učí se nevyhybat překážkám, klást si vyšší cíle.



V dětském koutku jsou děti s profesionální chůvou

Jejich mysl už není připoutaná k plotně a plínkám, často velkoryse překračuje hranice místa, původní profese a pracovní pozice. Radka Jakubová je máma jako každá jiná, ale zároveň se odlišuje od ostatních podnikatelským uvažováním. Vypracovala si marketingový plán s přibližným počtem žen, kterým se na Kladensku narodí děti. To mohou být klientky její firmy.

„Chtěla bych z MamAkademie vytvořit centrum pro maminky, kde by se mohly dozvědět mnoho důležitých informací, počínaje třeba kojením, porodem či péčí o děti. Ale kurzy mohou navštěvovat i tatínkové nebo babičky,“ uvedla.

Kdo se rozhodl udělat první krůčky v podnikání, nejlépe ví, po jak tenkém laně se pohybuje a jak málo stačí, aby z něho spadl. Každá pomocná ruka zvyšuje naději, že dotyčný dojde až ke své úspěšné živnosti nebo firmě. Držme palce Centru podpory podnikání Praha, které pomoc podává těm, kteří mají nástup do nové životní etapy ztížený rodičovskými i jinými okolnostmi.

text a foto Pavel Kačer



Účty ve firmě nanečisto



Pod vedením kouče, mezi ženami je i jeden muž



Nad účetnictvím a podnikatelským plánem

Aby ženy zůstaly takové, jaké jsou dnes

Měla jsem připravenou asi tak padesátku otázek, které jsem svému hostu chtěla položit. Příliš uctivé k jeho času by to však nebylo stejně tak jako k vašemu. Některé jsem si schovala na jindy a tu poslední jsem nakonec vynechala. Ted' toho lituji. Chtěla jsem se zeptat, jestli si vzpomíná na své první rande a co ho na slečně tenkrát nejvíc okouzlo. Samozřejmě jsem byla zvědavá, nic víc. Určitě by si ta školní léta vybavil a vy byste měli malou sondu do jeho názoru na ženy ucelenější, okořeněnou milou tečkou, troškou nostalgie a mladistvé upřímnosti.

Muž, který ví, kým je, umí ženu pochopit, a má smysl pro to, aby jí dopřál prostor k seberealizaci.

Probírali jsme nejen to, co bylo na papíru a v počítači, ptala jsem se i na to, k čemu nepatřila žádná odpověď, a naopak muž naproti mně odpovídal také na to, nač jsem se vlastně neptala. A tak jsme si notovali, až jsem si k jeho poslední odpovědi opomněla zapsat otázku. Trochu průšvih – že bych si nepamatovala, nač jsem se ptala? To nemohu přiznat. Odpověď zněla: Dávám. Přemýšlím, ukrutně se mučím. Co jsem to chtěla, sakra, vědět? Aha, počkejte, už to mám! Nečtete ale odzadu, ale pěkně popořádku.

Mým hostem je muž, kterého jsem v září 2013 uvedla na titulní straně Prosperity, tehdy jsme hovořili o všem možném, ale ne o ženách. Určitě si na to pamatujete. Mgr. Ladislav Dráb je majitel značky CE Group, jež zastřešuje seskupení čtyř obchodních firem na poli plynárenství a energetiky. Nejstarší z nich je firma Česká energie, a.s. Ladislav Dráb však rozvíjí aktivity nejen v Čechách, ale v několika dalších zemích i světadílech, takže má velkou možnost srovnávat, hodnotit a tříbit názory. Jaké jsou pod něj tedy ženy z businessu?

Pohybujete se spíše v ryze mužských oborech – přesto i zde působí ženy. Alespoň v České republice. Jak se vám s nimi jedná? Jsou neúprosné, tvrdé, nebo spíš šarmantní diplomatky?

Myslím, že je to velmi jednoduché. Nemám problém s ženami na těchto pozicích vyjít. Jen jak to sdělit

jednoduše – přesvědčil jsem se, že mají daleko větší cit při komunikaci než my, muži, a to je jejich úžasný benefit. A také bych řekl, že jsou často zbytečně podceňovány. Je to škoda. Já si jich vážím, a když jsem s nimi v kontaktu, dokáží se s nimi věcně domluvit, a ještě je to pro mne příjemně strávený čas.

A liší se nějak od těch, které jsou v businessu na jiném kontinentu?

Ne, proč by měly? Vůbec ne. Tady i tam jsou ženy úspěšné i neúspěšné, je to také o respektu, a ten si ženy v podnikatelském prostředí dokáží získat v cizině i u nás. Uvědomte si také, že svět je takřka bez hranic a že se všichni učíme navzájem, všichni spolu komunikujeme, přebíráme metody, které se osvědčily, takže v určitém slova smyslu regionální odlišnosti mizí v čase.

Nedávno jsem slyšela, že české podnikatelky a manažerky patří k nejlepším na světě. Přidal byste se k takovému tvrzení?

To tedy netuším, zaskočila jste mne. A lhal bych, kdybych řekl, že ano, nechci křivdit nebo ubírat na hodnocení nikomu. Pokud to někdo tvrdí, je to patrně příliš silný názor, byl bych v tomto ohledu opatrnější. Pokud argumentuji, musím to umět obhájit. Tím se samozřejmě nevyhýbám komplimentu českým ženám, ať již vlastní firmy, nebo jsou v jejich managementu. Vážím si každé, u nás i v cizině, která něco umí.

Naše podnikání je však hodně upracované, plné starostí, nedostatku času, nadměrného stresu. Ženy tomu naprosto podlehly. Muži jim to vytýkají. Co s tím?

Jak na to, no, to bude ještě chvíli trvat. Protože to není napětí v podnikání, ale ve společnosti. Z toho pramení spousty faktorů, které řadu lidí válčují a oni tomu podléhají. Kdyby se lidi nenechali plašit politikou, hodně starostí by jim odpadlo. Když to vztáhnou k něžné polovině lidstva, tak zcela jistě bychom se mohli těšit z ženské vlídnosti vícekrát za den, z větší pohody ve firmě i doma a patrně i jinak děleného času. Ani ženy by se nezabývaly podružnostmi, nemusely by, zbylo by více prostoru na radost ze života. Což je podle mne hodně podstatné. Ani ženy by neplýtvaly energií a s chutí sobě vlastní by ji mohly věnovat třeba svému podnikání, zálibám nebo společnému štěstí rodiny.

Mgr. Ladislav Dráb



Jen jak to sdělit jednoduše – přesvědčil jsem se, že mají daleko větší cit při komunikaci než my, muži, a to je jejich úžasný benefit. A také bych řekl, že jsou často zbytečně podceňovány.

Jak byste si představoval ženu podnikatelku příštího století? Nebo tisíciletí?

Přemýšlím, jak na tuhle záludnost odpovědět. I když se to bude vzhledem k předchozímu názoru zdát divné, a zdánlivě si budu protiřečit, přál bych si, aby ženy zůstaly takové, jaké jsou dnes. Nic víc. Aby byly z masa a kostí, aby k nim patřily krásné emoce, aby se rády pěkně oblékaly, aby měly čas a chuť se seberealizovat, aby se těšily ze zdraví svých dětí. Aby byly plně vášni i protikladů a aby pořád vymýšlely to, co nás, muže, rozčiluje. Aby svět dospěl do tisíciletí žen-robotů, probůh, jenom to ne. Dokonalá žena by postrádala sama sebe.

Moje obvyklá otázka – co na něžném pohlaví oceňujete, čeho si vážíte?

Toho, že se nepřestávají usmívat, že úsměv a laskavost mají v sobě i v okamžiku, kdy samy prožívají třeba velkou bolest. Ten, kdo někdy podnikal, ví, co to stojí úsilí posílat úsměv druhým.

Definoval byste obor budoucnosti v podnikání žen?

Myslím, že k takové diverzifikaci svět nedospěje. Že by se sám o sobě vyselektoval nějaký ryze ženský obor? Je dobře, že máme ženy všude – až už v energetice, nebo ve firmách strojírenských, stejně tak jako ve školství, nebo ve velkoobchodě, či bankovníctví. Určitě nejsem první ani poslední, který potvrdí, že mix žena a muž vytváří nejlepší týmy a životu firem dává

ten správný rozměr. Je dávno vypozerované, jak vypadá obchodní jednání, když jde o diskuzi pouze mezi muži, a jak se jedná, pokud je přítomna alespoň jedna žena. Její účast kultivuje vzájemný vztah, atmosféru, komunikace je korektnější, objektivnější. Snáze se dojde k cíli.

Měl jste v nějaké ženě vzor? Třeba právě ten podnikatelský?

Neměl. Odpověď je strohá, ale pravdivá. V době mých studií se nám dávaly za vzor spisovatelky, o kterých jsme se pak pokoutně dovídali, že to byly také ženy jako každá jiná, že to nebyly svěťky, ostatně proč by také měly. Takže vzory – i kdyby ze vzdoru, tak ne. Navíc já obdivuji mnoho osobností, s mnoha se přátelím, ale vždy jsem si šel vlastní cestou, přál jsem si dělat věci po svém. Vzhlížet ke vzorům by byla asi brzda.

O ženách se také tvrdí, že mají větší kreativitu než muži, vyšší empatii, disciplínu. Myslíte si to také?

To určitě, kreativita je naopak na ženách cosi, čím mohou nesmírně zaujmout. Pokud ji dokáží ještě vhodně využívat a pracovat s ní, pak není co řešit. Kdybyste vedle sebe postavila deset žen, tak šest jich bude báječně kreativních, a když deset mužů, za kreativce označíte tak tři čtyři. V businessu je kreativita významnou přidanou hodnotou a na trhu stále více žádanou.

Přijímal jste vy osobně do některé z vašich firem ženy do týmu?

Osobně ne, díval jsem se na to, co napověděla výběrová řízení. Poslední takřka jacking selekce ale

byla vždy na našem managementu. A abych některou kolegyni přivedl za ruku, tak to zatím ne. Ale z uchazeček o určité místo jsem si pak již dokázal vybrat.

Osobnosti a jejich image jsou křehkým prvkem podnikání, a je mnoho věcí, které je dokáží zranit. I tvrdé businessmanky uroní slzu. Muži se plačících žen bojí, co vy? Děsí vás ženský pláč, nebo spíše vzbuzuje snahu pomoci?

Neděsí. Pláč je přirozený, patří k životu. Nemyslete si, i muži roní slzy, jen to šikovněji skrývají než ženy. Ženám bych slzy neměl ani za zlé. Samozřejmě ovládat se je potřeba, určité normy společenského chování a jednání by se měly respektovat, nejsem výstřední ani naivní, ale i ta slza může být někdy signálem a ledascos napovědět. A ještě něco – i úspěšný chlap má umět brečet.

Nezdá se vám, že je ženská energie postrachem pánů tvorstva v podnikání i v osobním životě? Někdy mám pocit, že je to nepsaný zákon, který dělá ženy nešťastnými.

Energických žen se nebojím, není proč. Bojí se ti, kteří nemají dost vlastní energie. Bojí se slabší, ti, kteří nejsou ambiciózní, ti, co nemají zdravé sebevědomí. Muž, který ví, kým je, umí ženu pochopit, a má smysl pro to, aby jí dopřál prostor k seberealizaci. A dokáže ji podpořit, povzbudit, drží jí palce.

Dáváte ženám rád dárky?

Dávám.

ptala se Eva Brixí ■■■

Ples ve voňavých kreacích českých zahradníků a floristů

Je to neuvěřitelná šňůra let – v Praze se 1. února 2014 odehrál již 72. zahradnický ples. Žofínský palác se ten večer oblékl do květinových kreací, které na sebe poutaly pozornost nejen přítomných dam, nýbrž i jejich doprovodu. Obdiv byl na místě, ale nejen to. Snad každá z přítomných, která nepůsobí v oboru zahradnickém a floristickém, toužila po jediném – mít někdy alespoň snítka té nádhery v náručí.

Aranžovalo se několik dní předem, protože zahradníci a floristé z celé republiky se chtěli opět pochlubit umem, vkusem i nápady. Myslí, že se jim to povedlo. Z velkého lustru v hlavním sále visely orchideje, schodiště obepnul květinový had a na hosty se usmívaly nazdobené figuríny brazilských tanečnic. Kam jste se jen podívali, všude květinová stopa. Čeští květinoví mistři umí.

A kdo měl tu krásu na starost? Sdružení zahradnických center, Chládek – zahradnické centrum, Sadovnický a zahradnický servis a Agentura NKL Žofín. Všechny prostory paláce Žofín vyzdobili členové Sdružení zahradnických center a další floristé pod vedením paní Silvy Chládkové a paní Jarmily Pejpalové z firmy Floraservis na téma plesu: Karneval v Riu. Hlavnímu sálu dominovaly orchideje Cymbidium, doplněné Heliconiemi, Strelitziami, Banksiemi a barvenou zelení. Stejně tomu tak bylo i v ostatních sálech.



Květinová show bývá sledovaným bodem programu a patří vždy k výjimečným zážitkům. Ani letos tomu nebylo jinak. Veškeré květinové modely, jako již tradičně, vytvořili studenti Zahradnické fakulty v Lednici, Mendelovy univerzity v Brně pod vedením prodávky Ing. Jiřího Martinka a doc. Těny Kuřkové. To, co studenti předvedli letos, nenechalo nikoho v klidu. Radovali jsme se z fantazie i odvahy ukázat, co všechno květinová žádostivost dokáže. Modely za tónů jihoamerických rytmtů ožívaly – kostýmy zdobené květinami, trávníky, pavími pery i vlastní vynalézavostí si zasloužily nejvyšší uznání.

Eva Brixí

Dostala jsem Lásku

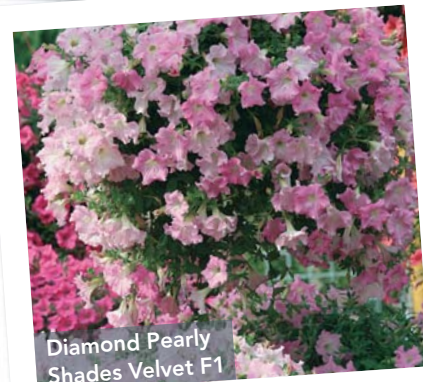
Půvab, Úsměv, Přátelství, Radost, Touha, Mládí, Naděje. A Láska F1. Názvy petunií, které patří do nabídky šlechtitelského a semenářského podniku Černý v Jaroměři. Pracoviště, které se zapsalo do historie oboru voňavým a barevným písmem. Poslouchat vyprávění Ing. Josefa Černého, majitele proslaveného „zahradnictví“ v Jaroměři, o tom, který rok se jaký unikát podařilo vyšlechtit a jaké květiny nás mohou díky nenahraditelným zkušenostem jeho samotného i předků těšit, je samo o sobě zážitek.

I kdybyste o kytičkách a zákonitostech jejich světa nic nevěděli, slova mistra vás utvrdí v tom, že láska k „řemeslu“ přivádí na svět skvosty a unikáty, jimž se klaní odborníci široko daleko.

V logu má firma petunku, jedno velké know-how. První původní odrůdu petunie pojmenovanou Karkulka uvedla na trh v roce 1934, v modifikované podobě figuruje v sortimentu dodnes.

Když letmo nahlédneme do historie, zjistíme, že v roce 1959 uvedli Černí na trh i první hybridní begonii Turov F1. Jedním ze splněných snů byla také žlutá petunie. Šlechtitelský program přinesl postupně řadu nových odrůd. Fotografie nejnovějších begonií jsou ozdobou webových stránek a stojí za to je zhlédnout. Stopadesátiletá historie firmy je neuvěřitelně pestrá vlastními šlechtitelskými úspěchy. Ale jak to všechno vlastně začalo? Ferdinand Hlaváček (1822–1897) založil v Jaroměři na místě bývalého rybníka v roce 1859 své zahradnictví. Vypráví se, že obchodnický talent měl už od dětství. Jako dospělý zvelebil mokřinu a kromě pěstování zeleniny se začal zabývat i prodejem semen. Pro semena jezdil po celé vlasti, nakupoval je i v zahraničí. Dodnes je v rodině piksla na šňupavý tabák – přivezl ji holandský semenář, který chtěl poznat svého dobrého zákazníka. Ferdinand Hlaváček se stal váženým jaroměřským měšťanem.

František Černý (1865–1925) byl Prvního jména v zahradnickém rodu, k Hlaváčkovým se přičlenil. František se vyučil zahradníkem. Pracoval nejprve na Moravě. V roce 1888 se stal zahradníkem ve vídeňském rothschildovském parku Hohe Warte, který byl proslulejší než zahrady v Schönbrunnu. Tamní skleníky zásobovaly květinami rakouské zámky. Baron Rothschild patřil k nejbohatším mužům monarchie a miloval květiny. U slavnostní tabule musely stát cizokrajné zakrslé stromky a plno



dekorativních rostlin. František Černý se chtěl osamostatnit. Vypráví se, že jistá hraběnka ho prý nechtěla vzít do služeb proto, že je příliš hezký a ženám nebezpečný.

Léta ubíhala a dějiny šlechtitelských a semenářských pokroků, kouzel a nesmírné vytrvalosti dospěly až do roku 1991. Jaroměřský podnik byl v rámci restitucí navrácen původním majitelům, rodině Černých. V současné době ve firmě pracují Josef Černý (nar. 1959), Jan Černý st. (nar. 1957) se svojí ženou Vlastou (nar. 1955) a jejich synem Janem (nar. 1978).

Firma je nadále specializovaným semenářským podnikem, který produkuje semena vlastních odrůd, které jsou výsledkem rozsáhlé šlechtitelské činnosti. Prakticky každoročně jsou uváděny na trh nové odrůdy. Osiva jsou dodávána velkoodběratelům, zahradníkům i milovníkům květin. Mimo to nabízí firma široký sortiment květinových semen především se zaměřením na profesionální zahradníky. Od roku 1934 zde bylo vyšlechtěno více než 120 původních odrůd petunií, begonií, bramborů, konvalinek a dalších květinových druhů. Pár sáčků se semínky petunií jsem nedávno dostala. Je mezi nimi i známá Láska F1. Věřím, že mi pokvete.

Eva Brixí

Absolventi nebo lidé 50+?

Stagnace ekonomiky se podepisuje na zaměstnávání mladých lidí do 30 let, kteří ještě v mnoha případech zkušenosti teprve sbírají. Imunní vůči nezaměstnanosti ale nejsou ani ti, kteří by zkušenosti mohli rozdávat – lidé nad 50 let. Jsou však regiony a obory, které pracovní sílu postrádají. Pokrokové firmy tento problém řeší tzv. age managementem – vytvářením vhodných pracovních podmínek pro zaměstnance každého věku s přihlédnutím ke specifickým osob mladších 30 let a starších 50 let. V České republice koncept uplatňuje jen velmi málo firem – zatím. Jednou z prvních vlašťovek je například farmaceutická společnost GSK.

Předsudky zaměstnavatelů vůči zaměstnancům různého věku		
Absolventi	Negativní předsudky	Pozitivní předsudky
	Nezkušenost	Energičnost a nadšení pro věc
	Nedostatek dovedností	
	Nezodpovědnost	
	Nestabilita	
Zaměstnanci 30–40 let	Ne důvěryhodnost	
	Většinou jen pozitivní předsudky	Zodpovědný přístup k práci
		Určitá míra zkušeností
Zaměstnanci nad 50 let		Malá míra nemocnosti
	Únava a nemoci	Zkušenost
	Fixace na zažitá pravidla	Zodpovědnost
	Vysoké platové nároky	Důvěryhodnost
	Neochota učit se nové věci	Věrnost zaměstnavateli
	Málo nadšení pro věc	

Zdroj: Ilona Štorová, 8. 6. 2013

Úspěšnost při hledání práce není u lidí nad 50 let příliš vysoká. Zvláště v oborech, v nichž jsou téměř neuplatnitelní. Jde třeba o pozice obchodních zástupců, kde zaměstnavatelé sází na dynamiku a dravost. Situace se zlepšuje u pozic, kde roli hrají schopnosti a praxe. Zaměstnávání starších lidí ztěžuje obava z jejich nižšího pracovního nasazení a snížené učení se novým věcem. Někdy panuje i strach, že starší zaměstnanec nezapadne do mladého kolektivu. Plusem zaměstnanců ve vyšších věkových kategoriích jsou zkušenosti, nadhled, i loajalita k firmě. Výzkumy ale ukazují, že nejvíce efektivní jsou věkově vyvážené pracovní týmy. Situaci se snaží řešit koncept age managementu. Za účelem jeho popularizace u nás byla v rámci platformy Byznys pro společnost, odborného uskupení firem za účelem šíření principů společenské odpovědnosti a udržitelného podnikání v ČR, založena pracovní skupina, která spolupracuje s Ministerstvem práce a sociálních věcí ČR. Patronem skupiny se v roce 2013 stala společnost GSK. „Náš koncept age managementu spočívá v tom, že při obsazování pozic neděláme selekci na základě věku. Mladí uchazeči o práci mohou přinést nové nápady, potřebnou energii, ale vyžaduje to věnovat jim čas k jejich rozvoji.

Starší zaměstnanci pak mají mnoho cenných zkušeností. Dohromady tedy mohou tvořit výborně sehraný tým,“ uvedla PharmDr. Monika Horníková, generální ředitelka společnosti GSK. GSK uplatňuje princip rovného přístupu nejen k věku, pohlaví, ale i hendikepu či národnosti, globálně. V celosvětovém měřítku tak obsadila 40 % vedoucích pozic ženami, zatímco 42 % všech zaměstnanců firmy pochází z rozvojových zemí. K nim patří i 120 absolventů, kteří jsou částí skupiny 450 mladých lidí, kteří každoročně najdou práci v jedné z největších farmaceutických firem na světě. V české pobočce firmy nyní pracuje přibližně 215 zaměstnanců, z nichž 26 je mladších 30 let a 17 starších 50 let. Základním předpokladem pro uplatnění age managementu ve firmě je důkladná znalost zaměstnanců. Patří sem například věkové složení firmy i dostupnost nových pracovníků pro jednotlivé pozice na trhu práce. V České republice v současnosti probíhá několik projektů zaměřených na rozvoj age managementu ve firmách. „Věříme, že se postupem času podaří zlepšit podmínky pro zaměstnávání lidí staršího věku a že se zaměstnavatelé naučí rozpoznat a využívat jejich schopnosti, a hlavně zkušenosti. Jde o to nalézt pro každého pracovníka takovou po-

zici, na které budou maximálně využity jeho silné stránky, a bude tedy i pro firmu maximálně přínosný,“ sdělila předsedkyně občanského sdružení Age management Ilona Štorová. Podle ní jsou hlavními podněty pro implementaci age managementu odchod vysoce kvalifikovaných pracovníků do důchodu a také nedostatek pracovní síly způsobený nástupem slabších populačních ročníků. Demografické změny reflektuje také vláda, která v roce 2013 přijala pro období let 2013 až 2017 Národní akční plán podporující pozitivní stárnutí. Mezi další společnosti, které prosazují koncept age managementu v České republice, patří například UniCredit Bank, Škoda Auto, Česká spořitelna.

Kořeny age managementu sahají do osmdesátých let minulého století. Jeho kolébkou je Finsko, konkrétně Finský institut pracovního zdraví, který vytvořil novou metodu měření pracovní schopnosti během stárnutí – Index pracovní schopnosti (Work Ability Index). V ČR se koncept řízení s ohledem na věk objevil až v roce 2010 v rámci mezinárodního projektu Strategie Age Managementu v České republice, který realizovala Asociace institucí vzdělávání dospělých ČR, o. s., ve spolupráci s Finským institutem pracovního zdraví. (tz)

Estée Lauder Revitalizing Supreme univerzální CC krém proti stárnutí SPF 10

Novinkou z řady Revitalizing Supreme, která nám udělá radost v březnu tohoto roku, je univerzální CC krém proti stárnutí s SPF 10. Ale co všechno od něj můžeme očekávat? Přináší dokonalé spojení pleťového krému, jako jsou výživa pleti, hydratace, účinky proti stárnutí, a estetických požadavků na svěží a sjednocený vzhled pěstěné pleti každé ženy. Technologie IntuiGen™ rozpozná potřeby pleti. Pomáhá obnovovat přirozenou odolnost pokožky obličejové vůči známým stárnutí. Pleť vypadá mladší a pevnější. Sirtuin, technologie podporující přirozenou aktivaci genu dlouhověkosti SIRT-1, poskytuje buňkám dostatek času, aby obnovily své přirozené funkce. Vrásky se vytrácejí před očima. Komplex

Barrier-Building se podílí na znovuvytvoření ochranné bariéry, která udržuje pleť hydratovanou a zabraňuje ztrátám vlhkosti. S volnými radikály si poradí výživné složky CC krému, jako jsou vitamin E a také kofein. O pleť tak nejen pečujeme, ale udržujeme ji v mladistvé kondici. Ochranný faktor SPF 10 pokožku obličejovou chrání před škodlivým UV zářením, které může urychlovat její stárnutí a ztrátu mladistvé vitality. Ale to není vše! Revitalizing Supreme univerzální CC krém proti stárnutí s SPF 10 se dokáže přizpůsobit téměř každému tónu pleti díky inovativním mikrokapslům s barevnými pigmenty. Pleť vypadá zkrátka perfektně! (kat)

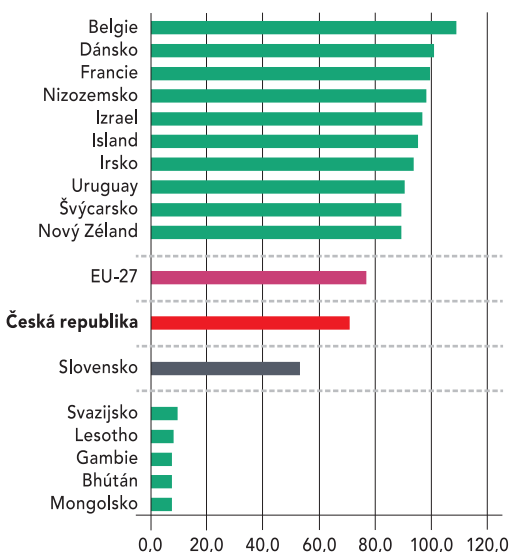


Dívčí válka 21. století: něžné pohlaví vs. rakovina

Průzkumy ING Životní pojišťovny mezi gynekology, ženami i muži přinesly alarmující čísla – i když se ženy rakoviny prsu a pohlavních orgánů obávají, aktivně se jí snaží předcházet jen čtyři z deseti. Podle gynekologů jen 42 % žen dochází na pravidelné preventivní prohlídky. Doznání samotných žen je ještě varovnější. Jak ženy uvedly v průzkumu, alespoň jednu z možností lékařské prevence – preventivní prohlídky u gynekologa, vyšetření na mamografu nebo sonografu – využívá jen 36 % z nich. V kontrastu s postojem žen je zajímavý přístup mužů, kteří jsou připraveni se svými partnerkami o onemocnění mluvit a aktivně se zapojit do léčby i prevence.

Rakovinou prsu onemocní každá osmá Češka

- ✓ rakovina prsu je ročně diagnostikována 6500 ženám
- ✓ ty tvoří asi 16 % všech onkologických pacientek
- ✓ každá čtvrtá na ni zemře
- ✓ ve světovém žebříčku výskytu rakoviny prsu jsme na 26. místě



Zdroj: Globocan 2008, srovnání incidence v ČR s ostatními zeměmi světa, přepočten na světový standard



„Onkologická onemocnění, a nejen u žen, jsou zbytečně tabuizovaná. Známe rizika a nepříznivé statistiky. Ty v nás vyvolávají pocit strachu a bezmoci. Víc by se však mělo mluvit o prevenci. Ta je mezi ženami stále nedoceněna. Bohužel, protože jen včasná prevence je klíčem ke snížení rizik onkologických onemocnění u žen,“ řekl Doc. MUDr. Michal Zikán, Ph.D., z Gynekologicko-porodnické kliniky 1. LF UK a VFN v Praze.

Ženy: Bojíme se o budoucnost. Zvládneme se postarat o děti a budeme mít dostatek financí na zajištění chodu domácnosti?

Více než třetina žen se v souvislosti s rakovinou prsu a pohlavních orgánů obává stresu, strachu a nejistoty ohledně budoucnosti. Čtvrtina si myslí, že by nebyla schopná postarat se o děti. Stejná část žen (25 %) si dělá starosti z nedostatku finančních prostředků, a to jak na vlastní léčbu, tak na zabezpečení domácnosti. Naproti tomu muži se v případě, že by jejich partnerka onemocněla, neobávají, že se nepostarají o děti. Výrazně větší strach mají z narušeného sebevědomí

partnerky (tuto obavu má 23 % mužů). Čtvrtina mužů, shodný podíl jako u žen, vnímá ohrožení z důvodu nedostatku finančních prostředků rodiny.

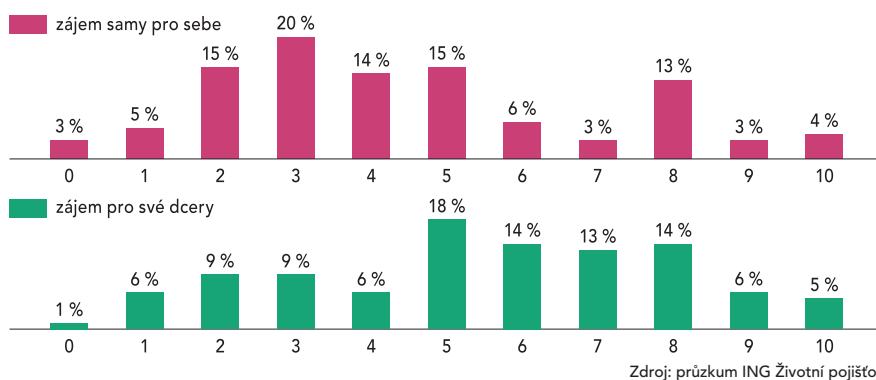
„Nemocenská dosahuje asi jen 60 % průměrné redukované mzdy, v průměru asi 11 500 korun. To je velký zásah do rodinného rozpočtu, vezmeme-li v úvahu zvýšené náklady na dopravu k lékaři i léčbu samotnou,“ komentovala rizika Renata Mrázová, generální ředitelka ING Životní pojišťovny, a dodala: „Pomocnou rukou může být ženám pojištění For You proti rakovině prsu a pohlavních orgánů s programem prevence, díky kterému žena při diagnóze rakoviny prsu nebo pohlavních orgánů obdrží jednorázově výplatu pojistného plnění až do výše 750 000 korun.“

Stoupá podíl žen, které provádějí samovyšetření prsu

Z žen, které aktivně řeší prevenci rakoviny prsu a pohlavních orgánů, jich největší část dochází na pravidelné preventivní prohlídky ke gynekologovi (72 %). Na 62 % podstupuje vyšetření na mamografu či sonu. Na třetím mís-

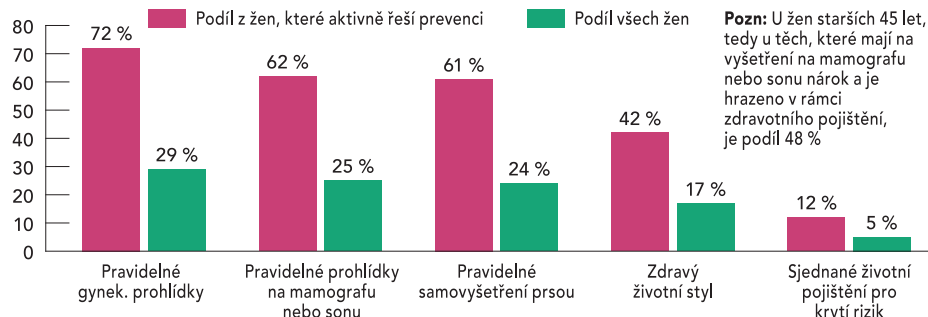
Pohled gynekologů – zkušenosti z ordinací

- ✓ na pravidelné gynekologické prohlídky chodí jen 42 % žen
- ✓ stejně tak je mezi dospělými ženami nízký zájem o očkování proti rakovině děložního čípku (na 10bodové škále je 3,5). O něco lépe jsou na tom ženy-matky ve vztahu k prevenci svých dcer (známka 4,4)



Zdroj: průzkum ING Životní pojišťovny

Nejčastější formy prevence rakoviny prsu u žen



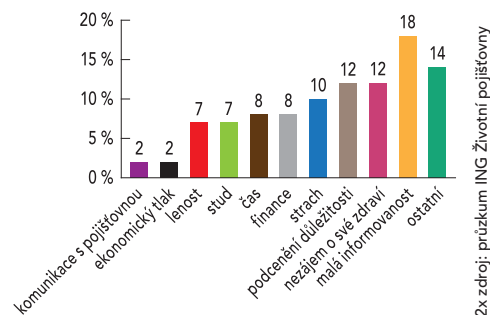
tě je samovyšetření prsu, které provádí 61 % žen. 9 % žen, které provádí samovyšetření prsu, do něj zapojuje i partnera. Při pohledu na celou ženskou populaci (tedy včetně žen, které prevenci nijak neřeší) je však patrný neradostný stav – preventivní prohlídky u gynekologa podle průzkumu využívá jen 29 %, prohlídky na mamografu či sonu 25 % a samovyšetření prsu 24 % českých žen.

Podle gynekologů je největším problémem nedostatek informací

Mezi pěti hlavními příčinami, proč ženy nedoceňují prevenci, gynekologové nejčastěji

jmenovali nedostatečnou informovanost žen (18 %), nezájem o své zdraví (12 %), obecně podcenění prevence (12 %), strach (10 %), finance a čas (shodně 8 %). Polovině gynekologů chybí internetová stránka, která by o problematice informovala uceleně. „Rozhodli jsme se tuto mezeru vyplnit a připravili jsme aktualizaci webových stránek For You (www.foryou.cz) tak, aby obsahovaly úplné a objektivní informace z oblasti prevence, diagnostiky a léčby rakoviny prsu, ale i pohlavních orgánů, která bývá často opomíjená. Věříme, že spolu s šířením osvěty prostřednictvím neziskových organizací se podaří dosud ne zcela příznivou

Příčiny nedostatečné prevence očima lékařů

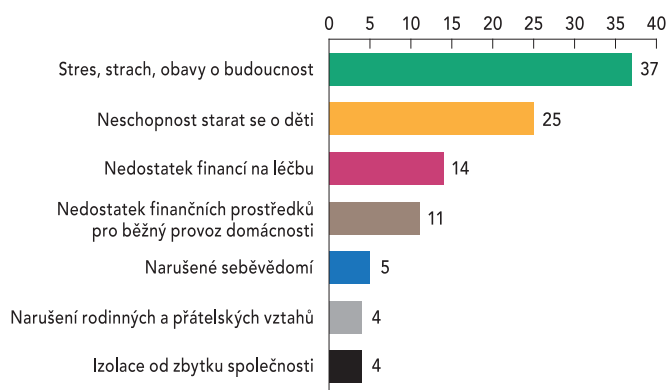


situaci zlepšit,“ vysvětlila novinku Renata Mrázová.

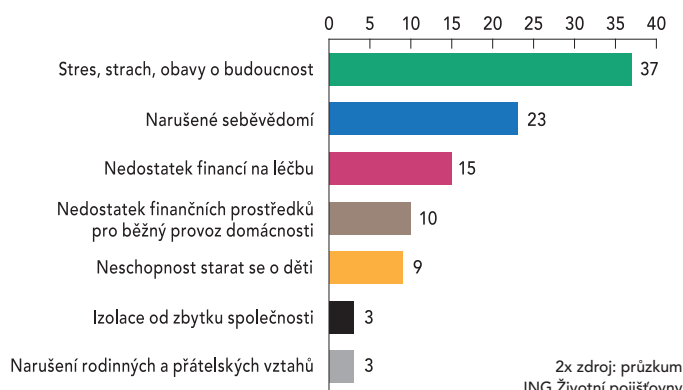
Muži vzkazují ženám: jsme připraveni se zapojit

Ženy se nemusejí obávat o podporu svých partnerů. Muži nemají problém o nemoci hovořit – více než polovina z nich (53 %) deklaruje, že o rakovině prsu s partnerkou již hovořila. O zdravotní stav partnerky se aktivně zajímá 82 % mužů. Většina mužů zná metodu samovyšetření. Zhruba 91 % mužů o této metodě prevence slyšelo a necelá desetina z nich (8 %) se do samovyšetření zapojuje. (tz)

Největší rizika rakoviny prsu pohledem žen



Rizika rakoviny prsu u žen, jak je vnímají muži



V Brně další konopná lékárna Konopnyshop.cz

Od 3. února mohou obyvatelé moravské metropole navštěvovat již druhou apatyku specializovanou na konopné prostředky. Do konopné lékárny v obchodním domě Interspar v Tkalcovské ulici se po 9. hodině začali hrnout první zájemci o přípravky z léčivého konopí i nemocní, kterým konopí pomůže od kožních problémů, tělesných bolestí a dalších zdravotních neduhů. Ty lze řešit právě zákonnými produkty z konopí. Provozovatelé posilují působnost v Brně, kde již funguje lékárna v centru na ulici Poštovská v Alfa pasáži. Důvodem je enormní zájem o tyto prostředky. Největší zájem je o konopnou masť, jediný registrovaný zdravotnický produkt v ČR, novou ústní vodu či konopné semínko. Nechybí ani konopné těstoviny. Podnikáním v oboru konopných produktů se již delší dobu zabývá společnost Carun Pharmacy, která zásobuje konopné lékárny Konopnyshop.cz produkty z konopí s obsahem THC pod 0,3 %. Produkty z léčivého konopí jsou u nás jediné tímto způsobem legálně i fakticky k dostání téměř rok po legalizaci. V konopné lékárně lidé naleznou rozsáhlé spektrum konopných

produktů určených k prevenci chorob i takových, jež jsou odborníky doporučované na zmírnění příznaků chorob. Tým pracovníků provozovny má za úkol výrobky nejen nabízet k prodeji, ale také šířit osvětu o konopí a jeho léčebných účincích. To je hlavní poslání. „Naším cílem je vrátit prostředky z konopí zpět do běžného života lidí. Léčba konopím pomáhá vyřešit řadu zdravotních problémů. Konopí se doporučuje při léčbě bolesti, vynikající je na lupénku, ekzémy, bérkové vředy,“ uvedl hlavní důvody otevření Jiří Stabla z Konopnyshop.cz s tím, že zlegalizování konopí k léčebným účelům je správným krokem k tomu uznat tuto bylinu jako právoplatný lék. Nová konopná lékárna vznikla díky úspěšnému zahájení provozu v Ostravě, Havířově, Benešově či Mělníku a Litoměřicích. Opomenout nelze ani sezonní lékárnu na zámku Konoπίště. Konopnyshop.cz rovněž nabízí možnost spolupráce pro všechny milovníky léčivé rostliny otevřením vlastní prodejny formou franchisingu. Stačí kontaktovat vedení na www.carun.cz/spoluprace. Působnost se úspěšně rozšířila i za hranice země, například do Velké Británie. (tz)





ilustrační foto SXC

Firmy investují statisíce do úprav smluv

České společnosti sčítají náklady, které jim přinesl nový občanský zákoník. Od 1. ledna 2014, kdy nabyl účinnosti, totiž musely změnit veškeré smlouvy a řadu jiných dokumentů. Podnikatelé navíc nemění pouze obsah smluv, ale i formu smluvního ujednání. Tuzemské firmy se shodují, že výdaje na změny se pohybují v řádu stovek tisíc korun. Nejnákladnější je tisk nových dokumentů a odborná konzultace s právníky.

Význam nového občanského zákoníku spočívá podle ministerstva spravedlnosti v tom, že sjednocuje úpravu jednotlivých smluvních typů do jediného právního předpisu. Do 31. ledna 2013 byly totiž závazkové vztahy upravovány jak v občanském, tak v obchodním zákoníku. „Od začátku letošního roku již neexistuje předchozí věcně nezdůvodnitelná dvojkolejnost závazkového práva obchodního a neobchodního, která byla v mnohém směru zbytečně duplicitní,“ informovala Štěpánka Čechová, tisková mluvčí Ministerstva spravedlnosti ČR. „K novinkám nového občanského zákoníku například patří, že byla přehledně a srozumitelně regulována pravidla postupu uzavírání smluv mezi podnikatelem a spotřebitelem, a to jejich náležitosti a obsah.“

V novém občanském zákoníku se podnikatelům ukládají zejména široké informační povinnosti vůči spotřebitelům. S těmi je nutné klienta seznámit v dostatečném předstihu před uzavřením smlouvy. Tyto změny však pro firmy znamenají významnou úpravu dosud využívaných dokumentů. Tuzemské společnosti se shodují, že příprava nových smluv pro ně znamená značné finanční náklady. Proměnou prošly zejména všeobecné obchodní podmínky českých firem. Podnikatelé navíc museli vše důsledně připravovat již

v roce 2013, aby byly dokumenty k 1. lednu 2014 hotové.

„U všech produktů, které pojišťovna sjednává od 1. ledna 2014, se měnily jak smlouvy, tak ostatní dokumenty. Pouze náklady na tisk nových dokumentů se šplhají ke 100 tisícům korun. Významnější jsou však výdaje na samotnou přípravu všech nových smluv, náklady na právníky a přesčasy zaměstnanců. Částka tak může dosáhnout až k milionu korun,“ sdělil Petr Baný, generální ředitel a předseda představenstva Triglav pojišťovny. Vysoké náklady na přípravu nových dokumentů potvrzují i další tuzemské společnosti. „V souvislosti s novým občanským zákoníkem jsme měnili části všeobecných obchodních podmínek a zásilatelské smlouvy. Projednání změn s odborným konzultantem tak, aby přesně odpovídaly nové legislativě, překlady těchto materiálů do dalších jazyků se soudní doložkou a jejich zveřejnění, to vše si vyžádalo výrazné finanční náklady i časovou náročnost na přípravu,“ uvedl Aleš Vykydal, provozní ředitel přepravní společnosti Geis Parcel CZ.

V souvislosti s nabytím účinnosti nového občanského zákoníku nedochází pouze ke změně obsahu smluv a obchodních podmínek, ale významnou proměnou prochází celá část zákona věnující se obecným ustanovením o závazcích.

„Nový občanský zákoník přináší podstatně vyšší odpovědnost stran již v průběhu vyjednávání smluv. Výslovně je v zákoně zakotvena například předšmluvní odpovědnost stran, která může vzniknout již během vyjednávání o smlouvě, aniž by samotná smlouva byla mezi stranami uzavřena. Výrazně se mění i požadavky na formu smlouvy. Nově v některých případech, když zákon vyžaduje písemnou formu smlouvy a strany formu nedodrží, například uzavřou smlouvu pouze ústně, nelze namítat její neplatnost, pokud bylo podle smlouvy již plněno,“ vysvětlil Richard Gürlich, advokát z advokátní kanceláře Gürlich & Co.

Ústní forma smlouvy se nově vztahuje i na oblast nákupu zboží či služeb přes internet, kdy je možné učinit objednávku pouze telefonicky. „Novinkou je, že je možné uzavřít smlouvu o zájezdu ústně, tedy telefonem, případně e-mailem nebo přes rezervační systém nebo například objednávkami z webových stránek. V takovém případě jsme však povinni zaslat klientovi takzvané potvrzení o zájezdu. Klient tento dokument nemusí podepisovat, aby však byla smlouva platná, musí poskytnout kontaktní údaje, adresu, jména a data narození všech cestujících osob,“ představil novinky Michal Tůma, marketingový ředitel cestovní agentury Invia. (tz)

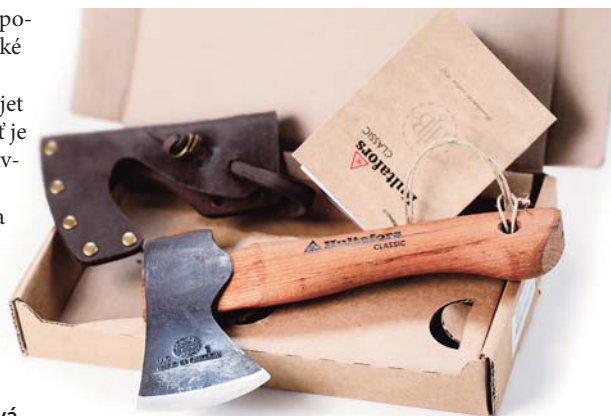


Koho a co mám ráda

Jak se vysekat z průšvihů sekerou od ACT-servis

Možná si leckdo z vás vzpomene na pohádku, kde byla největší baštou sekyrková polévka. Milá nadsázka a legrácky dětství... Ale sekery štípací, házečí, tesařské, lovecké i univerzální značky Hultafors, které má ve své nabídce společnost ACT – Servis, spol. s r.o., si najdou jiné, kultivovanější využití. Většina z nás musí čas od času vyjet na silnici i v počasí, jaké nám předvedl konec ledna – kluzko, všechno namrzá. Ať je člověk sebelepším pilotem motorového vozidla, je dobré, aby myslel nejen na pasivní bezpečnost. Hodiny člověk může dostat jedna dvě, a tak, pokud má jen trochu štěstí, praktická sekera ho dokáže občas vysekat i z pokroucených plechů. Doslova vysekat z průšvihů. A co je lepšího, než mít pořádně nabroušeného parťáka s nervy z nejlepší oceli po ruce? Přiznám se, že u nás se užívá i všude jinde – třeba na chalupě, když je třeba si pomoci s drobnostmi, před nimiž se v koutě krčí všechno ostatní náčiní. Ovšem nejmilejší je pohled na čerstvě našťipané dříví, které plápolá v krbu. O to lepší, když víme, že na něm máme taky svůj podíl hřejivé práce. Sekání a štípání dříví je skvělý sport, který napříč všemi ročními obdobími šlechťá tělo. Že jste to nevěděli?

Kateřina Šimková



Se špínou v ovzduší

SHARP


Přáli bychom si stále dýchat čistý vzduch – doma, v práci, všude okolo nás. Ale ne vždy si můžeme naplnit plíce

svěžím ovzduším na procházce v lese nebo při sportování na horách. A v uzavřeném prostředí, zvláště pak ve městech, bývá „kyslík“ doslova nad zlato. Nejde jen o pohodu, o příjemný pocit, o čistotu bez zápachů, ale stále častěji také o zdraví. Zkažený, příliš vysušený nebo vlhký vzduch stojí za některými nebezpečnými civilizačními chorobami.

Přestože je naše tělo vybaveno soustavou velmi účinných receptorů, mnoho nepřátel v ovzduší vůbec nevnímáme nebo si po určité době přestaneme uvědomovat. Že by nám tedy přestali vadit? Vůbec ne! Vdechovaný vzduch



v budovách obsahuje částice prachu, bývá prosycen plísňovými spory, nebezpečnými bakteriemi, toxickými výpary nebo kouřem. Tyto nečistoty se dostávají dovnitř okny, vypařují se z lepidel a nátěrů, nábytku, ze zvířat nebo z cigaret. Všechno to jsou alergenů nebo toxinů, které mohou vyvolat chronická onemocnění. Ideální klima pomohou udržet čističky vzduchu a zvlhčovače s technologií Plasmacluster. Své využití nacházejí nejen v domácnostech, ale i v kancelářích, autech, vlacích nebo výtazích. Díky patentované iontové technologii pohlcují nečistoty a alergenů od pylu, přes prach, až po zvířecí chlupy a peří, a neutralizují škodlivé viry.

Stává se, že nás bolí hlava, špatně usínáme nebo se v noci probouzíme a nemůžeme dospát, teče nám z nosu nebo očí, pronásleduje nás

zatočí ionty

Čističky a zvlhčovače vzduchu Sharp s technologií Plasmacluster vytvoří zdravé a příjemné prostředí

kašel nebo trpíme žaludeční nevolností. Příčin může být celá řada, avšak zpravidla jedním z hlavních „podezřelých“ je zkažený vzduch. Proto je nanejvýš důležité zajistit si čistotu místností. Kvalita vzduchu má totiž zásadní význam pro naši pohodu a zdraví. Všimli jste si, že hodně vnitřní klima přispívá také k produktivitě a zvyšuje koncentraci?

Pozor na správnou vlhkost

Když přijdeme do místnosti, zpravidla si uvědomíme, že ve vzduchu jsou nečistoty, je příliš chladná nebo přetopená. Ale unikne nám, když je vzduch přesušený, což bývá doprovodem jevem ústředního vytápění. V bytě se podle názoru odborníků má vlhkost pohybovat mezi 40 a 60 procenty. Nižší a vyšší hodnota vzdušné vlhkosti může způsobovat zdravotní potíže. Někdy stačí jen otevřít okno, avšak v mnoha případech to tak snadno nepůjde. Pak je vhodné sáhnout po čističce vzduchu, která udrží vzdušnou vlhkost v ideálních hodnotách. Vzduch pomůže i odvlhčit, čímž zabrání případným komplikacím. V případě vysoké vlhkosti jsou to například plísně a roztoči. U citlivých jedinců vlhký vzduch pro-

vází také opakované rýmy, problémy s dýchacími cestami a častější alergie. Naopak nízká vlhkost vzduchu se může projevit vysycháním sliznice a pálením očí. Negativní vliv má i na astmatiky a alergiky.

Okopírovaná příroda

Technologie Plasmacluster funguje na principu vylučování kladných a záporných iontů. Ty se volně vyskytují i v přírodě, navazují na sebe nečistoty a neutralizují viry. Pomáhají tak lépe dýchat nejen alergikům a astmatikům, ale třeba i uchovat potraviny déle čerstvé. Zvýšenou účinnost čističek vzduchu značky Sharp podporuje řada pokročilých senzorů, které umožňují lépe regulovat vlhkost vzduchu a v případě potřeby navýšit rychlost proudění vzduchu přes HEPA a uhlíkové filtry.

Senzory kvalitu vzduchu neustále sledují. Na základě shromážděných dat o čistotě a vlhkosti vzduchu automaticky nastavují parametry chodu přístroje. Toto řešení kombinuje funkce pasivního a aktivního čištění vzduchu nejen díky filtrování znečišťujících látek, ale také zvýšením úrovně vlhkosti a eliminací všudypřítomné statické elektřiny. Tu generují zejména elektrospotřebiče. Snížení její úrovně ve vzduchu v dlouhodobém horizontu pomáhá i s hydratací pokožky.

Čističky vzduchu Sharp, jejichž účinnost byla potvrzena řadou certifikací z celého světa, eliminují pachy, alergenů a viry, zkrátka vše, co náš organismus nemá mít. Pomáhají tak zejména těm, kteří trpí alergiemi nebo sennou rýmou. Generátor Plasmacluster v současné době využívá více než 40 milionů zařízení po celém světě.

Rodinný přítel

Čistička vzduchu Sharp KC-930EU-W kromě čištění a ionizace vzduchu nabízí také funkci zvlhčování, komplexní filtr na odstraňování prachu a dezodorizaci. Díky svým kompaktním rozměrům 375 x 205 x 535 mm (Š x H x V), hmotnosti 6,1 kg, nízké hlukosti 48/39/22 dB podle zvoleného režimu a spotřebě pouhých 0,9 W v pohotovostním stavu je vhodná jak do domácnosti, tak do kanceláře.

(red) ■■■





Jóga vám nepostaví život na hlavu

Kolo života

Čakrásána je intenzivní záklon, při němž se trup stojící na rukou a nohou vykluje jako kolo. Pozice se také nazývá zvednutý luk – Urdhva dhanurásana nebo most. Se symbolem kola se setkáváme velice často jak v hinduistické, tak buddhistické kultuře. Je zobrazováno téměř všude, v kláštorech, chrámech, jako podoba tibetských kruhových obrazů (Thankas) a jako meditační obrazy. Kolo je symbolem znovuzrození a nepřerušitelného a nezlomitelného koloběhu životů. Pozorovatelé připomínají, že po celém pomíjivém životě následuje smrt a znovuzrození, které se utváří tak, jak člověk žil v životě předchozím. Proto slouží kolo jako symbol věčného zákona příčin a následků, který se nazývá karma. To

znamená, že každá naše myšlenka a každý čin vedou k nahromadění dobré či špatné karmy. Tento koncept nám připomíná vlastní odpovědnost za přesná rozhodnutí, odpovědnost, na jaké priority a cíle se zaměříme v tomto životě, jak se budeme dívat na svět, jak myslet, cítit a jak si budeme počínat. Praktikování jógy nás má nejen podpořit, očistit a uklidnit naši mysl, abychom mohli jasně rozeznat nepříznivá a nezdravá působení na náš život, ale především, jak je můžeme změnit. Neboť to je nejdůležitější a nejpodstatnější cíl jógové praxe – zlikvidovat starou karmu a shromáždit mnoho nového, s čímž bychom mohli jednoho dne vystoupit z věčného koloběhu znovuzrození a jako svobodná duše se vrátit k Bohu. Přípravnou pozicí pro čakrásána je pozice můstku – kandharásana. Položíme se na záda, pokrčíme obě nohy a přiblížíme je patami co



Světlana Prokešová,
lektorka jógy

nejblíže k hýždím. Nohy jsou mírně od sebe. Rukama se uchopíme za nártý. S nádechem zdviháme pánev co nejvýše a stále

rukama svíráme nártý. V konečné pozici můžeme zadržet dech nebo volně dýchat a pak se s výdechem vrátíme zpět. Pozice je vhodná pro ženy, obzvláště pro ženy po porodu. Tonizuje oblast pánevního dna, upravuje zažívání a působí příznivě při kulařských zádech. Pozice se nedoporučuje cvičit při vředových chorobách, kýle a zvýšené činnosti štítné žlázy.

www.jogastars.cz



Fejeton

Láhev rumu

Přišlo to jako z čistého nebe. V předmětu mailu dvě slova: láhev rumu. Zavěťla jsem. Cítila jsem opojnou a ničím nezaměnitelnou vůni. Zavěťla jsem oči. Opravdu, nepřehlédla jsem se. Láhev rumu.

Takový mail jsem ještě nikdy nedostala. O to větší byla nedočkavost zjistit, co v něm stojí. Nic víc, nic míň: láhev rumu. Skutečně. Jenže aby vám jen tak někdo poslal, láhev rumu? Co je to za vtipálka? Omyl? Nebo si mne předchází majitel nějaké restaurace? Kanadský žertík? Spam ve formě úplatku? Samá voda.

A jak známo, rum je rum a kladný vztah k němu mají ženy i muži. Ženy ho potřebují k pečení sladkostí, těsto nejen voní, ale i dobře nabyde, to je stará pravda. Rum se přidává do džemů i likérů, ovocných pohárů i do višňového kompotu. Rum má mnoho dalších způsobů použití, a nejen jako dobrý prohřívací zimní nápoj, jenž rozjařuje duše a vybízí k humoru. Spíží bez rumu si popravdě neumím představit stejně jako bez zásob mouky, cukru, soli, luštěnin nebo chladničku bez vajíček. Inu, řeknete, možná stará škola. Ale i stará škola má něco do sebe. Ale mail s rumem, to jsem ještě nezažila. Opatrně jsem láhev, tedy mail, otevřela, čert vem rychlost trojských koňů a jiných neřadů, co číhají v počítači. Možná byl nějaký ten vir také omámen lahodnou chutí a sám o sobě napsal, co pil – láhev rumu.



Fantasmagorie stranou. Měla jsem štěstí. Nebyl to žádný podvatný živel ani opilec z ulice či z nešťastné lásky. Byl to mail spřátelené firmy, která mi sdělovala, že mám u nich třílitrovou láhev rumu a že si mám přijít... Ať si ji vyzvednu osobně, aby dotyční viděli, zda mám skutečně radost z takového překvapení.

To víte, že jsem se pro tak úžasný dárek hnala, seč mi nohy stačily. Taková výzva se nesmí promarnit. Když mi ji pověřená osoba předala, objala jsem tu holku silnostěnnou, tedy tu láhvinku, jako by to bylo moje druhé já. Emoce prchaly rychleji než aroma, jež všichni důvěrně známe. Zkrátka – třílitrovku rumu mi zatím ještě nikdo nedal... A co víc, v dárkovém provedení – na etiketě s mojí vlastní fotkou. Moje fotografie byly už kdekoli, od facebooku až po newslettery různého určení, ale že bych se v celé své kráse ocitla

na lahvi rumu? Stouplo mi sebevědomí. Hned večer jsem tu novinku sdělila telefonicky svému bratrovi, který má k tomuto nápoji bez diakritiky vřelý vztah. Sestro moje, to je medicína, na tu je spolehnouti, říkává mi s oblibou, když mne nutí pít už třetí grog při zimní zabíjačce. Líčím mu tu nádheru, krásnou láhev i obsah naprosto identifikovatelné barvy. Co to meleš, opáci po minutě – láhev si klidně nechej, já si to přeleju do menších, jako by se ztotožnil s obsahem, který však právoplatně náleží mně. No, počkej, jak že si to přeleješ do menších? Optala jsem se naivně dobře tušíc, že se ke mně bratr hlásí jaksi sourozenečtěji než obvykle. No, jak říkám, láhev si nech a dávej si do ní svoje kytky, budeš mít parádní vázu. Já se postarám o to, co je uvnitř. Sama bys to stejně pila roky...

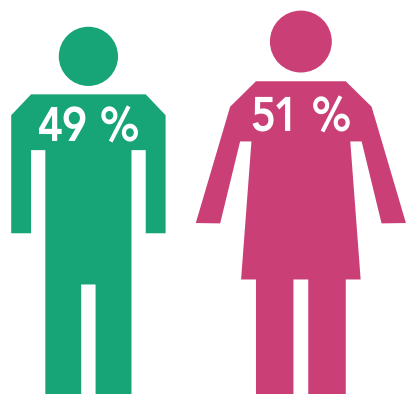
Cítila jsem, že je třeba statečně bojovat. O blahodárný nápoj i odpověď na otázku, co s rumem. Ne ne, přelívat se nebude nic, rum zůstane uchráněn nenasytných hrdel. Až bude nejhubř, dostaneš, děla jsem rozhodně. Ale dopředu vím, že až se bratr u nás doma zjeví, bude první, kdo si se mnou připije. Na radost z radosti, že dobří lidé jsou stále kolem nás a posílají tak báječné, prosté, ale opravdové dárky. Nemohu prozradit, kdo byl autorem nápadu, kdo mi do mailu zvěstoval, že budu majitelkou láhve s tak žádanou a užitečnou dobrotou, jako je rum od prestižního českého výrobce. Víím, že záranky se ještě dějí a vynasnažím se, aby se děly i nadále. Zdá se, že internet bude skutečně užitečný.

Eva Brixí

Ženy za volantem

Jak je to s nehodami na silnicích? Kdo si vede za volantem lépe? Muži obecně vykazují přibližně dvakrát vyšší míru nehodovosti (na jeden tisíc řidičů) a svou první nehodu absolvují v mladším věku než jejich ženské protějšky. Příčinou bývá především rychlejší jízda a menší respekt k pravidlům silničního provozu. Obecně jezdí muži riskantněji.

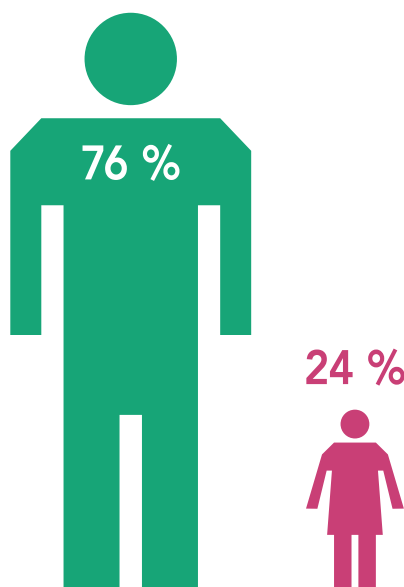
NERISKUJÍ



Podíl na evropské populaci

„Evropská rada pro bezpečnost silničního provozu (ETSC) uvádí, že pokud by všichni ve svých zemích užívali silnice tak bezpečně jako ženy, poklesla by úroveň mortality dopravních nehod na hodnotu o 20 % nižší, než v průměru činí ve Švédsku, Velké Británii a Nizozemsku (tedy ve státech s nejpříznivějšími statistikami dopravních nehod). Dokonce i ve státech s nehoršími výsledky by mortalita dopravních nehod dosahovala úrovně vykazované v současnosti Německem,“ uvedl šéf oddělení BESIP Roman Budský.

Z celkové populace EU tvoří ženy 51 %, avšak z celkového počtu usmrčených pouze 24 %. Tento podíl se od roku 2001 téměř nemění. Obecně je v evropských státech 55 % řidičů mužského pohlaví, 45 % tvoří ženy. Muži častěji havarují v zatáčkách, za snížené viditelnosti a při předjíždění. Ženy naopak nadprůměrně často havarují na křižovatkách (důvodem bývá chyba při vyhodnocení dopravní situace). Ženy méně často porušují bezpečnostní předpisy a méně často havarují – podobně je tomu při úrazech doma a na pracovištích. Ženy ve věku 25–59 let jako chodci méně často přecházejí na nebezpečných místech. Naopak u mladších i starších žen lze zaznamenat chování podobné jejich mužským protějškům. Projekt SARTRE4 také došel k závěru, že ženy vykazují daleko pozitivnější vztah k omezovačům rychlosti, záznamovým zařízením monitorujícím výkon řidiče, alkozámkům a zařízením určeným k detekci únavy řidiče.

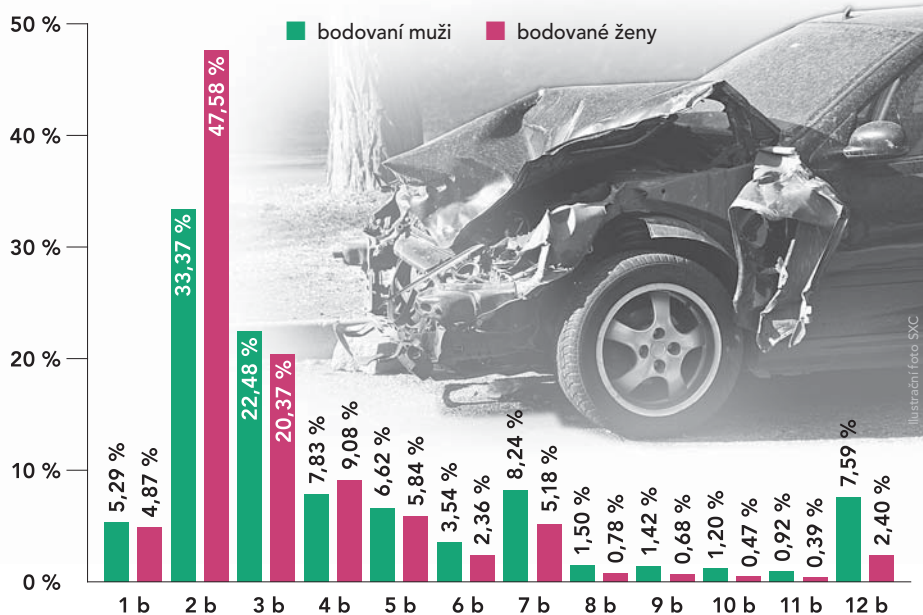


Podíl na obětech dopravních nehod v EU

Evropský projekt DRUID konstatuje, že problémy s alkoholem a drogami za volantem mají především muži. Nejvíce incidentů pod vlivem alkoholu vykazují (bez ohledu na pohlaví) jedinci ve věku 35–49 let a dále pak osoby ve věku 50–64 let. Nejnebezpečnější je alkohol pro muže ve věku 25–35 let. Naopak především starší ženy-řidičky mívají problémy s užíváním psychoaktivních látek. Téměř dvakrát více mužů je přesvědčeno, že po požití alkoholu mohou řídit

bezpečně, pokud pojedou opatrně. V roce 2012 v České republice zavinili muži 45 978 dopravních nehod, ženy 12 828. V období let 1993–2012 způsobili muži 82,7 % dopravních nehod, zatímco ženy 17,3 %. V témže roce bylo usmrceno 523 mužů a 158 žen, zatímco mužů je nejvíce usmrceno jako řidičů osobních automobilů, žen jako chodců.

Poměr všech registrovaných řidičů v ČR dle pohlaví je za dobu platnosti bodového hodnocení řidičů ustálený, tvoří jej cca 56,3 % mužů a 43,7 % žen. Poměr bodovaných mužů a žen je od poměru všech řidičů výrazně odlišný, tvoří jej 83,1 % mužů a 16,9 % žen. Jak mužům, tak ženám je nejvíce připsáno po dvou a třech bodech. Zásadním rozdílem mezi muži a ženami v bodovém hodnocení řidičů je počet řidičů, kteří dosáhli 12 bodů. Zatímco u žen tvoří 12bodoví řidiči „jen“ 2,40 %, u mužů je to 7,59 % (v poměrovém zastoupení). Největší skupinu bodovaných řidičů (skutečný počet) tvoří řidiči ve věku 39 let (39 let muži a 39 let ženy). Pokud vezmeme v úvahu počet řidičů, kteří dosáhli určitého věku, a k tomuto číslu vztáhneme počet bodovaných řidičů daného věku, tak vyčteme, že největší skupinu tvoří muži ve věku 27 let a ženy ve věku 34 let. Největší počet bodovaných řidičů, kteří mají na svém kontě 12 bodů, je ve věku 27 let. Nejvíce žen s dvanácti body je evidováno ve věku 39 let. Největší skupinu řidičů s dvanácti body tvoří řidiči ve věku 26 let v případě přepočtu na celkový počet bodovaných řidičů. (tz)



Perníkové dárky učarují každému



Perníček potěší, často poslouží jako krásný a milý dárek. Produkce firmy JaJa Pardubice, s. r. o., pod vedením Jarmily Janurové není neznámá, vždyť nás svými pochoutkami zásobuje už 24 let. Sortiment se rozrostl do úctyhodného čísla 2000 druhů výrobků.

Ač zima v kalendáři, v provozech perníkárny voní Velikonoce. Prohánějí se tu skotačiví zajíci, panáčkují a šibalsky stříhají ušima. Perníkové krasličky září ornamenty a vypovídají o tom, jaké krásné tradice stále máme. „Naším cílem je přinášet na trh novinky, hledat další techniky zdobení, vyvíjet nové perníkové dezerty a minidezerty i dobroty z cukrářské hmoty. Ale také zlepšovat pracovní prostředí

zaměstnanců, snižovat pracnost výroby instalováním nových technologií,“ řekla Jarmila Janurová. „Mým přáním je, aby se Pardubice jako město perníku prostřednictvím našich výrobků ještě více proslavilo. Rádi bychom obnovili export do Rakouska, který přerušila ekonomická krize. Naše výrobky chutnají na Slovensku, v Polsku i na Ukrajině, také na českém velvyslanectví v Dillí. V minulosti putovaly několik let lodí do Texasu, dodávali jsme i do Belgie.“

Začátky byly skromné – peklo se doma, bez kapitálu, pouze s nadšením, vynalézavostí a velkým rizikem. Výrobky se však líbily. Záměrců přibývalo. Na zahradě rodinného domku vyrostla provozovna. Dnes firma dává pracovní příležitost až 30 zaměstnancům. A nám, milovníkům perníku, přeje dobrou chuť. (rix)

Koktejly za minutu

Prosté mléčné výrobky povýšené na lahodný nápoj harmonické chuti, to jsou mléčné koktejly, které mohou být skvělou inspirací pro zpestření jídelníčku. Všem, kteří si chtějí dopřát mléčné výrobky v podobě osvěžujícího a lákavého koktejlu, přináší Mlékárna Valašské Meziříčí několik vynikajících receptů. Ať už si mléčné koktejly dopřejete jako snídani, či svačinu, uděláte z nich sladkou tečku za vynikající večeri, nebo jimi zpestříte dětskou párty, úspěch je zaručen.

„Mléko a mléčné výrobky tvoří důležitou součást jídelníčku dětí i dospělých, proto se snažíme svým zákazníkům stále přinášet nové nápady, které inspiřují k pravidelné konzumaci mléčných produktů,“ řekla Radka Benešová, marketing manager Mlékárny Valašské Meziříčí. „Tentokrát jsme připravili jednoduché, ale velmi chutné a originální recepty na mléčné koktejly,“ uvedla.

Příprava mléčných koktejlů je velice jednoduchá a zabere jen pár minut. Mezi nejčastěji používané ingredience k ochucení mléčných kok-

tejlů patří zejména různé druhy čerstvého, mraženého nebo kompotovaného ovoce, v létě pak mražený krém nebo zmrzlina, která při mixování vylepší konzistenci koktejlu. Koktejl také snadno dochutíme čokoládou, kakaem či Nutelou, použít můžeme také citronovou, pomerančovou nebo limetkovou šťávu. Nejvhodnějším sladidlem je med či třtinový cukr. Hotový mléčný koktejl podáváme nejlépe ve vyšších sklenicích a dozdobit můžeme trochou šlehačky, kousky ovoce, posypat kakaem, strouhanou čokoládou, mletými ořechy nebo kokosem. (red)

Inspirujte se jednoduchým banánovým mléčným koktejlem, který pro Vás připravila Mlékárna Valašské Meziříčí.

Přísady:

- ✓ 1 Bílý jogurt z Valašska
- ✓ 3 zralé banány
- ✓ 300–400 ml mléka
- ✓ Lžička medu na dochucení

Postup:

Do mixéru vložíme nakrájené oloupané banány, přidáme mléko, bílý jogurt a lžičku medu. Vše rozmixujeme a podáváme ještě vychlazené. Na ozdobu můžete použít šlehačku posypanou kakaem.



Potěšte pralinkami z té nejjemnější čokolády

Premiové řady výrobků společnosti Spar ČOS přináší na trh výrobky té nejvyšší kvality, které vznikly z dlouhodobé spolupráce s nejlepšími dodavateli z České republiky i ze zahraničí.

Jednou z posledních novinek ve světě čokoládových pokušení jsou SPAR Premium mořské plody. Různé tvary mořských plodů v sobě ukrývají neodolatelné spojení nejjemnější belgické čokolády a lahodného nugátu. Tato drobná lahůdka nenechá nikoho na pochybách, že pralinky jsou malá umělecká díla, která v sobě ukrývají bohatství fascinujících chutí. Hodí se jako báječný dárek – vždy a ke každé příležitosti. (tz)

Laskominky – cukrovinky

Společnost Haribo s tematickými kytičkami Flower Power nebo Haribo srdíčky Liebesherzen přináší inspiraci na sladké mlsání.

„Společnost Haribo se inspirovala symboly lásky a přichází s variantou, která může kdykoli přijít velmi vhod, nejen na Valentýna,“ sdělil Rostislav Němec, jednatel společnosti Haribo CZ, s. r. o. „Občas stačí maličkost a dobrý nápad, aby se stal dárek jedinečným.“

Haribo Flower Power či Haribo Liebesherzen obdarovaného určitě potěší. „Zapojte svou představivost a zakomponujte laskominy Haribo mezi jiné cukrovinky – třeba jimi nazdobte dort své polovičky k narozeninám, šlehačkový pohár či jimi rozveselte sváteční stůl.“

Fantazii se meze nekladou... (tz)

