

Madam[®] BUSINESS

PROSPERITA

červenec 2019

Letní náladovka

Eva Brixí

Vítr začal foukat
Z podmraků
A slunce nasvítlo plno zázraků
Stébka trav
Odepsala básníkovi na pozdrav
Když slavil svůj další bokeh
V hospůdce pod loukou
Nešla jsem za ním
Jeho myšlenky patřily
Tehdy asi už jiným paním
Tvrdohlavě sbírala jsem odvahu
Zůstat sama
Za humny
Tam na svahu
Přestože má lýtka v půli sukní
Notovala v harmonii luční hudby
Hledala jsem stopy noci po dni
Kdy v chaosu ztrácí se melodie
A kaluže si kráčí pro árie
Kdy kytice vůní míří k domovu
V závěru příběhu jednou i poznovu
Po dešti i před ním
Maluje si cesta
Z pískoviště komín
Bábovičky dávají sny i vzpomínky
Kdy hladily nás maminky
Lesní jahody zdravily kdesi podél pěšiny
A šlehačka byla tehdy ještě bez viny

Dalo by se dlouho povídat
Ale i návraty
Musí své stránky zavírat

Iveta Sigmundová

Do týmu si vybírejte lidi, kteří
jsou s vámi na stejné vlnové délce

rozhovor na stranách 10–11

Na výsadbu stromů v ČR díky spolupráci společností ROSSMANN a Henkel

Drogerie ROSSMANN opět spojila síly se společností Henkel v projektu nazvaném Vraťte stromům korunu. Nákupem vybraných výrobků zákazníci přispějí na výsadbu stromů v celé České republice. Akce na podporu životního prostředí poběží po dobu letních prázdnin, od 3. července až do 27. srpna 2019. Unikátní spolupráce sítě drogerií ROSSMANN a divize Beauty Care ČR společnosti Henkel umožní tisícům zákazníků udělat dobrou věc pro své okolí. Již čtvrtým rokem poputuje 1 koruna z nákupu každého jednoho výrobku kosmetických značek, jako jsou např. Palette, Live Color, Gliss Kur, got2b, Schauma, Nature Box nebo Vademecum na výsadbu až 400 vzrostlých stromů. Každý z nás tak může přispět zdravějšímu ovzduší a životnímu prostředí přímo ve svém nejbližším okolí.



Žijeme v nedostatku sebehodnoty

Dostala se mi do rukou publikace nazvaná Jak k nám tělo promlouvá. Vydalo ji nakladatelství Grada pod značkou Alferia. Knihu napsala Šárka Vávrová. Z obsahu jsem zjistila, kolik kapitol bych si měla přečíst, abych se o sobě dověděla více, než se mi zatím podařilo. Ověřila jsem si, že za mnohé zdravotní potíže si člověk může opravdu sám. Tím, že si nerozumí a ani netuší, že by měl. Proto jsem se autorky zeptala:



Šárka Vávrová

O tom, že vše souvisí se vším, se začínáme přesvědčovat poté, kdy nás osud donutí více přemýšlet sami o sobě. Jenže to se stane zpravidla až tehdy, když je nám ouha, když nás sklátí nějaká nemoc, problémem, nehoda. Proč si sami sebe neuvědomujeme dříve?

Většina lidí má přes den zapnutý tzv. autopilot, což znamená, že vůbec nevnímáme svoje pocity, emoce, sami sebe. Ať si toho jsme, nebo nejsme vědomí, nerozhodujeme se na základě svého nejlepšího vědomí a svědomí. Prostě často rozhodneme, a poté teprve zjišťujeme, že jsme se takto rozhodli.

Před začátkem léta jste vydala zajímavou a poučnou publikaci právě o tom, jak k nám naše tělo promlouvá. Co to znamená, když začneme mít vysoký tlak, nadbytek cholesterolu, když zlobí oči nebo kolena. Co vás vedlo publikovat právě tyto informace?

Ráda bych zdůraznila, že se neprofiluji primárně jako psychosomatik, ale jsem přede-

vším vztahový terapeut, kouč a herecký kouč. Před časem jsem vydala svou prvotinu Deník koučky, jež má představovat určitou encyklopedii možných životních problémů. V knize se zabývám čtyřmi oblastmi: partnerstvím, penězi, prací a volným časem. Na otázky týkající se zdraví však nezbyl prostor. A jelikož jde o velké téma, vznikl nový titul, který na danou problematiku poukazuje. Věnuji se v něm jazyku našeho těla, propojeného s myslí. Pouze přináším informace, jak některým onemocněním předejít a jak rozklíčovat jejich původ. Ve své praxi se věnuji zejména vztahům a při dotazování a vyprávění různých příběhů mi často klienti uvádějí své zdravotní potíže a chronické stavy. Já jsem tyto zkušenosti shrnula a zjistila, že jejich psychické potíže korespondovaly s tím, jaké měli v životě problémy, jak prožívali stres. Ukázalo se, že jde o stereotypy a já si je vždy důkladně zaznamenala a následně vnímala jejich opakující se efekt. V jejich pozadí vždy stojí stres, strach, emoce, vztek, bolest, úmrtí někoho blízkého, problémy ve vztahu, úzkost, obavy z budoucnosti nebo nezpracované problémy.

Stěžujeme si na všechno možné a říkáme tomu zjednodušeně tlak doby. Neomlouváme tím i svou vlastní neschopnost zvládat, co je potřeba?

Nemyslím si to, tlak této doby je opravdu veliký a značnou roli v tom hraje konzumní způsob života. Chceme mít lepší život. Lepší auto, než má soused, chatu, dům na hypotéku, dovolenou v létě, v zimě a stále se za něčím ženeme, a to jsou věci materiálního původu. Zapomněli jsme žít ten normální život. Zapomínáme na sebe, na své potřeby. Plníme potřeby druhých a toho, co se od nás očekává. Srovnáváme se. Srovnáváme se se sousedem, kamarádem, nadřízeným nebo na sociálních sítích, kde nemáme dostatek lajků, dostatek followerů, nejsme dostatečně krásní, hubení, úspěšní a bohatí. Žijeme, vlastně ač je to velký paradox v dnešní době, kdy je všeho dostatek, ve věčném v nedostatku. Nedostatku sebehodnoty. Vědomí sama sebe, sebejistoty.

Na mnoho lidí se skutečně kladou extrémní nároky, ukázkovým příkladem jsou podnikatelky a manažerky, na nichž leží břímě businessu i péče o rodinu, jistá celospolečenská objednávka, již se snaží ony vyjít vstříc, často však platí i svým zanedbaným zdravím. Co s tím?

Věnovat se právě svému sebevědomí, což znamená sebehodnotu, ale vědomí sama sebe. Být si vědomí toho, kdo jsme, co potřebujeme, kam míříme, kde je náš cíl, jaké jsou naše priority. Pokládat během dne sami sobě otázky: „Jak se cítím? Co potřebuji? Jak mi je?“ A vlastně i otázky typu: „Kdo jsem?“ Mnoho





lidí totiž o sobě vůbec nic neví. Potlačené emoce znamenají nemoci. Tělo se brání tím, že ho neslyšíme, nevnímáme, ignorujeme. Jsme vždy poslední na konci řady. Před námi stojí děti, rodina, partner, práce, rodiče... a mnoho dalších. Pak se ptám: Kde jsem já? A na to odpovídá právě tělo a fyzické potíže. Poté nás tělo donutí se nad tím zamyslet.

Slýcháme také: pokud máte cíl a baví vás dělat to, co jste zvolili, nenechte se odradit, jděte za svými sny. A jdeme, pracujeme třeba i 20 hodin denně, několik let bez dovolené, nadšení pro věc je nevysychající řeka. Najednou však nemůžeme dál, mobil bychom nejraději vyhodili do popelnice, počítač ani neviděli. To však není řešení. Jak najít vhodný kompromis?

Tento stav je už za hranicí a říká se mu syndrom vyhoření. Pokud přejdeme tu hranici únosnosti, přijde syndrom vyhoření a pak nás už nezajímá to, zda musíme zaplatit hypotéku nebo koupit dítěti boty. Prostě jeden den už nevstaneme z postele. Tomuto stavu se musí předcházet, protože návrat je tak obtížný, že to trvá třeba i půl roku, než se dokážeme znovu zapojit do práce, kterou jsme kdysi tak milovali. Mozek prostě vypne tělo a nám dojdou potřebné hormony. Svým klientům radím, aby si našli nějaké prožitky radosti. Musí každý týden něco hezkého prožít, zasmát se, zaradovat. Dalším tipem jsou přestávky v práci. Probudit toho autopilota, kterého máme nastaveného, a přerušit tu kontinuitní práci tím, že si třeba dám svačinu jinde než u stolu v práci. Pokud možno venku na dvorku. Prostě vypnu a sou-

středím se chvilku na něco jiného než na práci. Oblíbené jsou také večerní záznamy alespoň třech hezkých věcí, které jsem ten den prožila. Donutíme tak mozek si znovu vybavit ten hezký pocit a vytvoří se v něm nové spojení – nová synapse, která nám dovolí se k tomuto zážitku opětovně vrátet.

Psychosomatika se stává módním slovíčkem. Její principy však nastiňují mnohým cestu, učí nás souznít s přírodou, nepřemýšlet jen v excelu, číslech, ziscích, obrazech. Často také dokáže skutečně pomoci, uvědomit si určité hodnoty. Čím ještě může být člověku užitečná?

Především tím, že vědomě vnímáme somatiku těla. To, co nám tělo ukazuje, jak mluví, co se v něm děje. Jsme vědomi a tam je možnost pracovat s mozkem a se zaběhnutými vzorci chování, které máme třeba z dětství.

Píšete o tom, co nám odkrývají potíže s ušima, se zuby, klouby nebo se zánětem žil – leckdo si řekne, že se tedy jednoduše problémů zbaví poté, co si přečte vaše slova. Ale tak jednoduché to zase asi není...

Moje kniha v žádném případě nemůže nahradit péči lékaře nebo odborníka. Pouze přináší informace, jak některým onemocněním přede-

jít a jak rozklíčovat jejich původ. Jde o určitou filozofii, která mapuje možnosti, jak si od některých problémů těla ulevit změnou myšlení. Nenabádá nikoho k tomu, aby odmítal péči lékařů, pouze v souladu s léčbou lékařů doporučuje, jak pracovat s myšlením. Bohužel dnešní principy zdravotnictví jim neposkytují dostatek času, který by mohli svému pacientovi věnovat a popovídat si s ním i o jeho bolestech duše. Tato kniha by tedy mohla být pomocníkem při medicínské cestě k uzdravení a ukázat, jak najít prapůvod svých potíží a uzdravit nejen tělo, ale i duši. Pokud správně pochopíme nemoc, přinese to našemu tělu úlevu a duši klid. Dobrou zprávou je, že vše, co se pokazilo, se může napravit, postačí začít rozumět tomu, co nám tělo říká. A začít musíme nejdříve u sebe a svého vědomí. Nejlepším pomocníkem nám z počátku bude sebeláska. Pokud mám vztah sama k sobě, vím, co mi dělá dobře, a naopak, co mi nedělá dobře, a tak vnímám lépe své tělo. Tudíž bez sebelásky a vědomí toho, co prožívám, to jsou pouze prázdná slova.

Dají se nějak shrnout tělesné potíže nejvíce související s naším zaměřením na podnikání, snahou o to, aby žena byla finančně soběstačná, aby její firma dobře vydělávala?

Myslím, že tím jsou nejvíce zasaženy ženské orgány, kde žena musí plnit funkci v mužské energii, a potlačit tak svoje ženství. Svůj princip tvoření, bez boje, soutěživosti a ostrých loktů. A tak většina žen v poslední době řeší problémy s menstruací, neplodností, reprodukčními

orgány, onemocněním prsů. Dalším rozšířeným psychosomatickým problémem je trávicí systém – nedokážeme mnoho věcí pochopit, přijmout nebo je musíme přijmout, aniž bychom s nimi souhlasili. Bolesti hlavy a migrény ukazují na tlak okolí nebo tlak, který vy-

tváříme sami na sebe, a v neposlední řadě to jsou záda – naše opora, kterou tak často pod tíhou všech problémů ztrácíme. Nemluvíme o stresu, který vyvolá další možné onemocnění.

Jaké nejjednodušší pravidlo doporučujete dodržovat ostatním, ale vy sama na ně občas zapomínáte?

Protože pracuji jako párový a vztahový terapeut, tak nejčastěji ženám říkám, že není potřeba dokazovat mužům, co vše zvládneme, jak jsme soběstačné a úžasné. Oni to vědí; a my jim tak dáváme najevo, že je nepotřebujeme, že se bez nich prostě obejdeme. I já si dost často musím připomínat, že jsem žena, jsem zranitelná, a můj muž je můj rytíř a já ho potřebuji k tomu, abych se cítila celistvá.

**ptala se Eva Brixová
foto: Robert Tichý**



Je počasí také v hlavě?

Jarní a letní vedra mne děsí. Neumím v nich důstojně žít. Mám pocit, že jsem jen určená, upatlaná, že ztrácím humor, nadhled (a kéž by i oblečení) a myslím pouze na to jak přežít. Horko a jeho atributy mne pronásledují na schůzkách, v tramvaji i v obchodech. V kanceláři i na vlastní zahradě. Už už si myslím, že to prostě nevydržím. A to je k ničemu. Rozhodla jsem se, že pocit horka musím překonat. Že to začnu zvládat. Že se nedám. Že mi teplo nebude. Jen pořád nevím, jestli to doopravdy půjde. Jestli stačí myslet na něco jiného, třeba na pěkné plavky nebo na výrobu bezinkového likéru. Pokud mám tu veličinu bytí jen v hlavě, poradím si. Ale co když je ta potvora silnější než já a je kusem vesmíru? **Eva Brixí, šéfredaktorka**



Tip Grady

**Emoce pod kontrolou –
Pět kroků ke zvládnání emocí**
Radka Loja



Zkušená psycholožka vám prozradí, odkud emoce přicházejí a jak je můžete zvládat, vyjadřovat a regulovat. Poznáte, jak se nenechat emocemi unést, a neničit si tak své vztahy a zdraví. Díky umění pracovat s emocemi dokážete dobře zvládat svůj život, vychutnávat si úspěch, zažívat pohodu ve vztazích a ve většině situací si zachováte humor a nadhled. Zvýšíte také svoji životní energii.

partneři www.madambusiness.cz

hlavní
partneři:



partneři:



Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 13, červenec 2019
Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Šéfredaktorka:

PhDr. Eva Brixí-Šimková, e-mail: brixii@iprosperita.cz, mobil: 602 618 008

Šéfredaktor www.madambusiness.cz:

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

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

Tisk: Triangl, a.s., www.trianglprint.cz



Distribuce: 5 P Agency, spol. s r. o.

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

www.madambusiness.cz

Internetový marketing: Media Know, www.mediaknow.net

Z www.madambusiness.cz doporučujeme sledovat kosmetickou poradnu GERnétic nazvanou Průvodce zdravým půvabem.

Nenechte si ujít novinky na blogu intuitivediary.com naší redaktorky Kateřiny Šimkové.

Premýšlíte nad změnou vizuální identity nebo marketingové strategie? S Martinem Šimkem a mediaknow.net najdete správný směr.



Čemu byste se letos chtěla naučit?

Šárka Hrdinová
spolumajitelka květinové dílny
a obchodu květinami luka:sh
na pražských Vinohradech

Rozhodně toho není málo, ale vyberu tři věci, které bych stihnout chtěla. Naučit bych se potřebovala perfektně šít, božsky vařit a dechberoucně tančit. Všechno je totiž tak báječně propojené, a když by se mi to podařilo, byl by spokojený každý smysl mého života a těla. Zatím to zvládám tak, že z těchto dovedností jsem dost neutěšená. Ale co bych potřebovala přece jen nejvíc? Pochopit alespoň jeden světový jazyk...



Jak vnímáte genderové otázky? Má smysl se jimi zabývat?

Jan Wiesner
prezident Konfederace
zaměstnavatelských
a podnikatelských svazů ČR

Jsem přesvědčen, že ano. Nikdy jsem s tím neměl problém, rozdíl podle pohlaví jsem nedělal. Působil jsem 40 let ve výrobním družstevnictví, v prostředí s převahou žen. Je vypovídající, že v sedmdesáti družstvech z dvou set stojí v čele předsedkyně. Prosazuji, aby ženy dostávaly stejnou mzdu, byly ohodnoceny stejně jako muži. Vycházíme jim vstříc např. tím, že umožňujeme práci z domova. Kdo však selhává, je stát. Chybí jesle, školky, nedostatky zůstávají v sociálních službách. Pro pracující matky tím vzniká mnoho komplikací.



Informace do kabelky

Nová značka české konopné kosmetiky

Na trhu se objevila další nová značka CANNEF, již na trh uvedla firma CB21 Pharma. Zúročila potenciál, který v sobě skrývá konopí pro zdravotnické a kosmetické využití. Cannabidiol je účinná látka, získaná extrakcí z konopí, která působí příznivě na každý typ pleti. V lidském těle totiž na povrchu buněk existují receptory pro Cannabidiol, ten je aktivuje a vybízí k regeneračnímu chování, což vede k celkovému om-lazení pleti a jejímu zkvalitnění. Řada obsahuje příjemný krém na ruce, tubička se vejde krásně do kabelky. Dále je to denní krém, noční krém, a také přípravek pojmenovaný CANNEFF CBD Gel, který obsahuje nejvyšší koncentraci Cannabidiolu v této produktové řadě. Byl vyvinutý pro cílenou lokální péči o suchou, podrážděnou a citlivou pokožku na rtech, pro ošetření kožních záhybů, povrchu kloubů a jiné namáha-né oblasti pokožky. Tělové mléko je zase určeno pro každodenní péči o pokožku, určeno je pro normální až sušší typ ple-ti, hydratuje a nezanechává mastný film. (rix)





Mgr. Jarmila Podhorná

KÚRA K24 a pokračovací K24a

BORELIÓZA

onemocnění přenosné klíšťaty, komáry, muchničkami a jiným hmyzem
příznaky: velká únava, bolesti kloubů a zad, nervové někdy i zrakové problémy

Většina z nás si pamatuje na okamžik, kdy po procházce přírodou se jim na některém místě na těle přichytilo klíště. Obavy většiny z nás, zda-li klíště není nějak infikováno, jak jej správně odstranit apod. jsou jisté na místě. Onemocnění o kterém se v posledních letech často hovoří a které je přenášeno různými druhy hmyzu, nejčastěji klíšťaty je právě **lymská borelióza**. Letos tomu nebude jinak, neboť již nyní hygienici varují na různé lokality, kde výskyt infikovaných klíšťat je přemnožen a hrozí onemocnění nejen klíšťovým zánětem mozku, ale také **lymskou boreliózou**. Onemocnění lymskou boreliózou, může mít těžké důsledky a následky pro organismus na celý život.

Jak se bránit?

Antibiotika, která zabírají na tuto nemoc nelze brát dlouhodobě a proto je o to lepší, že je možná a účinná pomoc v bylinných prostředcích, zvláště gemmoterapeutikách. Hlavním prostředkem je tinktura zhotovená z topolu, kterou je možno doplnit také tinkturami, jež pomáhají při konkrétních problémech. Výsledky ukazují, že užívání tinktur působí dokonce i jako dobrá prevence.

Doplňěk stravy

Objednávky a informace
na tel. 582 391 207, 582 391 254
NADĚJE - Mgr. Jarmila Podhorná
798 46 Brodek u Konice 3,
Česká republika
e-mail: objednavky@nadeje-byliny.eu
www.nadeje-byliny.eu



Rodičovství jako příležitost k podnikání

Mateřství je pro většinu pracujících žen zlomové. Doba, kdy měly své zaměstnání jisté i po dvou třech letech na mateřské „dovolené“, je pryč. Mnoho firem není ochotno na ženu tak dlouho čekat, a rychlost, kterou se trh vyvíjí, to ani neumožňuje. Ženy pečující o dítě se tak nemají kam vracet, nebo je jejich bývalá práce málo flexibilní a nejde ji sladit s péčí o rodinu. I proto mnoho žen v této fázi zkouší nastartovat vlastní podnikání, nezřídka ve zcela jiném oboru. Co je dobré vědět, aby první business pokusy neskončily krachem? Odpovídá kariérní poradkyně Petra Drahoňovská:



Petra Drahoňovská

Co byste poradila ženám na mateřské, které zvažují své další pracovní možnosti, jak a čím začít?

Doporučuji si nejprve poskládat, ideálně si to vizualizovat na papíře nebo online, stávající životní a pracovní hodnoty (co nyní opravdu chci, co je pro mě nyní v životě klíčové), dále jaké jsou moje aktuální kompetence (nejen to, co jsem se naučila a umím z předchozích prací, ale i to, co jsem se naučila na mateřské/rodičovské či během studia nebo dobrovolnických pracích a na vlastních mini projektech). Po fázi zmapování stávajícího vlastního potenciálu bych poradila podívat se na vizi: co od budoucí práce, ať bude jakákoliv, očekávám nejen finančně, ale i z pohledu náročnosti, časového vytížení, obsahu.

Myšlenky se vždy spíš utřídí, když si o nich s někým promluvíme...

Ano, doporučila bych se potkat s několika maminkami, které během nebo po rodičovské podnikat začaly. Nejen s těmi, kterým se podnikání podařilo úspěšně rozjet, ale také s těmi, které nakonec své podnikatelské ambice nedotáhly. Opět bych si sepsala pro a proti nahlédnuto z více stran – konkrétně očima těch, které to již zkusily. A poté bych si to doplnila pro a proti z mého vlastního pohledu. Do této malé „swot analýzy“ je důležité zahrnout jak faktory „tvrďší“, tedy

tržní potenciál produktu/služby, kterou chci prodávat, business plán..., ale i faktory „měkčí“. Mám na mysli zhodnocení, zda jsem osobně typ pro podnikání, zda jsem schopna unést riziko, nejistotu a být profik nejen v daném oboru, kde chci podnikat, ale také zvládnout administrativu, účetnictví, prodej, marketing...

Vyplatí se absolvovat nějaké kurzy „pro rodiče – začínající podnikatele“?

Na internetu lze nalézt tisíce nabídek kurzů v různých regionech. Výhodou je, že ještě do roku 2022 jich bude mnoho zdarma, protože jsou hrazeny z fondů EU. Absolvování alespoň jednoho z takových kurzů vám dá nejen základní know-how, ale také možnost sdílet stejnou cestu s dalšími rodiči ve stejné situaci, a často také možnost konzultovat zdarma se zkušenými lektory, mentory a kouči. Mnoho účastníků takových kurzů při detailním rozpracování business plánu končí kurz tím, že podnikat nezačnou. A znovu se vrátí k hledání práce jako zaměstnanců. Což určitě není selhání, ale prostě proces učení se praxí. A je lepší zjistit, že podnikání je pro vás slepá ulička po několikátýdenním kurzu než po měsících probdělých nocí a zbytečně velkého finančního zářezu do vašeho rozpočtu. Paralelně bych také doporučila absolvovat některé z kurzů, ať online, nebo osobně, prodej a online marketingu, a toho, jak dobře postavit

alespoň základní business plán. Během své praxe jsem viděla mnoho „srdcařských“ projektů, ale sebelepší myšlenka a nadšení se dnes bez dobře nastaveného prodeje a marketingu neobejde. I v případě nepodnikání se tyto dovednosti mohou hodit téměř na všech pracovních pozicích v klasickém zaměstnání.

S tím vším může pomoci také kariérový kouč nebo poradce?

Určitě, pokud mají tuto specializaci ve své nabídce. Doporučuji se ale kouknout, zda sami tito profíci podnikají, mají své vlastní firmy, co založili nebo podnikají na volné noze. Dávat rady ke startu mikro-podnikání z pohledu někoho na top manažerských korporátních pozicích může být samozřejmě v něčem užitečné, ale upřímně je to někdy i trochu zavádějící.

Jakým oborům se podle vás ženy po mateřské věnují nejčastěji?

Nejčastěji, logicky, jde o oblasti, které často souvisí právě s přeskládáním hodnot během mateřství. Ženy často startují své podnikání v oblasti zdravého životního stylu, např. jde o jídlo, cvičení, masáže, koučink a výchovu dětí – dětské skupiny, alternativní školy, školky, knihy či hry pro děti.

Když se podívám zpětně na různé série kurzů pro ženy organizované neziskovou Spiralis, kde působím od roku 2009 jako kariérní kouč a lektor části těchto kurzů, nepamatuji si téměř žádnou ženu, která by pragmaticky vybrala oblast podnikání čistě s vidinou rychlého a velkého zisku. Hodnoty jako smysluplnost, udržitelnost jsou velmi často součástí vize hned od počátku. Nicméně i určitý pragmatismus tam také hraje roli. Protože další velkou skupinou jsou profese, které umožňují pracovat více flexibilně, tedy nejčastěji vše ze světa online. Mnoho adeptek si volí oblasti online marketingu, které mohou představovat dobrý mix technických dovedností i kreativity. Kupříkladu. Facebook skupina #Holkyyz-Marketingu už čítá přes 16k členů. Ale jde i o různé grafické práce jako tvorba webů, UX, klasická grafika či techničtější pozice v oblasti datové analytiky, programování. Příkladem může být neziskovka Czechitas, která pomáhá s rekvifikacemi směrem do IT. Populární začínají být také virtuální asistentky, projektáčky na virtuálních projektech a podobně.

Určitě najdeme i ženy, které pracují na sebe v jiných profesích například jako stavební projektantky, lektorky, obchodnice, pojišťovnačky, fotografky či v jiných zajímavých profesích, nicméně část z nich už před mateřskou takto na volné noze pracovala.

Pokud se podíváme na nabídky rekvalifikací na úřadech práce, mnoho žen se také pouští do práce kosmetiček, kadeřnic, cukrářek, kuchařek, masérek... A nejde jen o ženy s nižším vzděláním, dnes je i mnoho žen, které se pouští i s vy-



sokou školou do řemesla. Nicméně startovat s malými dětmi typ podnikání, na které je potřeba provozovna, není na začátku ta nejjednodušší varianta.

Čemu se lze věnovat z domova, máte nějaká doporučení?

Určitě se lze věnovat většině prací online a některým tvořivým činnostem, viz nabídka módy či šperků „malých“ návrhářů. Je však dobré si uvědomit, jak funguje systém zakázek v dané oblasti. Flexibilita totiž neznamená jen práce z domova, ale také to, zda jsou některé práce, kde prostě termín nepočká.

Je fajn si promyslet, nejen podle věku dětí a časových možností, ale také podle vlastního naturelu, jak se vám dobře pracuje. Někomu sedí širší zadání se vzdálenějším termínem, například „za půl roku potřebujeme mít napsanou knihu nebo vypublikovaných x postů online každý týden, ale je jedno, kdy přesně na tom budete pracovat“. Nebo vám spíše sedí mikromanagement, jasněji ohraničené úkoly s kratšími termíny, kde ale víte přesně časové rozložení a nároky.

Také je dobré si rozmyslet, zda pro vás je práce z domova opravdu výhodou. Můžete se na práci doma, pokud nemáte hlídání, soustředit? A pokud ne, budete chtít a bude možné ji vykonávat po večerech? Pokud jsou součástí vaší práce např. online cally, budete mít možnost se zavřít na chvíli někam vedle do ticha?

Ženám, které ovládají na pracovní úrovni cizí jazyky, bych doporučila rozhlížet se také za hranicemi českého rybníčku. Nejznámější portál, tzv. mikroservices Upwork, nabízí obrovské množství zakázek práce na dálku, a to po celém světě. Výhodou je jednak větší nabídka, ale třeba také to, že pokud mohu pracovat jen v noci a v ČR, je to problém, na druhé straně zeměkoule to však může být pro někoho výhodou.

A jaká další plus může vlastní podnikání ženám na a po mateřské přinést?

Výhodou práce na sebe nebo obecně vlastního podnikání je samozřejmě určitá hodnotová svoboda a flexibilita. Nicméně ta časová flexibilita je často jen iluzorní a závisí velmi na oblasti podnikání – někde se jede na krátké cykly, někde na sezonní delší cykly, a tomu se pak člověk samozřejmě, pokud chce podávat, musí trochu přizpůsobit. Nicméně právo odmítnout klienta má-

me vždycky. Všechna naše rozhodnutí už budou vždy jen a jen na nás.

Velkou výhodou je také pocit seberealizace, pokud dělám v oblasti, která mi dává smysl, a využívám navíc k tomu naplno své nejlepší schopnosti a dovednosti.

Celkově vnímám, vedle možnosti vydělat si peníze, je zde hlavně o postoj a hodnoty. Pokud je pro vás v životě důležitá tato seberealizace a svoboda (svoboda se rozhodovat s kým a jak chci trávit svůj pracovní život), pak je to dobrý vnitřní motor, se kterým budete snáze překonávat i ty překážky, které v každém podnikání jsou.

Číhají na člověka nějaká další rizika?

Pokud se bude dařit, mohou si ženy pracující na sebe či ve své nové firmě vydělat lepší peníze než jako zaměstnanci. Je třeba počítat ale s tím, že výdělek 40 000 jako zaměstnanec nerovná se výdělkem 40 000 jako podnikatel, který má velké množství nákladů, které ze zisku musí pokrýt, a pokud chce růst, bude muset do firmy investovat. Nejde jen o výše zmíněné účetnictví a marketing, ale i náklady na vlastní PC, internet, legální software, vzdělávání se v oboru, které je dnes nutností, a další. Také je nutné si uvědomit nejen náklady na sociální a zdravotní pojištění, ale také na pokrytí případné nemocenské, dovolené, a na čas, kdy zakázky nejsou.

Projekt Samsung Tvoje šance

V rámci projektu Samsung Tvoje šance pomáhá Petra Drahoňovská, kariérový kouč a lektor na volné noze, v kariérním rozvoji znevýhodněným, zato nadaným středoškolákům z Česka a Slovenska. Cílem ročního programu je intenzivní edukace a mentoring účastníků, vytvoření vhodných podmínek pro osobnostní a profesní růst, a tím i poskytnutí šance na lepší životní start a budoucnost. Projekt je zaměřený na široké spektrum dětí, které postrádají vhodné zázemí ke studiu a sebevědomému dospívání (např. nefunkční rodinné zázemí, nemoc, závislosti či násilí v rodině, institucionální péče atd.). Hlavním kritériem při výběru účastníků je jejich motivace využít příležitosti a naplnit své ambice. První ročník projektu získal prestižní ocenění Gesto roku 2018 a změnil životy devíti studentům. V březnu 2019 odstartoval druhý ročník s 12 účastníky.

www.samsungtvojesance.cz

Dále zda mám kompetence zvládnout základy účetnictví, zákonů kolem podnikání, marketingu a obchodu. Nebo zda mám finance na to, někoho si zaplatit a být schopna vyhodnotit, zda odvádí svoji práci profesionálně.

Také se chci vrátit zpět k začátku, tedy podívat se na to, zda mám naturel k podnikání. Zda umím nést rizika, rozhodovat se rychle a efektivně, když je potřeba, zda jsem flexibilní a umím zahodit i rozpracovanou věc, když nefunguje, zda umím pracovně působit opravdu sama. A také to, zda jsem „samořiditelná“ a mám dobrý time management.

Je zvládnutý time management skutečně tak zásadní?

Ten je důležitý nejen k tomu, aby zakázky běžely dobře, ale také jako určitá podmínka prevence syndromu vyhoření. Často nás totiž naše nadšení pro věc vtáhne natolik, že přestaneme vnímat hranice mezi prací a soukromím. Vlastním projektům jsme často ochotné věnovat více energie a času než v klasickém zaměstnání, ale bez vytyčených hranic a vymezeného času pro odpočinek a rodinu. Můžeme tak často sklouznout do horší situace, než pokud bychom pracovaly v klasickém zaměstnání a domů chodily s čistou hlavou.

Na co ještě před začátkem podnikání myslet?

Dále bych hodně zvažovala, zda jít do podnikání sama, či s někým. Jít do businessu s kamarády je jiná věc než s nimi nadšeně probírat nápady u kafe. A mít partáka většinou neznamená povinu práce, ale spíše dvojnásobek, protože musíte spolu ladit strategii, dělat společná rozhodnutí, kompromisem si být schopni rozdělit jak pracovní úkoly, tak i dělení zisku. A určitě řešit základní rozdělení s právníky od začátku. Stoprocentně bych si také předem zjistila, zda zvolená oblast podnikání bude živnost volná téměř bez omezení, řemeslná, vázaná, či koncesovaná. Zda budu potřebovat určitý druh specifického vzdělání, určité certifikáty atp. Každá tato úroveň má svá pravidla a rozdílné podmínky dané většinou živnostenským zákonem. S tím poraďte na každém úřadě, kde se živnost zřizuje, či na úřadu práce, který i v této oblasti poskytuje poradenství zdarma komukoliv.

ptal se Pavel Kačer

Okna jsou oči domu

Aktivní roli v pracovním procesu, a přitom maminku na plný úvazek... Ing. Milena Tomčíková, produktová manažerka značky VEKRA, stihne obojí. Představíme vám ji jako naprostou odbornici v segmentu oken a dveří, manažerku srdcařku:

Léto bývá obdobím, kdy si lidé často mění své sny ve skutečnost. Staví či rekonstruují rodinný domek nebo byt. A někdy se teprve rozhodují, jaká okna, jaké dveře zvolí. Neměli by se o takových základních záležitostech bavit spíše v zimě, tedy s dostatečným předstihem?

Máte naprostou pravdu. Jarní stavební sezona je z hlediska zájmu o nová okna obvykle silnější a také delší než podzim. Pokud ale chce majitel domu namontovat okna do novostavby nebo vyměnit stará okna dřív, než přijdou podzimní plískanice, je třeba začít okna řešit zavčas.

Na druhé straně – někdy nastávají nepředvídatelné okolnosti a přichází nečekané příležitosti, které je potřeba řešit rychle. V jakém časovém horizontu dokážete zákazníka uspokojit, pokud se na vás obrátí koncem června a rád by měl nová okna namontovaná koncem srpna?

Vše vyrábíme na zakázku, od podpisu smlouvy a úhrady zálohy je průměrná doba do montáže oken asi pět týdnů. Přesná doba závisí na tom, jaké prvky jsou objednány. V případě speciálních a atypických oken a dveří může být doba i o dva týdny delší, například zasklení objednávané na míru každého okna přímo ze sklárny. Nicméně náš zákazník již ve fázi nezávazné nabídky ví, za jak dlouho mu budeme moci okna montovat. Obvykle však trvá dva až tři týdny, než zákazník zareaguje na nabídku a než se rozhodne. Takže pokud byste chtěli mít okna namontovaná na konci srpna, neměli byste s oslovením výrobce oken příliš otálet, ideálně to udělat ještě před hlavní sezonou dovolených.

Bez odborného poradenství se patrně už neobejdeme. Co je rozhodující pro výběr oken?

Osobně jako zásadní věc vidím správně řešenou konstrukci oken, aby navržený systém bezpečně a spolehlivě dlouhodobě fungoval. Nová okna bychom měli vidět ze tří úhlů pohledu. Na jedné straně stojí technické požadavky především na tepelnou izolaci a konstrukci, které jsou dané typem stavby. Například solární benefity u pasivních domů často řešíme přímo s projektanty. Druhou část tvoří užité vlastnosti oken, a to v jakých podmínkách budou



Ing. Milena Tomčíková

sloužit. Ty definuje zákazník a patří sem zejména zvýšená bezpečnost, ochrana dětí, útlum venkovního hluku, ochrana před přehříváním interiéru a podobné záležitosti. Třetí a neméně důležitou částí je design, který je zcela v rukou klienta a případně jeho architekta.

Nezapomněla jste zmínit materiál, ze kterého jsou okna vyrobena?

Každý materiál má své výhody a nevýhody, ale z hlediska tepelné izolace a užitných vlastností jsou moderní okna srovnatelná a je v podstatě celkem jedno, zda jsou z plastu, dřeva, hliníku, nebo dřevohliníku. Jakému materiálu dá klient přednost, záleží na jeho vkusu a preferencích, a samozřejmě také na jeho finančních možnostech.

Na okna se v minulosti moc nedbalo, měla svou funkci, a to stačilo. Dnes jsou významným designovým prvkem, a mají-li lahodit oku a spoluvytvářet příjemné prostředí, dá to trochu přemýšlení nad jejich volbou. Jaké je zásadní pravidlo?

Stále platí, že okna jsou oči domu, „mrknou“ a hned víte, jestli vás dům zaujal, nebo ne. Když dům osadíte například barevně zajímavými okny, stavba dokáže doslova rozkvést. Asi bych nehledala nějaká pravidla ve výběru... spíše vidíme určité trendy v barevnosti, používání posuvných systémů či rostoucí oblibě velkých prosklených ploch. Na druhé straně zejména u novostaveb klesá obliba dělení oken různými příčkami a je i ústup obloukových či tvarovaných oken. Z pohledu materiálů vidíme rok od roku rostoucí podíl dřevěných, a zejména dřevohliníkových oken, u kterých díky hliníkovému opláštění odpadá nutnost pečovat o povrchovou úpravu dřeva. U vysloveně moderních

novostaveb s velkými prosklenými plochami pak jasně vedou hliníkové systémy.

Jak je tomu u vchodových dveří, i tam jsou patrné trendy?

Tam záleží na designu ještě více než u oken. Dnes neřešíme jen samostatné vchodové dveře, ale přímo celé vstupní portály. Velmi časté jsou totiž kombinace vchodových dveří s bočními světlíky a nadsvětlíky v ornamentálním zasklení. Takový vstupní portál nejen krásně prosvětlí zádveří, ale je to zároveň výborná příležitost, aby si žena mohla vyšperkovat bránu do svého domu podle vlastního vkusu. U dřevěných dveří můžeme navíc udělat design i podle vlastního návrhu klienta. Z pohledu trendů u nových rodinných domů je třeba zmínit i celkem ryze mužskou záležitost, a to stále oblíbenější elektrické zámky, které umožňují ovládání otiskem prstu, čipem nebo telefonem.

Co ukazují vaše zkušenosti – více o barvách a tvarech přemýšlejí ženy, nebo muži? A nač se ptá běžný zákazník?

Naši klienti řeší zejména tepelnou izolaci, bezpečnost dětí, ochranu proti vloupání, útlum hluku a další užité vlastnosti. Ženy samozřejmě většinou rozhodují o barevnosti a designu, ale záleží na tom, zda jde o novostavbu, nebo rekonstrukci. U novostaveb bývá výběr pečlivější a požadavky náročnější, proto musí být naše nabídka velmi široká.

Hovořila jste o trendech. Jaký je oblíbený design a barva oken?

V portfoliu máme jak klasické hranaté, tak i oblé profily, a nesmí chybět ani designové varianty se skrytým křídlem u dřevohliníkových oken. Klientky jsou někdy překvapené, že si mohou





zvolit i různě barevná okna z interiéru a exteriéru. Ženy s jasnou představou o svém budoucím domově volí u dřevohliníkových oken i speciální interiérové olejové barvy, které pak umožňují ladění do stylu Provence nebo vintage. V moderním interiéru s čistými liniemi výborně působí například dřevěná nebo dřevohliníková okna jen s transparentním lakem, který zdůrazní krásu přírodního dřeva. Obecně doslova „letí“ šedá okna. U novostaveb dnes vyrábíme většinou právě šedá okna, a to ve všech materiálech.

Nabízíte profesionální servis, včetně zaměření a projektů. To znamená, že si vyberu a pak se už o nic nestarám? Okny i dveřmi dům vybavíte sami na klíč?

Ano, je to tak. Na základě osobní konzultace a přesného zaměření všech otvorů připravíme projekt na míru, to se týká rekonstrukcí i novostaveb. Po podpisu smlouvy pak zajistíme kompletní služby od výroby přes vybourání a likvidaci starých oken po montáž a ošetření přípojovací spáry u nových oken, zednické zapravení, montáž doplňků a stínění. Pokud je při montáži potřeba speciální technika pro manipulaci s těžkými prvky, i to zajišťujeme my.

Dnes se asi i okna vybírají spíše na internetu...

S výběrem po internetu bych nesouhlasila... Většina stavebníků novostaveb, i ti, kdo se

chystají k náročnější rekonstrukci, se ve fázi rozhodování scházejí s našimi konzultanty ve velkých regionálních showroomech. Máme jich nyní v České republice již jedenáct. Tam mají možnost si vše prohlédnout, osahat a vyzkoušet. To platí zejména u velkých posuvných a skládacích systémů, protože v nabídce jsou různé typy řešení a ovládání. Často jsou lidé překvapeni, jaké doplňky, venkovní a vnitřní stínění nebo typy sítí proti hmyzu si mohou pořídit. I pro nás je důležité, aby zákazník dobře znal možnosti a co od nabízeného řešení může očekávat. Když si vše osáhá a vyzkouší, sám nejlépe posoudí, co mu zajistí kvalitní a komfortní bydlení.

Co musí okna či dveře splňovat z hlediska kvality, úspor energií, praktičnosti či velikosti a vzhledu?

Tepelně izolační vlastnosti jasně definuje norma. Ta klade zvýšené nároky zejména na materiály pro nízkoenergetické a pasivní domy. Parametry z hlediska bezpečnosti, ochrany proti hluku, dalších doplňků a služeb definuje klient a náš konzultant by mu měl doporučit optimální řešení, tak aby výsledkem byl maximální komfort. Kvalita oken a dveří je kategorie sama pro sebe a záleží na důvěře zákazníka k dodavateli. Ti, kdo si myslí, že všechna okna jsou stejná, se velice mylí, kvalita je totiž skryta hlavně uvnitř a pro laika není snadné ji poznat. Neplatí to jen u hodně diskutovaných plastových profilů, ale týká se to stejně i kvality dřeviny a zpracování povrchové úpravy dřevěných oken. Vždy je dobré, aby zákazník věděl, kdo a kde jeho okna vyrobí, oprávněným požadavkem je i návštěva výrobního závodu. Může se to hodit v budoucnu, okna by totiž měla vydržet spolehlivě fungovat desítky let.

Není problém vyrobit atypické rozměry oken a dveří?

Každý materiál a profilový systém má stanovené limitní rozměry a možnosti výroby oken různých tvarů. Obecně platí, že největší prosklené systémy lze vyrobit z hliníku. Největší variabilitu tvarů umožňují dřevěné profily. U plastových oken zejména v barevném provedení je dobré vědět, že na letním slunci se profil zahřeje a špatně vyztužené rámy se mohou kroutit, proto je zásadní věřit dodavateli a sázet na kvalitu.

Bývá těžké zájemci vysvětlit, že jsou jeho požadavky nesmyslné a že by měl svůj názor přehodnotit?

V okenářství platí, že vyrobit lze prakticky cokoli, ale ne všechno bude dlouho a bezpečně fungovat. Pokud se nedaří vysvětlit zákazníkovi technická omezení, pak prostě zákazku odmítneme. Důležitější je pro nás dlouhodobá spokojenost zákazníka. Není nic horšího, než když se nemůžete postavit za svou práci. Nejsou například ojedinělé případy, kdy výrobce povolí, aby si zákazník prosadil výrobu příliš úzkého a vysokého posuvného portálu. Ale klient je po namontování zklamán, že se křídlo v rámu trochu divně viklá. My v takovém případě vůbec nepovolíme výrobu a automaticky nabídneme alternativní řešení.

Daří se vám po uzavření dveří své kanceláře věnovat své myšlenky jen rodině, odpočinku či svým koníčkům?

I když se snažím vypínat, ne vždy je to možné. Důležité pro mě je, že mám kolem sebe výborný tým kolegů, kteří mne dokážou v případě potřeby zastoupit. Víte, v naší branži pracují hodně „srdcaři“ a okny žijeme doslova pořád. Ostatně já jsem ve VEKŘE začínala brigádně již jako studentka vysoké školy. Díky elektronickým vnitrofiremním systémům mám práci vlastně stále v mobilu a iPadu, takže úplně mimo jsem opravdu jen zřídka. Jsem ráda, když za sebou člověk vidí kus dobré práce.

Ostatně jaká pravidla jste zvolila k tomu, abyste zvládala svůj manažerský post, roli maminky, manželky či příjemné společnice? Jde to vůbec?

Je to náročné, to ví každá pracující maminka. Naše dvě holčičky jsou navíc ve věku, kdy nás hodně potřebují. Ale na druhou stranu určitý zaběhnutý domácí řád, pomoc manžela, výpomoc babiček i pochopení vedení naší firmy mi pomáhá náročné období života zvládat. Ostatně pracovala jsem i při mateřské dovolené, kde mne dokonce můj manžel dobrovolně na půl roku vystřídal. Velice si vážím toho, že můj muž má velké pochopení pro mou práci.

za rozhovor poděkovala Eva Brixl ■■■

Do týmu si vybírejte lidi, kteří jsou s vámi na stejné vlnové délce



Obdivuji každého, kdo umí pracovat, jak se říká, s lidskými zdroji. Tito profesionálové musejí mít svatou trpělivost, pochopení i vytrvalost. Bez znalostí spousty oborů se

neobejdou. Mají však jednu výhodu: za léta praxe poznají nespočet lidských příběhů. To samo o sobě vytváří nejen pokladnici zkušeností, z ní lze čerpat při nejrozličnějších životních příležitostech či situacích. Samozřejmě při zachování vši korektnosti, která k činnosti firmy, jež například zprostředkovává zaměstnání, patří. Mgr. Iveta Sigmundová, MBA, je jednatelkou společnosti APROFES, s.r.o. Ta se zabývá personalistikou, psychologií a rozvojem firem. Pracovní trh je její doménou. A stále ji baví:



Mgr. Iveta Sigmundová, MBA

Česká republika se stále potýká s nedostatkem lidí na nejrozličnější pracovní pozice, trpí především firmy. Po jakých profesích je hlavně nyní, v létě, největší poptávka?

V létě je každoročně největší poptávka po sezonních pracovnících, a to především ve službách a v zemědělství. Velkou devizou jsou především studenti a také lidé, kterým vyhovuje sezonní rytmus práce a zaměstnání.

Zaměstnavatelé však nepotřebují zaměstnance, ale ty, kteří jsou ochotni pracovat. A ještě k tomu alespoň trochu fandý ve svém oboru, loajální, vynalézavé, talentované. Ať už jde o sofistikované dělnické profese, nebo specialisty do manažerského týmu... Dají se takoví hráči vůbec sehnat?

Situace na trhu práce v České republice je v posledních měsících opravdu hodně složi-

tá. Dělnické profese jsou téměř „podpultovým zbožím“ a mnoho zaměstnavatelů skutečně hledá cesty, kde a jak vůbec dělníky najít. Proto se často využívají posily ze zahraničí, aby byly výrobní firmy vůbec schopné splnit plány a realizovat zakázky. Práce je hodně a lidí, kteří by ji zastali, je bohužel stále větší nedostatek. S tím souvisí i otázka loajality. Nabídka pracovních příležitostí je opravdu široká a různorodá, a zaměstnanci mají možnost si skutečně vybírat, porovnávat různé benefity, mzdu, dojezdovou vzdálenost atd. A proto mnohdy stačí málo a přechází k jinému zaměstnavateli, který jim nabízí zajímavější podmínky. Není se čemu divit, pokud je tato příležitost, tak proč ji nevyužít. Patrně je to především u dělnických profesí, a stejně tak i u mladší generace pracovníků. Ti se buď stále ještě „hledají“, anebo chtějí získat co nejvíce zkušeností. Proto bohužel není vůbec výjimkou, když mají lidé za posledních pět let čtyři až pět různých zaměstnání. Z hlediska zaměstnavatele je to však mnohdy demotivující – učíte „své lidi“ pro konkurenci. Na druhou stranu doufáte, že totéž dělá i vaše konkurence pro vás... Loajalita je tedy nyní hodně ceněna a začíná být vzácným „zbožím“.

Často se setkávám s tvrzením, že firmy avizují nedostatek pracovníků, zveřejňují inzeráty, ale zájemce, který zareaguje, se potáže se zlou a zjistí, že se informace ne tak zcela zakládají na pravdě. Nepřicházejí tak zbytečně o své renomé?

Ano, bohužel, i to se stává, naštěstí jsou to výjimky. Většinou čím obecnější inzerát, tím více by měl člověk zbystřit. Stejně tak pracovní inzerce, která nabízí opravdu extrémně vysokou mzdu za téměř minimální „námahu“, je také podfuk. Takové praktiky jsou typické zejména pro firmy na principu MLM. A ty jsou většinou v konkrétním regionu mezi lidmi již neblaze „známé“. Určitě není dobré kandidáty o práci podceňovat. Velmi dobře si všimají, že konkrétní společnosti stále inzerují na personálních serverech či svých webových stránkách tytéž pozice. A pakliže se něco stále opakuje po delší čas, také to nepůsobí dobře a důvěryhodně na ty, kteří jsou v procesu hledání a poohlíží se po profesní změně.

Jakou roli podle vás hrají rekvalifikace? Jsou „přeorientovaní“ lidé skutečně přínosem?

Každá rekvalifikace může člověku pomoci rozšířit si svoje profesní obzory a vzdělání. Aktu-

álně však princip rekvalifikací, podle mě, ztrácí na tak silném významu, jaký měl během „hospodářské recese“. Hodně se v poslední době setkávám s tím, že pracovníci (většinou v dělnických profesích) si ze svého vlastního zájmu rozšíří rekvalifikaci, aby měli ještě lepší podmínky na trhu práce nebo při svém podnikání. Například zámečnický, který má navíc svářečské zkoušky, si klidně může říct o vyšší hodinovou mzdu. Je to však patrně většinou u profesí, které pracují formou živnostenského listu. Rekvalifikovaná účetní to bude mít na trhu práce stejně složité jako účetní junior. Často se setkávám i s tím, že člověk změní v průběhu svého života své hodnoty a z kanceláře se „rekvalifikuje“ na dělnickou pozici, kde má mnohem vyšší mzdu a čistou hlavu. I takové motivy pak mohou vést k rekvalifikacím.

A jsou muži u nás pořád lépe zaměstnatelní? Nebo se rozdíl mezi nimi a ženami stírají?

Naštěstí se rozdíl již pomalu stírají. Ale jde to skutečně pozvolna... I když kolem sebe stále slyšíme o rovných podmínkách, v praxi tomu tak zdaleka stále bohužel není. A vždy je to rozhodnutí managementu, který zvažuje, koho do svého týmu vezme. I přes fakt, že je lidí na trhu práce nedostatek, tak není mnohdy průchodné, aby danou pozici zastávala žena...

S problémy české ekonomiky založenými na nedostatku lidí se změnil pohled na čilé seniory. Ti jsou v určitých případech opět vyhledávanými pomocníky, na které je spoleh, kteří jsou flexibilní, „neodmouvají“, mají letité zkušenosti a relativně dost času. Stojí o ně firmy, nebo se nám to jen zdá?

Z mého pohledu má čilý senior skutečně velký potenciál pro svého zaměstnavatele. Tak jak říkáte – nikam nespěchá, je rád, že je mezi lidmi, má vynikající zkušenosti, které jakýkoliv nováček těžko získá, bývá loajální, má nadhled a nehroučí se u prvního problému. V mnoha profesích se zaměstnavatelé skutečně obávají

Držte se svých plánů, a i když to nejde, hledejte cesty. Nevzdávejte se. I neúspěchy vás posunou dál, a i když někdy sakra bolí, neskutečně vás posílí.

doby, kdy jim bude generace těchto kvalitních „starých bardů“ odcházet do důchodu; a tato situace aktuálně nastává. Zejména ve specializovaných profesích (a jsou to opět převážně dělnické profese ve stavebnictví, strojírenství atd.) je nemá kdo nahradit. Při nedostatku pracovních sil takový důchodce ještě mnohdy dlouho přesluhuje a zaměstnavatel je za takového kvalitního pracovníka skutečně rád. V poslední době jsem se často setkávala s názorem: „Ten náš „starý“ projektant, revizák, účetní... je pro nás hotovým pokladem.“



Vaše společnost není však jen „dodavatelem“ nových zaměstnanců, ale poskytuje rozsáhlejší servis až po služby mířící k rozvoji firem. Například top kariérní poradenství. Oč přesně jde?

Tato služba je určená manažerům na pozicích středního a vyššího managementu. Tito lidé většinou hledají nové uplatnění diskrétně a v poslední době se stává, že chtějí i zcela změnit profesní obor, kterému se doposud ve své kariéře věnovali. S klientem nejprve řešíme v rámci individuálního setkání a v době, kdy se mu to hodí, jeho zkušenosti, představy, plány a vize do dalšího profesního života. Poté se realizuje osobnostní psychologická diagnostika, abychom si potvrdili potenciál pro konkrétní pozici či obor, silné stránky atd. Klient vždy dostává zpětnou vazbu, a to jak ústní, tak i ve formě písemné zprávy. Jakmile máme vzájemně vyjasněné představy, nastává fáze takového obráceného head huntingu, tzn. hledá se zaměstnavatel, který by mohl ve svém týmu uplatnit špičkového odborníka či manažera. Je to všechno časově náročnější proces, hodně individuální a vždy, jak jsem již naznačila, velmi diskrétní.

Zřídili jste také blog pro uchazeče o zaměstnání. Proč? K čemu slouží?

Náš blog je takovým informátorem nejen o novinkách na trhu práce, ale měl by být i užitečným rádcem pro lidi, kteří chtějí poradit buď sami se sebou (děláme i psychologické testy a kariérní poradenství), nebo s prací, se změnou zaměstnání, s pracovními právními záležitostmi, na co si dávat pozor na pohovorech atd. V minulém roce jsme měli na pokračování seznamování s tím, co která pozice a profese vlastně znamená, a co člověk na tom konkrétním místě všechno dělá. Ne vždy si umíme představit, jaké jsou nároky a pracovní náplň či specifika například

na pozici rozpočtáře, analytika, dispečera, marketáka, PLC programátora atd.

A co byste poradila ženám, které rozjíždějí svůj vlastní business, hledají pár schopných lidí do týmu, mají ideály a sny?

Všem těmto lidem, nejen ženám, kteří chtějí rozjet svůj business, skutečně držím palce a moje rada je jednoduchá: připravte se na to, že nic není zadarmo. Držte se svých plánů, a i když to nejde, hledejte cesty. Nevzdávejte se. I neúspěchy vás posunou dál, a i když někdy sakra bolí, neskutečně vás posílí. Do týmu si vybírejte lidi, kteří jsou s vámi na stejné vlnové délce, nebojte se těch, kteří jsou lepší, než jste vy sami. Když budete cítit, že vám na tom člověku „něco“ nehraje, raději hledejte dál. Ne vždy je kompromis tím nejlepším řešením. Osobně se držím zásady, že firma je vždy tak silná, jak silný je její nejslabší článek.

Kdybyste se rozhodla skončit s podnikáním a chtěla se nechat zaměstnat, kam byste směřovala své kroky? Podle čeho byste se řídila?

O skončení podnikání jsem zatím naštěstí neuvažovala. Tato práce mě neskutečně baví a naplňuje. Ale zcela hypoteticky, moje kroky by opět směřovaly do sféry, kde se něco buduje, něco mění, tvoří, kde má práce význam i pro druhé lidi. Důležité je obklopit se takovými, kteří jsou i lepší a zkušenější, než jste vy. Člověk nesmí mít pocit, že je nejlepší a nejdokonalejší. Mám moc ráda „srdcaře“ a ty, co dělají nějaký sport. Za ty roky mám ověřené, že to jsou lidé, kteří do všeho, co dělají, dávají maximum nasazení, energie, nevzdávají se při první překážce, umí hledat cesty, a hlavně dokážou vystoupit ze své komfortní zóny. To jsou ti správní kolegové do nových výzev a pro realizaci stávajících úkolů.

otázky připravila Eva Brixi ■■■

Rtěnka nejen pro krásu, ale i úsporu času

Na ženské rty patří správná rtěnka. To dobře příslušnice něžného pohlaví vědí. Ale jen vybrat vhodný typ a odstín nemusí stačit. Rozhovor s Valérií Gazdovou, ředitelkou marketingu česko-slovenské značky Dermacol, prozradí o nezbytném artiklu v dámské kabelce mnohem víc.

Ví se, kdy a jak ženy „objevily“ rtěnku? Jak dlouhá a rozmanitá je historie tohoto zkrášlovacího prostředku?

Úplně přesně to asi neví nikdo, ale první záznamy o barvení rtů jsou prý staré až 5000 let a pocházejí z města Ur nedaleko Babylonu. Ženy tam používaly prášek z rozdrčených drahých kamenů, který si pak roztíraly na rty. V Egyptě, kde se běžně líčily nejen ženy, ale i muži, a dokonce i děti, se ke zkrášlení rtů používal červený jíl. Přímou pro královnu Kleopatru se údajně vyráběla barva na rty z rozetřených mravenčích vajíček a z karmínových broučků, kteří poskytují jasně rudý pigment. V 16. století byla rtěnka populární zejména v Anglii v době vlády Alžběty I. Tehdy byly v módě křídově bílé tváře a krvavě rudé rty. Nejdůležitějšími přísadami k výrobě tehdejší rtěnky byly včelí vosk a nejrůznější rostliny.

Čím byla rtěnka dříve, v dobách „cudných“, a čím je v kosmetice dnes?

Ženy si rty zvýrazňovaly odedávna, ne každá doba ale takovému líčení přála. Ve viktoriánské době se například líčidla přisuzovala pouze prostitutkám a herečkám. Ostatním ženám musela stačit nenápadná pomáda na rty. Dnes patří rtěnky k nejoblíbenějším a nejpoužívanějším prvkům dekorativní kosmetiky. A nabízí se v mnoha různých barvách i podobách, aby si každá žena vybrala tu svou. Zdaleka už ale nejde jen o krásu, ale také o péči. Třeba hydratační rtěnky obsahují speciální olej, poskytující rtům až čtyřicetihodinovou ochranu. Ve rtěnkách dnes najdeme i řadu přírodních látek, například včelí vosk, vosk z rýžových otrub, bambucké



máslo nebo kandelilový vosk. Ten se získává z listů z rostliny Euphorbia Cerifera, pěstované v Mexiku, a vyznačuje se nádhernou vůní.

Jaké jsou dnešní trendy, které barvy nebo materiály hrají prim?

Rozhodně „in“ jsou rtěnky a konturovací tužky spojené v jediném líčidle: oboustranná tužka z jedné strany obkreslí rty a z druhé je vyplní sytou barvou. Takový typ rtěnky reprezentuje i naše nová řada Iconic Lips, jejíž tvář je modelka Iva Kubelková. Tato novinka měla v červenci premiéru na Mezinárodním filmovém festivalu Karlovy Vary, kde je Dermacol i letos partnerem. Oblíbenou variantou klasických pevných rtěnek jsou ale pořád i rtěnky tekuté, nanášené štětečkem. Boom zažívají také růže a lesky s různými efekty, například s mega třpytem či holografickým odleskem. A nově se objevují multilíčila sloužící zároveň jako tvářenky: pod značkou Dermacol jsme takový produkt právě teď uvedli na trh pod názvem Lip and Cheek.

Je neslibitelná rtěnka běžně na trhu, nebo je to jen mýtus a přání zamilovaných?

Dlouhotrvající, neotíratelná a neslibitelná barva na rty už existuje. Pod značkou Dermacol ji najdete pod názvem 16H Lip Colour a jde o dvoufázovou rtěnku: štětečkem se nejprve na rty nanese barva a po zhruba minutě se přetře průhledným gelem, který barvu zafixuje. Mají ji rády ženy, ale i muži, kterým po políbení s jejich drahou už nezůstává na rtech nebo na tváři barevné srdíčko.

Co je na vývoji rtěnek nejtěžší? Dá se ještě vymyslet něco nového, nekulí revolučního?

Základní recept na klasickou pevnou rtěnku je jednoduchý: jde o vyváženou směs olejů, vo-

sků a barvy. Konzervanty se nepoužívají takřka vůbec: rtěnky totiž většinou neobsahují žádnou vodu, pro uchování jejich čerstvosti proto stačí přidat antioxidant. A samozřejmě parfém: nejčastěji s nádechem růže nebo fialky, protože ženy si kosmetiku často vybírají právě podle vůně. Tuto prostou recepturu je ale možné téměř donekonečna vylepšovat – to nejtěžší je vybrat, jakou z mnoha nabízených cest se vydat. V naší laboratoři v Brně teď třeba testují lesk s lip-up efektem určený pro ženy s užšími rty. Speciální složka v lesku rty při pravidelném používání prokazatelně vyhladí, zpevní, a dodá jim tak na určitou dobu žádanou plnost. Pracujeme také na čistě přírodním balzámu na rty a na balzámu pro vegany s ochranným faktorem proti slunci. A experimentujeme s leskortěnkou: ta by měla být něčím mezi pečujícím balzámem a rtěnkou s vysokým leskem.

S čím slaví Dermacol největší úspěchy a proč?

Oblíbená, zákaznicemi i bloggerkami vychvalovaná, je už zmíněná dlouhotrvající barva na rty 16H Lip Colour. Je to i proto, že odpovídá současnému životnímu stylu, kdy chtějí ženy zůstat perfektně nalíčené od rána až do večera. A nechťejí ztrácet čas tím, že se musí průběžně kontrolovat a znovu upravovat. Tahle rtěnka je tak populární, že k jejím čtyřicetistupňovým odstínům přidáváme během léta ještě dva další. Vůbec největším úspěchem je ale to, že máme vedle vlastní továrny na kosmetiku v Brně rovněž svou laboratoř, kde můžeme vyvíjet a testovat nové produkty podle svých receptur. A nejde jen o rtěnky, ale o celou škálu dekorativní a péstiči kosmetiky, s jejíž pomocí slávu a kvalitu tradiční česko-slovenské značky šíříme už v sedmdesáti zemích světa. (tz)



Po tréninku i na služební cestu

Jahodu v čokoládě nebo sklenku vína? Čím zpestřit podvečer a chvilku, která je jen a jen pro vás? Zajímavými informacemi o kosmetice, zdraví, módních trendech? Všechno bylo možné. Představitelky francouzské kosmetické značky GERnétic společně s partnery akce naservírovaly v podvečer 6. června v módní galerii E.daniely v Praze vybraným majitelkám kosmetických salonů, novinářkám a blogerkám i řadě dalších hostů především dobrou náladu a odpovědi na mnohé otázky. Do prodeje totiž přišla další novinka GERnétic, a to regenerační a relaxační tělový krém Gerthériapi. Jaké možnosti nabízí, na to jsem se zeptala výkonné ředitelky společnosti LK SERVIS, generálního zastoupení této kosmetiky pro ČR a SR, Ing. Andrey Trčkové:

Novince přezdíváte kouč krásy a zdraví pro aktivní lidi. Co si pod tím mohou představit?

Přípravek Gerthériapi je skvělým pomocníkem pro činorodé jedince, kteří preferují zdravý životní styl a věnují se pohybu aktivněji. Krém intenzivně podporuje lymfatickou drenáž, uvolňuje svalové napětí. Přinese okamžitou úlevu namáhaným a bolavým svalům a pocit relaxace. Další složky jsou cíleny na snížení tukové vrstvy v problematických partiích, a podpoří tak úsilí o získání atraktivní postavy. Gerthériapi je vynikající nejen po svalové námaze, ale můžeme ho aplikovat i na ztuhlé svalstvo. Na partie, kde cítíme svalovou tenzi, nanášíme lehkou masáží malé množství přípravku 2–3krát za sebou. Vždy do vstřebání. Dostatek aktivních látek spolu s mechanickým působením na postiženou partii prohřeje a prokrví sval a uvolní jeho napětí. Po aplikaci krému Gerthériapi je vhodné přiložit na dané místo nahřátý ručník.

Laboratoře GERnétic tedy zareagovaly na rychle se měnící životní styl?

Zcela určitě. Tento unikátní tělový krém je odezvou na přibývajícím počtu těch, kteří si přejí zefektivnit péči o své zdraví a touží si uchovat pocit dokonalé duševní i tělesné pohody. Zjistili jsme, že tato skupina lidí se často setkává s pocitem svalové únavy a přetížení nebo strnulosti. Jsou to však přirozené důsledky pečlivého tréninku, ať už jde o formování postavy, nebo zvyšování celkové kondice. Pravdou ale je, že tyto pocity lidem vadí a GERnétic hledal, jak je zmírnit. A to se podařilo.

Jaké jsou hlavní aktivní složky krému?

Základem pro regeneraci a optimální výživu pokožky se staly makadamový olej a olej z hroznových jadérek. Otoky uvolňuje, překrvení mírní, tonizačními a detoxikačními účinky se vyznačuje komplex výtažků z artyčoku, cypřiše, lopuchu a kaštanu koňského. Esence z rostliny Ravensara aromatica má tonizační, protizánětlivé účinky a svou vůni přispívá k pozitivní stimulaci psychiky. Citral obsažený v citrónelové

silici působí blahodárně na zklidnění rozjitřených smyslů a dodává pocit pohody, zklidňuje pokožku. Přípravek je založen také na efektu, jemuž říkáme buněčný trenér. Jde o unikátní komplex rostlinných látek, které umocňují vyprazdňování tukových buněk, což podporuje zeštíhlení problémových partií.

Pro léto je tento krém doslova ideálním společníkem...

Podpora lymfatické drenáže redukuje pocit těžkých nohou a otoky dolních končetin. Vyznačuje se vaskularizačním účinkem. V létě si oteklé kotníky vyzkouší skoro každý, bez ohledu na to, zda je sportovcem, či nikoliv. Gerthériapi může fungovat jako prevence nepříjemných pocitů a je vhodným partákem také během dlouhého cestování nebo pro společen-



Ing. Andrea Trčková

ské příležitosti, kdy je na programu dlouhé stání či tanec. Hodí se do cestovního kosmetického kufříku na dovolenou či na služební cesty a jednání. Po značné námaze, ať už je to noc plná taneční zábavy, maratonský běh, cyklistický závod, nebo několikadenní túra, ocení tělový krém Gerthériapi každý, protože odstraňuje překrvení. Protizánětlivě působí i na ty nejtěžší shluky celulitidy, které jsou vlastně zánětem podkožní vazivové tkáně.

Skoro každý však šetří časem a trávit delší dobu v koupelně se mu moc nechce...

To souhlasím, ale zároveň vím, že věnovat čas sobě samotnému se vyplatí. Proto si jsem jistá, že Gerthériapi osloví také velice aktivní a vytížené ženy a muže, podnikatelky a podnikatele, manažerky a manažery, kteří musí svůj čas využívat opravdu efektivně. Tato novinka pro ně bude velmi dobrým řešením pro osobní péči i mimo prostory kosmetického salonu. Používání je snadné a příjemné, nezabere mnoho času, ale přitom má vynikající výsledky, které se promítají do pocitu fyzické vitality i do harmonického psychického naladění. Sama ze své praxe vím, že dosáhnout takového stavu po náročných dnech totiž nebývá pro tuto skupinu lidí vůbec lehké.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí



Technologie mění postavení žen na trhu práce

V polovině června 2019 se na Fakultě sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně uskutečnila mezinárodní konference Ženy v době 4.0. Věnovala se měnící se roli žen v pracovním světě ve střední a východní Evropě v souvislosti se zrychlujícím se technologickým vývojem. Jak mohou technologie zlepšit postavení žen v práci, při plánování jejich kariéry, ve flexibilitě činností, při sladování pracovního a soukromého života, v podpoře jejich kariérního rozvoje a také v růstu na top manažerské pozice? To byla ústřední témata.

Konference otevřela otázky spojené s nezbytností důkladné přípravy na budoucnost práce 4.0, aby ženy měly co nejvíce vyrovnané příležitosti a „technologické nástroje“ nebyly již nyní designovány způsobem, že naopak zachovávají stávající stereotypy a tradiční bariéry.

„Přijímání žen do technických pozic povede k efektivnějšímu učení strojů,“ řekl v lednu 2019 na pravidelném setkání Světového ekonomického fóra v Davosu v debatě pod názvem Budoucnost práce Allen Blue, spoluzakladatel společnosti LinkedIn. Podle něj umělá inteligence a strojové učení začínají sehrávat klíčovou úlohu v tom, jakým způsobem je koncipována veškerá technologie. „Do budoucna je důležité, abychom takovou technologii navrhovali a vytvářeli správným způsobem,“ uvedl s odkazem na jednostrannost mnoha algoritmů způsobem, že jsou navrženy a vytvořeny muži – bělochy.

„Věříme, že díky technologiím lze zlepšovat postavení žen v práci. Proto jsme společně se slovenskou Chartou diverzity iniciovali uspořádání konference Ženy v době 4.0. Konference otevřela témata současného a též budoucího postavení žen na technologickém trhu práce v kontextu 4.0 a úrovně jejich účasti na něm,“ uvedl Pavel Štern, ředitel programů z Byznysu pro společnost.

Pracovní trh přichází o obrovský potenciál, protože nevyužívá možností a talentu žen, a trpí nerovností mezi muži a ženami. Přitom podle výzkumu společnosti Pew Research Centre jsou ženy silnější v klíčových aspektech politiky i podnikání:

- ženy jsou o 34 % lepší při dosahování kompromisů,

- u žen je o 34 % větší pravděpodobnost upřímného a etického chování,
- u žen je o 25 % větší pravděpodobnost, že budou hájit svá přesvědčení,
- u žen je o 30 % větší pravděpodobnost, že poskytnou spravedlivou mzdu a benefity,
- ženy jsou o 25 % lepší v oblasti mentoringu.

Firmy by tedy měly hledat způsoby, jak přijmout a podpořit více žen na trhu práce. A neměly by to vnímat jako projev společenské odpovědnosti, ale jako základ své strategie. Jaká je však naše česká realita? Přestože 46 % absolventek vysokých škol v ČR jsou ženy, v představenstvech českých Top 250 firem je podle Indexu žen ve vedení, který sestavuje Byznys pro společnost, jen něco přes 7 % žen. Rozdíl ve mzdách v ČR mezi muži a ženami je stále kolem 22 % ve prospěch mužů. Celkem 80 % žen – matek podle pravidelného průzkumu Byznys pro společnost mezi více než 500 rodiči hledá zejména flexibilitu pracovního prostředí, kterou považují za jeden z klíčových faktorů pro sladění svojí práce a rodičovství. Dlouhodobé statistiky uvádějí, že jen 45 % žen –



matek s dětmi do pěti let pracuje. Zatímco zaměstnanost žen – matek se staršími dětmi nebo bez dětí – je zhruba 90 %. Do péče o děti v ČR je i přes dílčí pozitivní změny stále zapojeno velmi malé procento otců.

„Příprava, strategie a obsahy vzdělávacích programů na technologickou budoucnost 4.0 musí mnohem výrazněji odrážet celkově vyšší úroveň vzdělanosti žen v české populaci a počítat také s jejich odpovídajícím zapojením na technologickém trhu práce,“ zmínila v prvním panelu Lucie Vidovičová, z Fakulty sociálních studií MU Brno.

Rovnost žen a mužů se na českém pracovním trhu nerozvíjí komplexně a s dostatečnou dynamikou, přestože již příklady dobré praxe na straně zaměstnavatelů jsou. To chce změnit

i společná iniciativa Byznysu pro společnost, národního koordinátora Charty diverzity v ČR a společnosti Vodafone Czech Republic. Platforma Women in Leadership Platform byla oficiálně představena začátkem března 2019 na stejnojmenné konferenci ve spolupráci NYU Prague.

„Cílem platformy je také komplexní podpora zaměstnavatelů v přístupu k ženám a mužům v práci od podpory rodičů, přes sendvičovou generaci, vyšší zastoupení žen ve vedení i rovné odměňování. Cílem je i hledat podporu a spojení při prosazování komplexního přístupu k diverzitě a podpoře žen ve vedení,“ řekla k tématu Jana Skalková za Chartu Diverzity z Byznysu pro společnost.

Diverzita na trhu práce není jen otázka „morálního“ postoje, ale představuje nedílnou součást úspěšného podnikání vytvářejícího příjmy. Podle studie Boston Consulting Group totiž firmy s diverzitním managementem mají o 19 % vyšší příjmy díky inovacím. Toto zjištění je důležité zejména pro technologicky zaměřené společnosti, start-upy a podniky/firmy, v nichž je

inovace klíčem k dalšímu růstu. Dokládá to i studie společnosti McKinsey s názvem Delivering Through Diversity (Výsledky prostřednictvím diverzity), která zjistila, že společnosti podporující genderovou diverzitu na vedoucích pozicích jsou více konkurenceschopné a je u nich o 21 % větší pravděpodobnost nadprůměrných zisků. Mají také o 27 % vyšší pravděpodobnost, že překonají konkurenty v dlouhodobém vytváření hodnot. Různorodé pohledy na potřeby zákazníků, zlepšování produktů a dobré firemní prostředí podporují lepší business.

Jsou si toho vědomy i firmy podnikající v ČR. „Diverzita je pro

Thermo Fisher Scientific důležitá, protože přináší nové myšlenky, inovace a názorovou různorodost. Proto se snažíme o zatraktivnění pozic v naší firmě pro uchazečky. Máme rozsáhlý Internship program BeIn, ve kterém podporujeme studentky. V naší společnosti funguje tzv. Women's Employee Group, která se tímto tématem zabývá cíleně – vytváří programy na podporu žen na mateřské a rodičovské dovolené, dělá osvětu v problematice, která se týká nejen žen. Spolupracujeme s organizací Czechitas, v níž podporujeme vzdělávání žen v oblasti IT. V současnosti je pro nás velkým tématem sladování soukromého a profesního života a zkrácené úvazky,“ řekla v debatě Renata Millerová, HR manažerka pro ČR a SR, Thermo Fisher Scientific. (tz)

Pro prima zdravé léto

Dovolená bývá příležitostí pustit pracovní starosti z hlavy a přemýšlet o všem možném, nač během všedních dnů nezbyvá příliš času. Třeba jak lépe pečovat o sebe sama. U vody listujeme katalogy, nabídkami firem, lelkujeme s mobilem v ruce, prohlížíme nejrůznější e-shopy, rádi objednáme novinku, necháme se svést zajímavou reklamou. V klidu se také tu a tam vydáme za nákupy. Co vybrat z nabídky drogerie ROSSMANN, na to jsem se ptala Mgr. Olgy Stanley, manažerky komunikace:

**Léto bývá pobídkou k hubnutí, tedy i k do-
držování zdravějšího životního stylu. Pro-
mítá se tento trend také do nabídky
ROSSMANN?**

Ano, určitě. Zákaznice vyhledávají veškeré produkty, které se vyznačují přírodním složením, z potravin je to hlavně sortiment zdravých snídaní a zdravého mlsání. Je obecně známo, že se v létě snažíme být více v kondici, a tak vyhledáváme takové výrobky, které nám to umožní. Ten, kdo nakupuje u nás, si má vždy z čeho vybrat, ať už v kategorii zdravá výživa, dekorativní kosmetika, péče o tělo, produkty pro děti, nebo spotřební zboží. Stoupající zájem je právě o zdravou výživu, a to nás velmi těší. Zákazníky navigujeme přímo v pro-



Mgr. Olga Stanley

dejnách, digitální komunikací i v tisku, společně také na spolupráci s bloggery či naše soutěže na sociálních sítích. Pokud jde o oblibu značek tohoto segmentu, dominuje enerBIO, zákazníci si neváhají připlatit za kvalitu. Sortiment zdravé výživy si mohou zakoupit v jakékoli z našich 138 prodejen, včetně té největší, právě otevřené v pražském obchodním domě Máj (ještě nedávno My Národní).

Jakými letními novinkami jste letos překvapili?

Jasně vede kokosová mouka, ale také „zabodovala“ přírodní sladidla. Poptávka se zvedá i po výrobcích od českých lokálních dodavatelů. Nárůsty prodeje jsou velmi významné.

Oč je v tomto sortimentu průběžně velký zájem?

Třeba o zdravé tyčinky do kabelky nebo o snídaněvé kaše. Mimo jiné jsou to příklady zdravého stravování i mlsání, které navíc šetří čas, což dokážou ocenit zejména ti, kteří ho mají opravdu málo.

Projevují zájem o zdravý životní styl i muži, kteří chodí nakupovat?

Už ano. Zdaleka tento trend není záležitostí jen ryze ženskou. Muži začali vyhledávat značku Well Mix, která obsahuje instantní nápoj s obsahem proteinů nebo proteinové tyčinky se sníženým obsahem cukru. Velmi jim zachutnalo sušené hovězí maso nebo sušená masa v tyčince se švestkou nebo meruňkou značky Jim Jerky. Naklonění jsou všem možnostem, jež nabízejí vyšší obsah proteinů.

Zajímavou proměnou prošly ovocné a zeleninové nápoje. Čím se ty ve vašich prodejnách vyznačují?

Zeleninové nápoje náležejí ke stále oblíbenějším, hlavně ty bez chemických přísad. Přírodní šťáva enerBIO z červené řepy, to je lahůdka. Snažíme se, a nejen ji, propagovat i mezi svými zaměstnanci například v kancelářích.

Zmínila jste značku enerBIO. Co ale nejvíce chutná vám?

Já jsem i v létě čokoládová. Značka Das Exquisite je ta, které neodolám. Zkousím také například veganské tyčinky s příchutí manga, kokosu nebo raw tyčinky, které dobře zasytí. Přiznám se, že i já si raději připlatím za kvalitu, než abych konzumovala produkty s rychlým cukrem.

A co byste doporučila těm, kteří věčně pospíchají, takřikajíc jako pohotovostní rezervu pro pracovní den i na dovolenou?

Kromě rychlého občerstvení, kdy člověk utíká z jedné schůzky na druhou a nestihne třeba oběd, se hodí v podstatě skoro cokoli, co náš sortiment zdravé výživy obsahuje. Ráda bych v této souvislosti před dovolenými upozornila i na naše miniatury. To jsou kosmetické přípravky v menším balení, takže si můžete vzít vše potřebné a ušetřit místo ve svém zavazadle. Stávají se velmi vyhledávanými. Malý lak na vlasy, menší balení krému na ruce, opalovací krémy atd. Tento sortiment umísťujeme poblíž pokladen. Najdete zde i náš opalovací krém Sunozon s ochranným faktorem 50, který na výtečnou prošel hodnocením dTest.

za rozhovor poděkovala Eva Brixi ■■■



Do historie businessu:

Zahájen 12. ročník Ocenění českých podnikatelek



Helena Kohoutová (vpravo) společně s významnými podnikatelkami na domácím i mezinárodním trhu



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
PODNIKATELEK

Projekt Ocenění českých podnikatelek již podvanácté představí nejlepší české podnikatelky. Za uplynulých 11 ročníků jím

prošlo 171 904 podnikatelek, z nichž vzešlo 5269 semifinalistek, 666 finalistek a 115 vítězek. Letošní ročník vybíral z 24 281 kandidátek, které vyhověly kritériím soutěže a z nichž odborný garant, společnost CRIF – Czech Credit Bureau, nominoval 623 semifinalistek. Jména oceněných se veřejnost dozví v listopadu. Záštitu letošnímu ročníku udělilo Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky.

Projekt Ocenění českých podnikatelek (OCP) není jen o vyhlášení výsledků a předávání cen v jednotlivých kategoriích. Jeho cílem je od samého začátku nacházet, zviditelnovat a podporovat ženy, které se rozhodly aktivně převzít odpovědnost za svou budoucnost a pustit se do samostatného podnikání. „Myslím si, že Ocenění českých podnikatelek může být pro spoustu žen velkou inspirací. Mám za to, že ženy obecně velmi nerady soutěží a poměřují se mezi sebou. Často začínají s podnikáním, protože mají pocit, že je to pro ně jediná cesta, jak uspět nebo zvládnout svou rodinnou situaci. To, co vnímám jako hlavní přidanou hodnotu OCP, je možnost sdílet, pozorovat, získávat informace o tom, co se může stát, nacházet nové podněty,“ uvedla zakladatelka OCP Helena Kohoutová s tím, že stejně jako další projekty Agentury Helas je i OCP součástí nezávislé Podnikatelské platformy HELAS, jež sdružuje a propojuje ryze české

podnikatele, a kterou spojuje myšlenka Budujeme hrdé Česko.

Záštitu letošnímu ročníku udělilo Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. „Ženy jsou šikovné, schopné a v jednadvacátém století takřka předurčené k úspěchu. Jsou zdravě rafinované, nesmírně pracovité, jdou za výsledkem, možná méně za úspěchem, a tolik neriskují jako muži,“ řekl Karel Havlíček, ministr průmyslu a obchodu. Patronkou 12. ročníku Ocenění českých podnikatelek je Jaroslava Valová, zakladatelka společnosti SIKO KOUPELNY, která v roce 2015 obsadila v rámci projektu 1. místo v kategorii Velká společnost. „Není lepšího povzbuzení než reálný příběh, který vám někdo na základě vlastní zkušenosti předá. Není nic užitečnějšího než se poučit z chyb a úspěchů ostatních. Soutěž Ocenění českých podnikatelek toto všem zúčastněným umožňuje a v tom vidím sílu celého úspěšného projek-

tu,“ poznamenala Jaroslava Valová, zakladatelka firmy SIKO KOUPELNY.

V letošním roce splnilo kritéria účasti v projektu více než 24 000 podnikatelek, z nichž odborný garant CRIF – Czech Credit Bureau nominoval semifinalistky. „Nejdříve jsou naší společností vybrány ty do soutěže přihlášené společnosti, které splňují základní kritéria projektu OCP, přičemž jsou následně rozděleny podle výše ročního obrátu do tří skupin. Dále je stanoveno pořadí společností v každé skupině podle dosažené úrovně ekonomického hodnocení (Index Cribis). Porotci soutěže hodnotí podnikatelské příběhy daných společností a také určují jejich pořadí. Výsledky celé soutěže v jednotlivých skupinách nakonec porotci stanoví zejména s ohledem na pořadí podle dosaženého ratingu s přihlédnutím k hodnocení podle jejich podnikatelských příběhů.

Při výběru zúčastněných firem jsme zjistili, že se meziročně snížil celkový počet firem, které splnily podmínky soutěže, a to přibližně o 2000 firem. Přitom jako hlavní důvody jsme u třetiny z nich zaznamenali změnu vlastníka z žen na muže a třetina z nich skončila v exekuci, bankrotu nebo v likvidaci,“ vysvětlil metodiku výběru finalistek a semifinalistek Pavel Finger, místopředseda představenstva společnosti CRIF – Czech Credit Bureau. Auditorem letošního ročníku Ocenění českých podnikatelek je společnost Esop.

Generální partner projektu, ČSOB, udělí i letos cenu v kategorii Výjimečná podnikatelka. „Kategorie Výjimečná podnikatelka nám dává možnost dívat se na firmu či podnikatelku samotnou i z jiného úhlu. Nehodnotit jen podle ekonomických ukazatelů firmy, ale naopak ocenit něco navíc, co se čísly vyjádřit nedá. V minulých ročnících byly vítězkami dámy, které jsme ocenili za jejich inovativní přístup ve světě IT a jeho uživatelů. Nebo se vydaly netradiční cestou ve svém podnikání, a boří tak zajeté koleje a předsudky. Stávají se inspirací nejen pro svou konkurenci, ale pro celé podnikatelské prostředí. Pravdou je, že za každou podnikatelkou, se kterou se potkáme v rámci tohoto projektu, je velmi silný osobní příběh. Věřím, že ani v tomto ročníku nebude jednoduché vybrat vítězku kategorie ČSOB Výjimečná podnikatelka,“ dodal Petr Manda, výkonný ředitel Firemního bankovníctví ČSOB.

Společnost Vodafone převzala patronaci nad udělením Ceny za výjimečný růst firmy. „Vody obchodu mohou být bouřlivé a občas vyžadují poměrně ostré lokty. Bohužel právě proto si i v dnešní době mnoho lidí myslí, že je toto

prostředí zaslíbeno pouze mužům. Každý ročník soutěže nás ale utvrzuje, jak velkou přídavnou hodnotu ženy v rolích podnikatelek české ekonomice přinášejí. Jejich skromnost, tvrdá práce a inovativní přístup mě nepřestávají fascinovat. Jsme hrdí, že jejich práci můžeme podpořit nejen svým obdivem, ale zejména svými technologiemi,“ sdělila Renata Pazourková, Národní manažerka pro firemní zákazníky, Vodafone CZ.

O tom, která z dam letos získá Cenu za digitální transformaci, rozhodnou představitelé společnosti Microsoft a DAQUAS. Na to, proč je důležité, aby české podnikatelky šly s dobou, co jim kroky v rámci digitální transformace přinášejí, jsme se zeptali Dariny Vodrážkové, Strategy Lead společnosti DAQUAS:

„Postupně jsme došli do situace, že žádná základní životní funkce firmy či živnosti se nedokáže obejít bez podpory informačních technologií, IT. Jsou pro nás nezbytné, jako oheň a voda. Stejně jako ony jsou však dobrý pomocník, ale zlý pán. Budeme hledat nejuspěšnější krotitelku IT, která dokázala, že i bez násilí, často jen za pomoci správné komunikace, lze technologie a jejich lidské reprezentanty přimět ke spolupráci, jaká těší obě strany a prospívá jim.“

Cena za inovativní řešení bude předána pod patronací České pojišťovny, jejíž vedení ví, jak důležité je v dnešní době inovovat a nebát se změn. „Český pojišťovní trh je velmi konkurenční, a abychom byli v tomto prostředí úspěšní, musíme flexibilně reagovat na změny a nebát se inovací. V produktové oblasti jsme tak nedávno přišli například s novinkami v autopojištění, životním pojištění, významných změn doznalo i cestovní pojištění, které se tak stalo skutečně moderním produktem reflektujícím současné trendy. Díky stále širšímu využívání robotizace, automatizace a digitalizace procesů nadále zefektivňujeme a zrychlujeme obsluhu zákazníků i likvidaci pojistných událostí, a pracujeme tak na zvyšující se pozitivní zákaznické zkušenosti. A přesně dle těchto principů budeme hledat i letošní vítězku,“ vysvětlila Šárka Dolanská, Krajská ředitelka Praha II, Česká pojišťovna.



Ze zahájení dalšího kola projektu OCP v Praze

Podnikatelky se mohou do letošního ročníku hlásit do 20. září 2019. Vyhlášení vítězů proběhne v rámci Dne českých podnikatelek 6. listopadu 2019 v Praze.

Kritéria:

Do Ocenění českých podnikatelek – OCP se mohou podnikatelky přihlásit na doporučení odborného garanta CRIF – Czech Credit Bureau, který jejich firmu doporučil na základě analýzy, která mimo jiné zohledňuje i dostupnost účetních závěrek za roky 2015–2017, minimální roční obrát firem od 10 milionů Kč (tržby roku 2018) a hodnocení iRating ve stupních 1–11.

Splňovat musí pravidlo 100% vlastnictví a českého občanství. Doba podnikání musí být minimálně čtyři roky.

Soutěžní kategorie:

● Česká podnikatelka, která podnik vlastní a řídí

Udělují se ceny za první až třetí místo v podkategoriích Malá společnost (roční obrát 10–30 milionů Kč), Střední společnost (roční obrát 30–80 milionů Kč) a Velká společnost (roční obrát 80 milionů Kč a více).

● Cena ČSOB – Výjimečná podnikatelka

Zde se hodnotí výjimečná podnikatelka bez ohledu na počet zaměstnanců, dále vliv na obohacení trhu nebo společnosti, zohlednění sociálních a dalších aspektů její činnosti. Uděluje se jedna cena. Patronem této ceny je generální partner.

● Cena za výjimečný růst firmy – pod patronací Vodafone

Zde se hodnotí řízený výjimečný růst činnosti firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které se firma nachází. Uděluje se jedna cena.

● Cena za inovativní řešení – pod patronací České pojišťovny

Zde se hodnotí inovativní přístup firmy za poslední tři sledované roky bez ohledu na kategorii, ve které se firma nachází. Uděluje se jedna cena.

● Cena za digitální transformaci – pod patronací Microsoft a Daquas

V rámci této kategorie hledáme příklady toho, jak české firmy pomocí moderních technologií zlepšily své podnikání v různých oblastech. Třeba jak díky moderním technologiím lépe a efektivněji oslovují své zákazníky nebo dávají svým zaměstnancům prostor pro hledání vlastních cest k dosažení cílů a umožňují jim lépe sladovat pracovní a osobní život, nebo zlepšují své procesy a provoz (od výroby přes logistiku a administrativu až po marketing), či díky moderním technologiím inovují stávající nebo vytvářejí zcela nové produkty a služby.

Projekt Ocenění Českých Podnikatelek – OCP podporuje české podnikatelky, oceňuje jejich projekty, inovace, ekonomický růst, osobní přístup, společenský dopad a kultivaci podnikatelského prostředí. Již od roku 2008 poukazuje na společenskou odpovědnost drženou v rukou českých žen a pomáhá budovat hrdé Česko. Podnikatelkám přináší nové zkušenosti a inspiraci a nabízí příležitost získat nový náhled a ještě větší uspokojení z podnikání. (tz)

www.oceneniceskychpodnikatelek.cz



Podnikatelky mají vždy co nabídnout: zkušenosti, charisma, emoce i pohodu

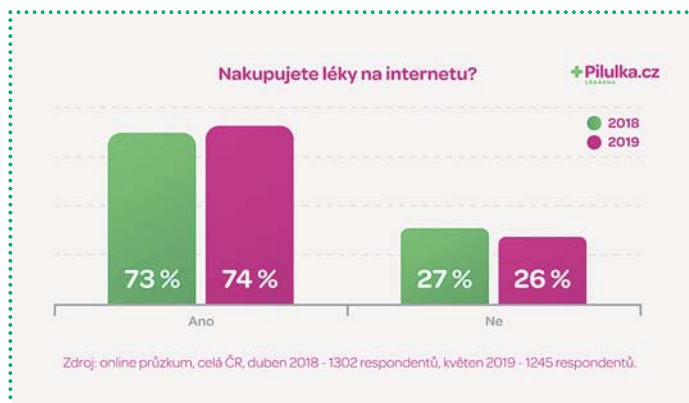
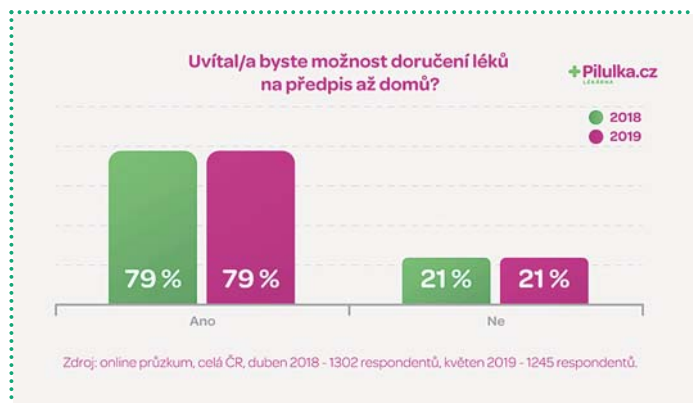
Zásilkový výdej léků na předpis možná i v ČR

Na základě průzkumů společnosti Pilulka.cz by 79 % uživatelů internetu uvítalo zásilkový výdej léků na předpis, který je zatím zákonem zakázán. Průzkum probíhal letos v květnu mezi uživateli internetu po celé ČR. Shodně jako loni by Češi téměř ze čtyř pětín tato možnost potěšila.

V ČR se intenzivně mluví o uvolnění pravidel pro vydávání léků a umožnění jejich objednávky i online. V současné době leží příslušný návrh v poslanecké sněmovně a mohl by začít platit již od roku 2021. Řadě pacientů by online prodej léků, a to i těch na předpis, pomohl ke snadnějšímu přístupu k nim při zachování kvality garantované vydávající lékárnou. Zajímavostí je, že zájem o doručení léků budí shodný zájem jako v roce 2019. V Evropě se léky mohou online objednávat například ve Švédsku, Británii, Dánsku, Nor-

sku nebo v sousedním Německu. Pro mnohé, zejména regionální lékárny to je nová možnost, jak úspěšně působit ve svém místě. „Nikde v Evropě, kde k rozšíření pravomocí lékárníků při výdeji léčiv došlo, se žádné komplikace nekonaly. Například v Německu je tato služba zákonem povolena 14 let a dělá okolo 10 % výdeje všech předpisových léčiv. Nejde tedy o nijak dominantní službu měnící zásadně lékárenství. Pro některé skupiny pacientů je ale naprosto klíčová,“ shrnul Martin Kasa, spolumajitel sítě lékáren Pilulka.cz. Okolo 40 % léků dnes vyzvedne v lékárnách někdo jiný než konečný uživatel léků. Důvodem bývá například to, že sám pacient je natolik nemocný, že si pro léky sám dojít nemůže. „V podstatě mimo zákon je i laskavost ošetřujícího personálu domovů pro seniory. Vyzvedávat léky někomu cizímu v rámci své podnikatelské činnosti je dnes protizákonné,“

vysvětlil Martin Kasa. Největším přínosem by byla tato služba pro osoby s omezením pohybu, seniory, rodiče s malými dětmi, ale také pro extrémně vytížené osoby nebo pro chronické pacienty, kteří si léky vyzvedávají opakovaně. Život by mohla zjednodušit i těm, kteří užívají neobvyklé léky, které se musí objednávat nebo individuálně připravovat. Téměř tři čtvrtiny uživatelů internetu nakupuje volně prodejné léky i přes toto médium. Součástí průzkumu byl i vztah Čechů k elektronickému receptu. Zatímco v roce 2018 elektronický recept začínal a lidé se s ním seznamovali, letos je již naprostým standardem. „Mimo drobné výpadky, které provázely start eReceptu, lze dnes říct, že si lidé na moderní verzi eReceptu zvykli a oblíbili si ji. Nabízí jim mnohé nové možnosti. A pro nás, provozovatele lékáren, odpadl problém s falešnými recepty,“ dodal Martin Kasa. (tz)



Fejeton

Tradice a modernost

Čím déle jsem na světě, tím častěji se zamýšlím nad tím, kam to všechno spěje. Starého člověka, tedy pamětníka, stále cosi nutí srovnávat. Jak to chodilo dříve a jak to vypadá dnes. Přitom mu v hlavě utkvěla představa, že v dobách jeho mládí bylo vše normální, teprve později se to začalo kazit. Za etalon správných poměrů považuje chování lidí, uspořádání věcí a vývoj událostí v takové podobě, kdy počal vnímat okolí svými dětskýma očima. Takový pamětník rád vzdychá a své moudrosti začíná floskulí: „To za mých mladých let...“ Říká se tomu konzervatismus. Cítím, že nejsem a nemohu být jiný. Zároveň se však snažím přizpůsobovat novotám, jak jen to jde, s ohledem na své slábnoucí intelektuální schopnosti, upadající vzhled a přijatelnou míru vkusu. Nechci nijak vybočovat, ale ani být typickým nerudným dědkem s fajfkou, mindráky a artrózou. Proto hledám kompromisy, příklady, v nichž se spojují dva světy –

starý s tím dnešním. Není to jen zábavné, může to mít i hlubší smysl. Vždy mne pak velmi potěší, když takovou „symbiózu protikladů“ odhalím. Abych byl konkrétní, uvedu příklad z poslední doby. V květnovém vydání Madam Business jsem si přečetl pozoruhodný rozhovor se zakladatelkou Zásilkovny. Tato atraktivní dáma svým podnikáním úspěšně konkuruje České poště, expanduje do zahraničí a „ráno ji baví vstávat s hlavou plnou myšlenek a vizí“. Zároveň musí doma zvládnout rodinu s třemi potomky tak, aby fungovala. Velmi mně imponuje, že jsou mezi námi mladí lidé, kteří se zabývají například informačními technologiemi, ani se tváří, že v současnosti platí jiné fyzikální zákony. Digitální věk je skutečností, ať se nám to líbí, nebo ne. Ale

zároveň nečekejme, že robotky budou rodit děti a vychovávat je. Naprosto souhlasím se snahou dostat do základních škol opět vyučovací předměty dílny, pozemky a ruční práce. Zvládnutí základů řemesla v mládí a dosáhnutí manuální zručnosti se bude hodit i v době čtvrté průmyslové revoluce. Spočítat si, že dvě a dvě jsou čtyři, se musíme naučit, i když budou všude okolo nás ty nejdokonalejší počítače. Podporuji i návrat k jednoduššímu životnímu stylu tam, kde to jde. Tažení proti všudypřítomným plastům, které mohou dobře nahradit přírodní a rozložitelné materiály, není jen návratem do starých časů před igelitem, ale zároveň výrazem zmoudření moderní doby. Předměty, které použiji a zahodím, už také přestávají být in. Proč ne? Domnívám se, že touha po prostotě, jednoduchém řešení a přirozeném řádu věcí bude v lidech sílit a bude protiváhou ke stále sofistikovanějším, vyspělejšími technologiím. Obě tendence spolu nemusí soupeřit, ale mohou žít pospolu, a dokonce táhnout za jeden provaz. Provaz, jímž se můžeme dostat dál.

Pavel Kačer

I firmy podporují duševní zdraví

Práce někdy dokáže pěkně pocuchat nervy, zvláště když se nám nedaří. Zaměstnavatelé jsou si toho vědomi, a někteří proto už ve svých firmách zavádějí programy na podporu duševního zdraví. Accenture ČR je v této oblasti lídrem, proto jsme vyzpovídali HR manažerku společnosti Šárku Vránovou.

Technologie jsou všude kolem a stále více ovlivňují náš život. Mohou pomoci i při zdolávání stresu?

V současné době jsou moderní technologie, které v Accenture využíváme, naším pomocníkem, a to především proto, že umožňují oslovit větší množství zaměstnanců. Mnoho přednášek a školení dává prostor zaměstnancům se připojit virtuálně, pokud nemají možnost osobní účasti. Současně i Employee Assistance Program, benefit pro zaměstnance v podobě externího psychologického poradenství, umožňuje kontakt nejen osobní, ale i prostřednictvím Skype. Využití nových technologií pro zvládání stresu je jedním ze základních kamenů našeho nového programu pro podporu duševního zdraví zaměstnanců Mental Health Allies. Ten zahrnuje mimo jiné online kurz, který je seznamuje se základními pojmy a způsoby, kterými mohou lidé podpořit svou psychickou kondici, aplikaci zaměřenou na zlepšení kvality spánku, a v neposlední řadě přístup k anonymnímu, profesionálně spravovanému chatovacímu prostředí. Společnost Accenture také pracuje na aplikaci virtuální reality v této oblasti.

Jsou Češi dnes připraveni starat se více o své duševní zdraví?

Bezesporu ano. Stávající doba klade na lidi větší nároky. Češi si již více uvědomují potřebu „work-life“ balance. Část života trávíme v zaměstnání, část volnočasovými aktivitami

Část života trávíme v zaměstnání, část volnočasovými aktivitami a část spánkem. Pokud máme v jedné z těchto oblastí problém, promítne se i do ostatních.

a část spánkem. Pokud máme v jedné z těchto oblastí problém, promítne se i do ostatních. Pokud vycházíme z průzkumu, který společnost Accenture provedla ve Velké Británii, pak už víme, že většina lidí si uvědomuje důležitost dobré mentální kondice. Aktivní kroky v této oblasti hodlaly podniknout více než tři čtvrtiny respondentů. V ČR jsme tento průzkum neprovedli, ale předpokládáme, že čísla budou stejná jako ve Velké Británii.



Šárka Vránová

Co lidé preferují při řízení duševního zdraví, IT technologie, nebo spíše tradiční metody babiček?

Každý člověk je jiný, proto náš program kombinuje formy přednášek, šíření osvěty o duševním zdraví pomocí technologií, ale zároveň i možnost posezení s kolegou, který je proškolený v oblasti duševního zdraví a může být v této oblasti podporou. Využíváme nejnovější technologie, včetně zamýšleného uplatnění virtuální reality, zároveň je však podle nás důležité vytvořit kulturu, kde si každý může promluvit o svém duševním zdraví, a ví, jak pomoci kolegovi, který se potýká s problémy. Proto projekt zahrnuje výběr a stále vzdělávání 1500 zaměstnanců, kteří absolvují speciální školení v oblasti duševního zdraví.

Existují měřitelné výsledky v této oblasti, nebo vše hodnotíme subjektivně podle nálad a dojmů?

Svým zaměstnancům jsme nabídli možnost nejen kontaktovat proškoleného kolegu, ale zároveň obrátit se i na odbornou psychologickou pomoc prostřednictvím Employee Assistance Programu, který nám zajišťuje externí organizace. Vzhledem k tomu, že jedním z pilířů toho programu je naprostá anonymita a důvěra, neměříme výsledky detailně. Jsme pouze informováni o obecných problémech – jakého obecného charakteru jsou, a na základě toho iniciujeme školení v oblasti duševního zdraví.

A jsou jednotlivci sdílnější, nebo jsou duševní nemoci ve společnosti pořád tabu?

Situace se mění. Náš průzkum ukázal, že devět z deseti respondentů, přesně 87 %, se domnívá, že roste informovanost o duševním zdraví a že lidé jsou ochotní o těchto otázkách hovořit otevřeněji, než tomu bylo před několika lety (82 %). Výrazný dopad na obecné povědomí měla ochota vysoce postavených lidí hovořit o svých vlastních problémech v oblasti duševního zdraví, jak uvedla více než polovina respondentů.

Jiná je situace na pracovištích. Jen jeden z pěti zaměstnanců, v průzkumu 22 %, uvedl, že jsou v hovorách s kolegy otevření v otázkách duševního zdraví. Nejčastěji uváděnými důvody, kvůli nimž respondenti nechtějí diskutovat o problémech s duševním zdravím, jsou strach, že se s nimi bude zacházet jinak (39 %), rozpaky (30 %) a přesvědčení, že by to poškodilo jejich kariérní vyhlídky (27 %). Pouze 14 % uvedlo, že se o důležitosti péče o duševní zdraví na pracovišti hovořilo nebo hovoří.

Mezi našimi zaměstnanci vnímáme větší otevřenost. Výrazný dopad měla ochota a otevřenost našich vrcholových manažerů o této problematice otevřeně mluvit a sdílet svůj příběh. Zaměstnanci si uvědomili, že každý z nás, bez ohledu na jeho společenské postavení, se může potýkat s problémy i v oblasti duševního zdraví.

otázky připravil Pavel Kačer



ČESKÝ PORCELÁN

akciová společnost

DUBÍ

SOBOTA 24. 8. 2019

Den otevřených dveří, Českého porcelánu, a. s.

Ukážeme vám výrobu porcelánu od začátku až do konce, přípravu hmoty, točírnu, nalévárnu, malbu kobaltem, glazovnu, pece, dekoraci či expedici. Prohlídka výroby porcelánu od 8:00 - 16:00 hodin

Porcelánové trhy

Nabídneme vám široký sortiment dubské i duchcovské výroby, nebude chybět cibulák, bílé či dekorované výrobky, pomněnky či figurální a ozdobný porcelán. od 8:00 - 17:00 hodin

Pro každého dárek zdarma!

Upozorňujeme návštěvníky, že z celé akce bude pořízena fotodokumentace a záznam na DVD pro potřeby společnosti Český porcelán a.s.

P Parkoviště pro osobní vozidla i autobusy zajištěno.

Český porcelán, a.s., Tovární 605/17, Dubí, tel.: 417 518 111,
e-mail: marketing@cesky.porcelan.cz, www.cesky.porcelan.cz,
GPS: 50.6725442N, 13.7992106E



Oslava 155. let výroby porcelánu v Dubí
pod záštitou hejtmána Ústeckého kraje Oldřicha Bubeníčka

155 let

