

České firmy po 15 letech a stres podnikatelů?

Mnozí podnikatelé v Čechách vybudovali krásné firmy. Bohužel stejně častá je i daň ve formě přetížení a stresu, kterou za tato svá vítězství tvrdě platí. Dá se vůbec skloubit intenzivní dlouhodobá práce a pocit naplnění a pohody?

Jistě takové lidi znáte a potkáváte. Je to člověk, který zpravidla vystoupí z krásného auta, je dobře oblečený a velmi nervózní. Stále mu zvoní mobil a za chůze dělá důležitá rozhodnutí.

Má pocit nepostradatelnosti ve firmě, stále chce o všem vědět a rozhodovat, bojí se delegovat důležité věci svým lidem, někdy jim vysloveně nevěří. Fyzicky se to projevuje pocitů úzkosti, pocením, vysokým krevním tlakem, únavou.



Co na to lékaři

Názor mnohých autorit v oblasti lékařství se blíží shodě v tom, že čím více práce člověk dělá a čím déle se tomu věnuje, tím je větší možnost rizika stresu. Úplně běžně se přetížený podnikatel může setkat s doporučením lékaře, který mu na jeho dotaz, co se svým stresem, doporučí pobyt v lázních či odpočinek od svých povinností na dovolené. Podnikatel si v tu chvíli oddechne, že alespoň někdo mu rozumí a vyrazí i s rodinou na onu dovolenou.

Jenže, jak leží na pláži a pozoruje své děti a manželku, hlavou se mu honí představy asi tohoto typu: „Doufám, že Voráček zařídí termíny dodávek zboží, i když mu to nepřipomenu. A dodavatel by měl počkat s termínem úhrady, vždyť jde jen o nějakých 14 dnů, měl jsem mu zavolat. Snad chlapi dokončí tu zakázku, už se nám to táhne příliš dlouho a hrozí penále od zákazníka za prodloužení s dokončením stavby.“

A jak asi dopadne to výběrové řízení, když tam teď nejsem, měl jsem tam asi ještě zajít a projít to s nimi ještě jednou.“

A hned nato tyto své myšlenky zaplaší a řekne si, že je přece na dovolené a má odpočívat. Usměje se na svou ženu, dolije jí drink, okřikne děti, aby nechodily tak daleko do moře a spokojeně se zase natáhne, zavře oči a nechá slunce dělat zázraky s jeho pobledlou pleť.

V tom se vymrští a řekne nahlas: „Ježíši, já zapomněl potvrdit bankovní převodní příkazy, to bude průšvih!“ Manželka má obvykle pro svého muže pochopení, ale i jí někdy dojde trpělivost: „Ty sis měl vzít za ženu tu svou firmu, to snad není možné, zkus být alespoň chvíli s námi, když už jsme u toho moře!!!“

Akční cyklus

Řešení není tak složité, jak to vypadá. Abychom pochopili, kde je vlastně problém, a dostali se tak k jeho řešení, musíme si vysvětlit pojem akční cyklus. Cyklus je něco, co se opakuje, celý život je vlastně složený z cyklů. Slovo akční znamená, že se to vztahuje ke konání, k nějaké akci. Akčním cyklem je ranní cesta do zaměstnání, akčním cyklem je čištění zubů, pečení bábovky, dovolená, akčním cyklem je i život člověka. Anatomii akčního cyklu je začátek, změna a konec. Každý cyklus můžeme rozdělit do těchto tří částí, ráno nastartujete auto (začátek), jedete směrem k vaší firmě (měníte svou polohu – změna) a cyklus končí v okamžiku, kdy tam dojedete (konec). Pokud dokážete mít vliv na začátek, průběh i konec vašich akčních cyklů, tedy pokud vy rozhodujete o tom, že začnete nějakou činnost, že uděláte přesně to co jste zamýšleli udělat a pokud celou věc dokončíte tak, jak jste plánovali, pak z toho pro vás nevyplývá nejmenší hrozba.

Co je to tedy ten stres

Celý problém stresu je skryt v cyklech, které jste začali, proběhla tam i nějaká změna, ale konec chybí. Čím více má člověk neukončených

akčních cyklů v životě, tím více se cítí stresovaný, ve zmatku. V praxi se to může projevit tak, že ráno přijde podnikatel do firmy, kde už čeká na jeho stole spousta papírů k vyřízení, ve dveřích se každou chvíli objeví některý z kolegů a hodí mu na stůl další problém k řešení, během toho volá asi 10 lidí s různými nabídkami, manželka, aby se stavil pro dítě ve škole. V tomto duchu se probojuje pracovním dnem, přijede domů, aby si vyslechl, co všechno kdy slíbil a ještě neudělal, od vymalování obývacího a výměnu koberce, až po výlet s dětmi do ZOO. A tak to chodí každý den. Oficiální diagnóza lékařů zní – jste pod vlivem stresu, musíte odpočívat.

Lék je úplně opačný. Stačí důsledně dokončit vše, co člověk začal. Začátek akčního cyklu je vlastně již pouhé rozhodnutí člověka něco udělat. Pokud se chcete cítit v životě okamžitě o poznání lépe, dostaňte své akční cykly pod kontrolu velmi jednoduchým způsobem.

Sepište si seznam veškerých akcí, které jste se rozhodli nebo zavázali vykonat, na papír.

A slovo veškeré znamená veškeré, i ty nejtriviálnější. Pod sebou na papíru budete tedy mít seznam úkolů jako: umýt auto, zavolat dodavateli, předat zakázku, koupit manželce květiny k svátku, uklidit sklep atd. Už při psaní těchto úkolů, vlastně akčních cyklů, které jste se rozhodli vykonat, se můžete cítit mnohem lépe. To, co bylo doposud ve zmatku ve vaší mysli, je najednou srovnané před vámi na papíře. Ale to není konec. Nyní ke každému úkolu napište termín jeho dokončení, kdy je reálné, že to můžete zvládnout. Právě jste získali totální kontrolu nad všemi akčními cykly ve vašem životě.

Jak se se stresem vypořádat

A teď již jen vezměte některý z úkolů a jděte ho vykonat, jděte ho dokončit. Hotovo? Dobře, jděte na další. Staňte se doslova šílení v dokončování svých akčních cyklů. Buďte tím posedlí, jakýkoli akční cyklus, který začnete, co nejdříve dokončete. Chce po vás něco kolega? Jděte to

vyřídít ihned. Přišla poštou nějaká nabídka? Pokud máte čas se tím zabývat, rozbalte to ihned a objednejte to nebo hodte do koše. Proč byste nabídku měli někde skladovat? Máte plnou skříň nabídek, dopisů a vzkazů několik let starých? Vezměte jeden tento cyklus za druhým a zlikvidujte je. Teď hned. Chcete vzít manželku na večeři. Vezměte ji ještě dnes. Naučte se vše řešit okamžitě. Uvidíte, jak se začnete cítit dobře a pohodově. A to, že zvládnete několikanásobně

více práce než jiní lidé, to berte jako nutný projev toho, že máte více času. Lidé vás budou brát jako vzor výkonnosti. Že se při tom vůbec nenařete, to už nepostřehnou. Budou si jen obdivně říkat, jak to ten člověk dokáže všechno stihnout, při pohledu na vaše výsledky.

Tím, že nebudete věci odkládat na později, tím, že se jim budete věnovat tak, jak k vám přijdou, získáte čas, spoustu času. Chcete díky, že se to týká i vás? Vybavte si nyní, v tomto

okamžiku, ve kterém čtete tento článek, věc, kterou jste měli udělat a není ještě hotová. Jak se cítíte? Nebylo by lepší s tím co nejdříve zatočit, co říkáte?

Pavel Ranc

Prodeje a konzultant společnosti

Business Success, spol. s r.o.

E-mail: clanek@prg.success.cz

[Http://www.success.cz](http://www.success.cz)



Filmová DVD ovládla český trh, videokazety se stávají minulostí

Digitální video v loňském roce definitivně ovládlo český a slovenský trh, ze kterého vytlačilo klasické videokazety. Do českých a slovenských obchodů a videopůjčoven totiž loni distributori prodali 2 582 276 filmů na DVD, zatímco videokazet bylo jen 362 796. Ještě v roce 2003 byl přítom poměr opačný. Filmových videokazet se tehdy v Česku a na Slovensku prodalo 1 883 137 kusů a DVD video disků 1 196 462.

„Digitální technologie DVD video během roku 2006 ovládla český trh s filmovými nosiči natolik, že naprostá většina firem přestala vydávat nové tituly na analogovém nosiči VHS video,“ uvedl generální ředitel společnosti DVD Group, cz Pavel Borowiec. V závěru loňského roku měly VHS na trhu filmových nosičů již jen zhruba pětiprocentní podíl.

V roce 2006 ale v Česku a na Slovensku mírně klesl prodej filmových DVD, a to na 2 582 276 z 2 614 134 kusů v roce 2005. Zhruba procentní pokles prodeje podle Borowiece souvisí s tím, že některé distribuční společnosti loni i kvůli pirátství zrušily své pobočky v Česku a na Slovensku, což na čas poznamenalo prodej filmových DVD. Učinila tak například společnost Warner Home Video. „Je to (loňský prodej filmových DVD) strop, na který se tuzemský trh zatím může dostat,“ uvedl Borowiec.

Prudce rostoucí prodej digitálního videa na úkor videokazet Borowiec přisoudil zejména tomu, že přístroje na jeho přehrávání loni vlastnilo již 42 procent českých domácností. V roce 2004 mělo DVD přehrávač nebo systém domácího kina pouze necelých 15 procent českých domácností a v roce 2005 jich bylo zhruba 28 procent. V roce 2006 se podle něj v Česku prodalo rekordní množství DVD přehrávačů,

domácích kin a DVD rekordérů. „Ve srovnání s předchozím rokem prodej vzrostl o 27 procent. Celkově se prodalo 677 973 kusů oproti 531 947 kusům v roce 2005,“ podotkl Borowiec, který rostoucí prodej těchto přístrojů přisoudil jejich nižším cenám.

Například ceny DVD rekordérů bez pevné paměti HDD v loňském roce podle Borowiece klesly na hranici 4 000 korun a ceny přístrojů s pevnou pamětí během loňska prolomily hranici 10 000 korun, což mělo za následek zvýšení prodeje těchto přístrojů na 184 811 z 91 988 kusů v roce 2005. „Prodej DVD přehrávačů i systémů domácího kina byl naopak nižší než v předchozím roce, avšak tento pokles nepřekonal deset procent,“ dodal Borowiec.

Distributori za loňský rok hlásí pokles tržeb za filmová DVD. Přičítají jej hlavně digitálnímu pirátství a poklesu cen těchto nosičů. Zatímco v roce 2004 tržby distributorů za prodej DVD video do obchodů a videopůjčoven činily 729,6 milionu Kč, loni se tyto příjmy distributorů zastavily na 557 milionech korun. „Přitom z hlediska počtu prodaných kusů k dosažení tržeb v roce 2004 stačilo prodat 2 165 785 kusů, v roce 2006 k tomu bylo potřeba 2 582 276 kusů DVD video,“ uvedl Borowiec. Distribuční firmy loni začaly využívat nový způsob prodeje formou speciálních obchodních akcí, kdy jsou filmová

DVD za velmi nízkou cenu nabízena jako doplněk jiného zboží nebo mají charakter dárku pro klienta za dlouhodobé využívání určité služby. „Tímto způsobem se dostalo v ČR v roce 2006 mezi příznivce domácí zábavy 1 849 000 disků, které představují pro distributory tržby v hodnotě 96 441 milionu korun,“ upozornil Borowiec, který odhaduje, že zájem o speciální obchodní akce s filmovými DVD v Česku výrazně poroste.

Celkový počet prodaných nosičů DVD video za rok 2006 v prodejnách, do videopůjčoven a ve speciálních obchodních akcích tak činil 4 431 276 kusů a celkové tržby obnášely 653,5 milionu korun. „Kromě toho se v ČR prodalo 1 622 000 kusů DVD video prostřednictvím trafik a novinových stánků jako zvláštních edic nebo příbalů časopisů, kde tržby distributorů činily 51 137 milionu korun,“ dodal Borowiec.

V roce 2006 ale na českém trhu klesl počet nových filmových titulů na DVD. Zatímco v roce 2005 jich bylo 932, loni se počet nových filmů na digitálních nosičích snížil na 889. Podle Borowiece to souvisí hlavně s digitálním pirátstvím. „Ubylo také luxusních dvoudiskových edic i sběratelských kolekcí s více disky. Grafická úprava menu, vybavení bonusy, českým dabingem stejně jako kvalita záznamu zvuku i obrazu se u stále většího počtu disků podřizují co nejnižší prodejní ceně,“ upozornil.

Počet prodaných DVD video a VHS video v ČR a na Slovensku (obchody a půjčovny)

Rok	počet prodaných DVD video v ČR a SR	počet prodaných VHS video v ČR a SR
2003	1 196 462	1 883 137
2004	2 165 785	2 031 756
2005	2 614 134	969 561
2006	2 582 276	362 796

Zdroj: DVD Group.cz