



ZDRUŽENIE
PODNIKATELIEK A MANAŽÉRIEK

Úspešná podnikateľka

1/2020.



V časopise nájdete:

- ✓ Ako byť šťastný? Bud'te vd'ační.
- ✓ Ako na vydarené novoročné predsavzatia
- ✓ Ako sa zviditeľniť na internete
- ✓ O reči tela s Monikou Stehlíkovou
- ✓ 21 dňová výzva proti manipuláciám
- ✓ Ako motivovať zamestnanca

Elektronický magazín Úspešná podnikateľka vydáva Zdrúženie podnikateliek a manažériek, IČO: 36069795, tel.: 0948/226 993, mail: zdruzenie@zpam.sk, www.uspesnezeny.sk, ISSN 1337-9739, EV3340/09. V prípade záujmu o zasielanie časopisu, nás kontaktujte mailom.

Milé dámy,

čo sme nestihli v januári, to dobehneme vo februári. Tento rok sme si snehu veľmi neužili, za to pekné jarné počasie nás privítalo už aj prvý februárový deň. Viac slniečka, viac energie, viac radosti po života a do podnikania.

Popri pracovnom kolotoči však nezabúdajme na psychohygienu a seba rozvoj. Keď sa začneme sa venovať tomu, čo nás baví, budeme šťastnejšie, vyrovnanejšie a spokojnejšie. A nielen my. Ale aj naša rodina a naše podnikanie.

Pre chvíľku inšpirácie, motiváciu a seba rozvoj Vám ponúkame prehľad zaujímavých informácií, rád, ktoré nájdete v našom časopise.

Trénerka Mindfulness MBSR Mária Boľanská nám predstaví, **ako byť šťastná prostredníctvom vďačnosti**, hľadania dobra v iných ľuďoch, rozvíjania svojho talentu a záujmu o iných.

Ako na vydarené novoročné predsavzatia a či sa oplatí im venovať pozornosť nám poradí talentová koučka a spoluautorka kariet Tvorivá inšpirácia na každý deň Zuzana Palková.

Na čo **nezabudnúť v marketingu v roku 2020, ako sa zviditeľniť na internete** plus praktické rady a tipy prezradí expertka na online a offline reklamu Mária Pohanková Zahatlanová.

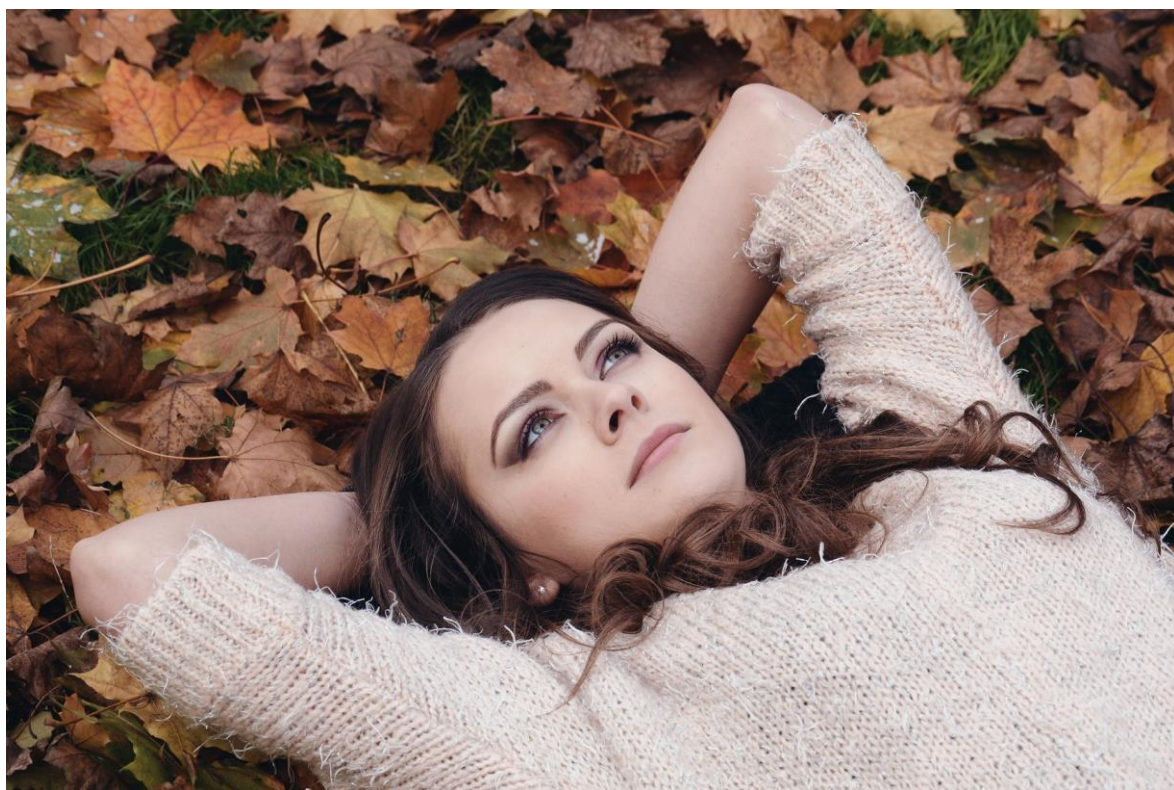
Čo je teda potrebné urobiť, aby sme **mali vo firme motivovaných zamestnancov**? Už pri prijímaní nového zamestnanca je potrebné zistiť jeho motiváciu, radí experta Soňa Sopóci Brchnelová.

Reč tela je rečou toho, kým sme. Hovorí o našej celistvosti aj podstate. Viac informácií, ako je to s rečou tela v businessse nám prezradí v rozhovore Monika Stehlíková.

Veríme, že naším časopisom Úspešná podnikateľka prispejeme k Vašej pohode a aktívnej činnosti.



Ing. Ivana Kondášová
Riaditeľka Združenia žien v podnikaní
www.uspesnezeny.sk



Ako byť šťastný? Bud'te vďační. Nájdite každý deň 3 veci, za ktoré budete vďační.

Vďačnosť patrí medzi 10 kľúčov šťastného života podľa organizácie Action for Happiness. Ľudia, ktorí vedú prejavovať vďačnosť, majú tendenciu byť zároveň šťastnejší, zdravší a viesť naplňujúci život. Byť vďačný môže pomôcť ľuďom vyrovnať sa so stresom a môže mať dokonca priaznivý vplyv na srdcovú frekvenciu. Vzhľadom k prínosom, ktoré boli vedecky dokázané, prečo neskúsiť naučiť sa byť vďačným? Testy ukázali, že ľudia, ktorí toto praktizovali každý večer po dobu jedného týždňa, boli šťastnejší a menej depresívni a to aj po mesiaci, troch mesiacoch a dokonca aj po šiestich mesiacoch potom.

Prečo byť vďačný?



Od starovekých biblických čias až po súčasné poznatky sa považuje vďačnosť za veľmi užitočnú a to nielen pre nás, ale aj pre ľudí v našom okolí. Často v nás ale nie je vďačnosť zafixovaná a väčšinou považujeme i tie pekné veci v našich životoch za samozrejmosť. Preto sa musíme vedome učiť prejavovať vďačnosť tak, aby sa z toho stal zvyk.

Z pohľadu vedy, vďačnosť nám ukazuje, ako sa cítime psychologicky a spoločensky. Zvyšuje to naše pozitívne emócie a znižuje tie negatívne. Posilňuje našu celkovú spokojnosť so životom a pomáha nám zaujať pozitívny postoj. Okrem toho bolo dokázané, že vďačnosť znižuje zdravotné ťažkosti a pomáha nám ľahšie prekonávať problémy. Dokonca sa zdá, že znižuje význam, aký kladieme na hmotný majetok a môže zvýšiť našu schopnosť dosiahnuť vytýčené ciele.

Prečo to tak funguje? Prirodzene sa sústredíme na to, čo sa kazí v našom živote a prehrávame si to neustále v hlave. Rýchlo si všimneme aj tie najmenšie problémy, ale zriedkakedy zvykneme stráviť nejaký čas pozastavením sa nad tými dobrými vecami. Veci, ktoré nám priniesli rýchly úsmev alebo príjemný pocit, sú často zabudnuté alebo sme si ich možno ani nepovšimli.

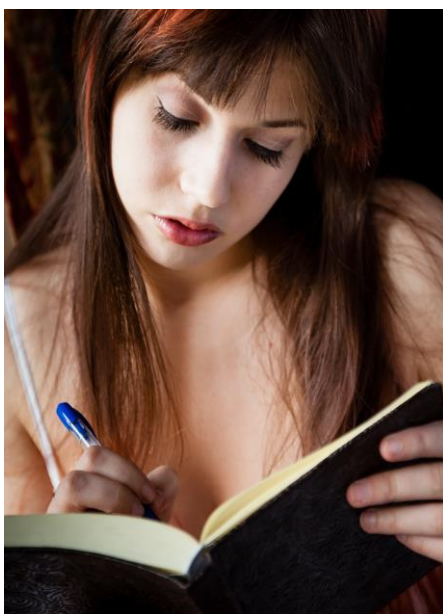
Tento úkon (byť vd'ačný) je jednoduchý, ale neuveriteľne silný. Je to o tom, že si nájdeme čas, aby sme si všimli tie príjemné veci v našich životoch a získali z nich viac. Čo je cennejšie, ako keď si rodičia pripomenú veci, za ktoré sú vd'ační a budú o nich rozprávať? Môže to tiež pomôcť ich deťom naučiť sa premýšľať o dobrých veciach a snád si udržia zvyk vd'ačnosti až do konca svojho života.

Ako začať s vd'ačnosťou?

Toto cvičenie zahŕňa schopnosť vedome stráviť každý deň niekoľko minút sústredením sa na niektoré z dobrých vecí, ktoré sa nám stali. Týmto spôsobom si začneme viac všímať, čo funguje správne a čo zle v našich životoch. Dokonca aj zlý deň nám môže priniesť niečo pekné, aj keď len v menšom rozsahu.

Každý večer – predtým, než pôjdete spať, popremýšľajte o svojom dni a spomeňte si na tri príjemné veci, ktoré sa vám stali – veci, ktoré prebehli dobre, ktoré sa vám páčili alebo za ktoré ste boli vd'ační. Môže sa to týkať niečoho malého (napríklad chutného sendviča alebo dieťaťa, ako sa usmieva v autobuse) alebo niečoho, čo má pre vás veľký význam. Zrejme zistíte, že sa to každý deň bude líšiť. Skúste toto pre začiatok robiť týždeň.

Zapisujte si ich– tento krok je dôležitý. Môžete si zaobstaráť malý zápisník len na tento účel alebo si ich môžete zapisovať a sledovať online pomocou aplikácie.



Myslite na „prečo“ – každú vec, za ktorú ste vďační, odôvodníte, prečo sa to stalo a prečo vás teší. Môže to byť na prvý pohľad trochu zložité, ale len čo sa do toho dostanete, budete to robiť automaticky, nenútene.

Pozrite sa späť – po týždni sa pozrite späť na to, čo ste napísali. Ako sa cítite, keď sa pozeráte na všetky tieto príjemné veci? Všimli ste si nejakú súvislosť medzi nimi?

Pokračujte v tom – skúste v tom pokračovať aspoň ďalších pár týždňov. Mnoho ľudí zistí, že sa to stane večerným zvykom. Po nejakom čase možno zistíte, že to nepotrebujete robiť každý deň. Trikrát do týždňa alebo dokonca raz do týždňa vám môže stačiť. Môžete tiež zistiť, že časom začnete viac oceňovať dobré veci v živote.

Pozrite si niekoľko príkladov dobrých vecí, vrátane záznamov prečo sa stali a prečo boli dobré:

„Narazila som na Davida- nevidela som ho roky. Bola by som zabudla, ako veľmi ma vedel rozosmiať.“

„Fakt som si užil dnešný obed – bolo príjemné ísť do parku na 20 minút a baviť sa s Jakubom namiesto jedenia za stolom. Stalo sa to preto, lebo som si myslel, že by to bola príjemná zmena a navrhol som to. A Jakubovi sa tiež páčil tento nápad!“

„Hurá“ – Deti si spravili svoju domácu úlohu bez toho, aby som im to veľmi pripomínala. Bolo to preto, lebo sme sa po čaji dohodli na tichej hodine, ktorá sa konečne stala našim zvykom.“

Ako byť šťastný?

Hľadajte dobro v iných ľuďoch

Rozvíjajte svoj talent

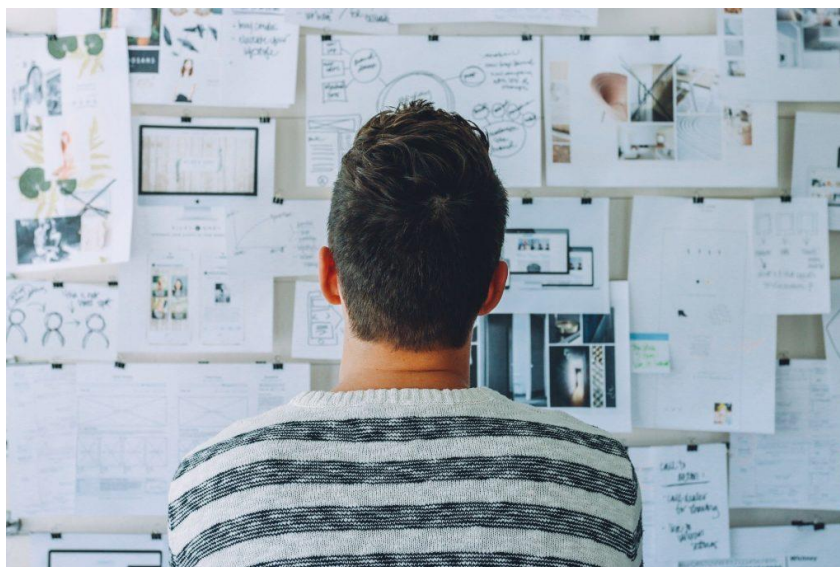
Zaujímajte sa o iných a tešte sa s nimi

Splňte si svoje sny



Autorka článku: Ing. Mária Boňanská, tréner Mindfulness MBSR

Ako na vydarené novoročné predsavzatia



Jedni ich milujú, iní sa im vyhýbajú, ako môžu. Áno, sú to novoročné predsavzatia.

Oplatí sa im venovať pozornosť?

Alebo sú to len zbytočné nádeje, ktoré aj tak skončia sklamaním?

Keďže je pre nás ľudí prirodzené, že sa chceme cítiť lepšie, náš mozog nám automaticky podsúva možnosti, ako to môžeme dosiahnuť. Zdravšie jesť, pravidelne cvičiť, zlepšiť sa v cudzom jazyku, skôr vstávať, byť pracovne efektívnejšie alebo sa nevenovať len potrebám iných, ale konečne aj svojim vlastným.

Snaha o zlepšovanie sa deje bez ohľadu na to, či si predsavzatia dávame alebo nie.

Tak prečo by sme nevyužili 366 čistých nepopísaných dní, ktoré máme právo zaplniť hodnotnými zážitkami a skúsenosťami?

Je to priam výzva k tomu, aby sme si na šťastnejší život, dali šancu a niečo pre to urobili. Veď koniec koncov, ak sa o svoje zdravie, spokojnosť, lepšiu sebadôveru či úspech v podnikaní nechceme postarať my sami, nemôžeme sa sťažovať, že to neurobí niekto iný.

Ja si predsavzatia dávam pravidelne, počas celého roka. Niekedy im hovorím zámery, ciele, plány a až keď to posuniem do fázy konkrétnych aktivít, viem, že je dobre a že pre svoje túžby naozaj niečo užitočné spravím.

Aby sa mi to darilo, pomáhajú mi 3 prístupy, na ktoré myslím hneď od začiatku.

1. **Lákavá vnútorná motivácia** – potrebujem mať motýle v bruchu z toho, čo tým získam. Zlepšenie angličtiny kvôli tomu, že dnes “by mal” týmto jazykom rozprávať takmer každý, nevyvoláva vo mne žiadne emócie. Ale ak si predstavím, že sa vďaka plynulej a spontánnej angličtine s ľahkosťou rozprávam s odborníkmi na rozvoj ľudského potenciálu na konferencii v Amerike, to už je niečo iné.
2. **Miesto v kalendári** – ak svoje sny, ciele a plány nemám zadelené do dní a aspoň približných časov diári, viem, že som od úspechu na míle vzdialená. Nie je jednoduché začať s niečím novým, napríklad zdravším varením, ak nevenujeme čas aj príprave. Preto je dobré počítať v kalendári aj s miestom na čas, ktorý si vyžaduje hľadanie nových receptov alebo naštudovanie si užitočných článkov.
3. **Štipka radosti** – zavádzanie nových zvykov bolí. Je to proces, kedy sa naše telo búri, lebo chce fungovať v zabehnutých šľapajách. Preto podporme svoj mozog tým, že si k plánovaným aktivitám pridáme niečo, na čo sa tešíme alebo ich robme tak, ako je pre našu osobnosť prirodzenejšie. Ak vás nikdy nelákala predstava cvičenia pred zrakom iných ľudí vo fit centre, ale napriek tomu sa chcete viac hýbať, spýtajte sa samých seba, ako by to bolo pre vás ideálne? Bolo by to na čerstvom vzduchu? Doma s vašou obľúbenou hudbou a v čase, kedy by vás nik nerušil? S dobrou kamarátkou, ktorá má rovnaké ambície alebo radšej sama? Pomohlo by vám pekné ženské športové oblečenie alebo nejaká zmysluplná malá odmena po cvičení? Nič nemusí byť až také namáhavé, ako sa na začiatku zdá, ak si to cielene spríjemníme.

Verím, že som vás aspoň trochu inšpirovala k tomu, aby ste to so svojim šťastnejším a úspešnejším životom nevzdali a tvorili si ho ľahšie. Budem vám držať palce, aby ste začali čím skôr a aj keby to nešlo hneď podľa plánu, aby ste to nevzdali, ale hľadali a nastavovali si systém, ktorý vám bude šitý na mieru.



Autorka článku:

Ing. Zuzana Palková. Talentový kouč a spoluautorka kariet Tvorivá inšpirácia na každý deň.

www.zuzanapalkova.sk

Na čo nezabudnúť v marketingu, ako sa zviditeľniť na internete plus praktické rady a tipy prezradí expertka na online a offline reklamu Mária Pohanková Zahatlanová.



1. Obsah je kráľ. Naozaj!?

Z každej strany sa na nás valí fráza „Obsah je kráľ.“ Niekedy mám pocit, že je táto veta vyslovene zneužívaná.

Obsah, *kvalitný obsah*, je skutočne dôležitý, no nie je všetkým. Stále však platí, že 100%-ne by mal byť súčasťou 99% obchodných stratégií (ak ešte nie je).

Obsah otvára dvere, buduje dôveryhodnosť, zvyšuje hodnotenie, vytvára názory a prezentuje vedomosti. Aj keď mnoho ľudí potrebuje základné informácie v priebehu niekoľkých sekúnd (tí preferujú video, nie texty), stále existujú ľudia, ktorí hľadajú detailné informácie. Takýto obsah priťahuje ľudí na webové stránky. Čím viac obsahu, tým lepšie - pokiaľ je relevantný a kvalitný.

Základné pravidlo: Nepíšte obsah kvôli obsahu, ale vždy pridajte hodnotu.

2. Zapojte zamestnancov.

Aj oni sú nositeľmi vašej značky.

Zamestnanci sú v skutočnosti našim najväčším prínosom, pokiaľ ide o marketing a získanie väčšieho dosahu a publika. **Ľudia prirodzene dôverujú slovu inej osoby, priateľa či známeho a ústne odporúčanie je jedným z najvplyvnejších marketingových nástrojov.**

Ak napr. zamestnanec zdieľa obsah vašej spoločnosti na svojich sociálnych sieťach, rozširuje dosah príspevkov, zvyšuje okruh potenciálnych zákazníkov, informuje o vašich službách širšie publikum a zvyšuje dôveru medzi zamestnancami.

Poznámka: Viete, čo a ako hovorí váš zamestnanec o vašej firme, keď pri tom nie ste?

3. Video (pre mobil).

Video reklama je digitálnym trendom už roky a inak to nebude ani v roku 2020. Jej potenciál stále rastie, najmä pokiaľ ide o pozeranie videí cez mobil. Sme generáciou „na jeden klik“ a hľadáme čoraz pohodlnejšie spôsoby vnímania obsahu. Nosíme slúchadlá, pozeráme sa na displeje mobilov a nech sme kdekoľvek, informácie chceme rýchlo a bez toho, aby sme sa museli sústrediť dlhšie ako je nevyhnutné. Na čítanie dlhých textov mnohým „nezostáva čas“.

Preto je video tak pútavé. Nemusí byť dlhé, nemusí obsahovať profesionálne filmové zábery, potrebuje upútať na pár sekúnd. Keď je video premyslené a má pravdu, predáva a otvára komunikáciu medzi značkou a divákom/klientom.

Keď video, tak „živé“.

Aktuálne trendy menia umiestnenie videa viac do formy streamovaného/živého videa (napr. záznam z eventu). Podľa prieskumov sledovatelia pozerajú živé videá až 3 x dlhšie ako iný typ videí. Je čas brať streamovanie a live video reklamy vážne.



4. Máte čo povedať? Tvoríte podcasty.



Začať je jednoduché. Stačí vám nápad, dobrá téma, nepotrebuje ani špeciálnu techniku. Nahrávať môžete aj na záznamník v mobile, zvukový záznam na začiatku a na konci ustrihnúť a uverejniť ho na vašom webe a Spotify. Verte mi, že pri vašich prvých videách sa nikto nebude sťažovať na kvalitu zvuku.

Pokiaľ sa vám podcasty rozbehnú na plné obrátky, štúdiový mikrofón, odhlučňovací panel na stenu a podobné vychytávky si dokúpíte neskôr. Rovnako vyšperkujete zvukovú post-produkciu a vyhotovíte si znelku. Jednoducho sa do toho pustíte a na základe spätnej väzby od prvých poslucháčov, kolegov, kamarátov môžete obsah a formu podcastov vylepšovať.

Výhodou podcastov je, že do nich zmestíte obsah, ktorý sa nikam inam nevojde (maximálne tak, do blogu, ale dlhý blogový príspevok by nikto nečítal). Je to formát, kde môžete povedať oveľa viac, ako na sociálnych sieťach. A s nulovými nákladmi.

Vaše podcasty môžete zdieľať priamo na svojej web stránke a na platformách ako Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts, Youtube ai.

5. Obsah vygenerovaný spokojným užívateľom vs. platení influenceri.

Kto by nemal rád reklamu zdarma? Zákazníci zdieľajúci recenzie, príspevky, fotografie svojich (vašich) obľúbených produktov a služieb a tým zvyšujú autentickosť značky.

Ak sa značka nepovažuje za dôveryhodnú alebo má množstvo zlých recenzií od zákazníkov, ani najdrahšia reklama to nezachráni.

Zatiaľ čo marketing influencerov je vynikajúci a môže skutočne zvýšiť povedomie o značke, má tiež svoje úskalia. Platení influenceri teraz označujú obsah pomocou #AD alebo #Ambassador, aby ukázali, že za propagáciu dostali odmenu. Navyše mnoho influencerov s veľkým dosahom propaguje obrovské množstvo rôznorodých produktov a služieb, častokrát podobného charakteru.

Ak ste sa rozhodli nájsť si svojho influencera, odporúčame skôr influencerov s menším počtom sledovateľov - tí danému influencerovi viac dôverujú, čo prináša mnohokrát väčší efekt. Ako je to možné? Takáto propagácia je dôveryhodnejšia a viac cielená podľa záujmov sledovateľov.

Využívajte viacero platforiem. Prečo sa uskromniť len na jeden komunikačný kanál, keď ich môžeme využiť rovno niekoľko a zvyšovať tak výrazne náš dosah? Čo tak mať napr. jedného influencera na instagrame a druhého na youtube?

6. Rýchlosť stránky.

To nie je trend, ale nutná súčasť vašej marketingovej stratégie. Ak vaše webové stránky nemajú rýchlosť načítania, ktorú zákazníci očakávajú, opustia web bez toho, aby si ho pozreli. A vy prichádzate o predaje.

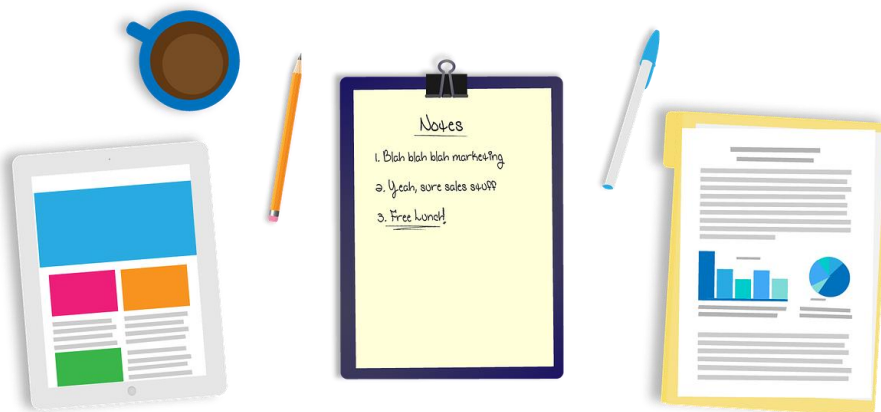
Skontrolujte si webové stránky, množstvo času, ktorý je potrebný na načítanie súborov, zohľadnite rýchlosť, akou môže zákazník prehľadávať informácie a pohybovať sa po vašej webovej stránke. Porozprávajte sa so svojou agentúrou o tom, ako rýchlo web v súčasnosti funguje, aké sú jeho slabé miesta a ako by sa dal vylepšiť.

7. Zamerajte sa na hlasové vyhľadávanie.

Používate hlasové vyhľadávanie? Nie ste sami.

Ako je na tom Váš web? Spravte si majú skúšku a skúste si vyhľadať vlastný web podľa kľúčových slov a oblasti, v ktorej pôsobíte. Ste tam?

8. Analyzujte štatistiky a dáta.



Viete, čo zaujíma vaše publikum? Alebo to len tušíte...

Plánovanie a tvorba obsahu majú vychádzať z dát. Iba tie vám jednoznačne povedia, čo funguje a čo nie. Preštudujte ich už pred tvorbou obsahovej stratégie, nielen pri jej vyhodnotení.

Web stránka, ale aj všetky kanály, ktorými šírite obsah – ich analýza a správne vyhodnotenie vedie k tvorbe novej fungujúcej stratégie.

Máte to? Venujte sa predovšetkým kanálom, ktoré vám najviac fungujú a posilnite oblasti, ktoré Vám prinášajú najväčší zisk.



Autorka článku:
PhDr. Mária Pohanková Zahatlanová, CEO
Complete reklama
www.completereklama.sk/
Telefón: +421 948 842 356
E-mail: info@completereklama.sk



Rozhovor s odborníčkou na reč tela Monikou Stehlíkovou:

„Reč tela je rečou toho, kým sme. Hovorí o našej celistvosti aj podstate. O našej minulosti, ale aj o tom, po čom túžime a kam smerujeme. Reč tela je podľa mňa hmotným vyjadrením nás samotných“.



Monika, téme reči tela sa venujete už veľa rokov. Ako ste sa k tomu dostali? Prečo ste si vybrali reč tela a komunikáciu?

Toto povolanie si vybralo mňa, nie ja jeho. K pohybu a expresii cez pohyb ma to ťahalo od útleho detstva, takže akoby som ani nedostala na výber. Keď som mala asi desať rokov, varovali nás sestry mojej mamy. Dodnes si pamätám, ako som sa nevedela dočkať, kým rodičia odídu, a ja si oblečiem dlhokánsku sukňu a budeme tancovať. Cítila som sa ženská, plná života a radosti. Tancovala som do odpadnutia. Myslím, že vtedy som prvý krát v živote zažila extázu. A celý život hľadám, ako ju nachádzať v každodennom živote a ponúkať tento zážitok mojim klientom. Plná prítomnosť v tele je výživná, plná vitality a radosti zo života. Mne nejde v práci o nejakú hranú reč tela, ale o vydolovanie toho pokladu, akým je telo a jeho reč. Napojenie sa na seba, svoje zdroje, porozumenie sebe samému. A z tohto miesta môžeme ísť k iným: prezentovať, komunikovať, presviedčať.



Mnohé z nás si myslia, že reč tela do businessu nepatrí. Treba si všímať reč tela aj v businessse, pri stretnutí?

Určite. Je to na mieste v dvoch rovinách: pozorovať samého seba, či rečou tela, ktorú mám komunikujem to, čo chcem. A tou druhou rovinou, ako partner reaguje na moju reč tela, aké má preferencie on sám, ako ja reagujem na jeho. Telo je obrovským

energeticko-informačným systémom. Cez telo dokážeme navnímať informácie, ktoré samotná hlava nedokáže ani len postrehnúť. Samozrejme, vyžaduje si to cvik, ale je to zručnosť, ako každá iná. Potrebuje čas, ľahké usmernenie, hravosť a experiment.

Podnikania a neverbálna komunikácia. Vieme tréningom neverbálnou komunikácie dosiahnuť úspech?

Dobre vieme, že biznis sú hlavne vzťahy. Dlhodobé, dôverné. Je jedno, či podnikáte v službách, alebo niečo vyrábate. Niekomu váš produkt ponúkate. Nieкто vám musí uveriť. A v tejto rovine je zrejme, že neverbálna komunikácia, ktorá tvorí väčšinu našej komunikácie, vie výrazne pomôcť.

Mne sa posledne zdá, že ľudia, s ktorými pracujem sú priam pretrénovaní: sú schopní, vedomostne nadupaní, majú skvelé rozvinuté komunikačné zručnosti. A pri mne sa skôr učia, ako počúvať vlastné potreby, ako sa o seba postarať, ako sa mať rád, ako byť zdraví a dlhodobo v živote radostní. A áno, mnohí mi po tréningoch píšu, že žijú a pracujú s väčšou ľahkosťou.

Ste inšpiratívna, inteligentná, nadaná a úspešná. Byť úspešnou znamená byť aj sama sebou. Čím ste jedinečná?

Mojím darom je láska k prirodzenej autentickej sebaexpresii. To, čo učím, aj žijem. Každý deň. Som na ceste. Ako vy, ako ktokoľvek, kto toto číta. A sám život mi odkrýva, aký je ten ďalší krok.

Prvý dojem je veľmi dôležitý. Veľakrát od neho závisí nielen business, dobrá spolupráca ale aj pracovné miesto prípadne kamarátstvo. Vieme ho zistiť z reči tela? Nie je klamlivý?

Opäť je to o tom, koľko času venujeme pozorovaniu, ako sa v nás buduje prvý dojem z ľudí. Potrebujeme sa spomaliť. V tom pomalom tempe vnímať, ako vidíme osobu, s ktorou sme sa práve zoznámili. Čo v nás aktivizuje. Čo naopak sa v nás zastavilo, akoby umŕtvilo. Aké pocity sa v nás zobudili. A pozorovať to. Vždy môžeme pocitom veriť. Ale potrebujeme ich skúmať. Pretože v prvom dojme je veľa informácií, ktoré vyplývajú z našich predchádzajúcich skúseností a s osobou, ktorá pred nami stojí, to nemusí mať „nič“ spoločné.

Čo všetko odhalí reč tela?

Reč tela je rečou toho, kým sme. Hovorí o našej celistvosti aj podstate. O našej minulosti, ale aj o tom, po čom túžime a kam smerujeme. Reč tela je podľa mňa hmotným vyjadrením nás samotných.

Vydali ste knihu Tajomstvo reči tela. Prečo ste sa tak rozhodli? Čo sa môžeme s knihou naučiť?



Kniha vznikla ako súbor mojich poznámok pre ľudí, ktorí prichádzali na tréning. To bol základ pre knihu. Ale o knihe som začala uvažovať až vo chvíli, keď ma oslovila Tamara Gončárová. Prišla s tým, že mi ju pomôže napísať. A tak sme sa do toho pustili.

Kniha je o tom, ako sa nastahovať späť do svojho tela. Prináša veľa praktických tipov a rád, ako nazerať na reč tela, ako ju čítať u seba a u iných, ale zároveň ponúka praktické nástroje na to, ako zvládnuť stres, ako sa popasovať so zlozvykmi, ktoré máme v reči tela, ako vybudovať sebavedomie a prirodzenú charizmu. Cvičenia sú popísané ľuďom to dáva zmysel a vidia, že to v praxi funguje.

V dnešnej dobe venujeme veľkú dôležitosť seba-rozvoju. Aké sú vaše aktivity smerom k seba-rozvoju?

Každý deň trávim minimálne hodinu v tichu. Tiež chodím von, do prírody a trávim v nej čas osamote. A počúvam hudbu, ktorá ma dokáže naladiť a podporiť. Veľa čítam, spontánne tancujem a som večná študentka a vymetačka všetkých kurzov práce s telom. Celé roky mám vlastného terapeuta, či terapeutku a supervízorku. Jednoducho, venujem si pozornosť. A prichádzam na to, že to najviac sú vzťahy, ktoré mám: že to, čo sa učím na kurzoch, alebo pri meditácii, je najviac užitočné vtedy, ak to používam v bežnom živote. Ak sa rozprávam s dcérou, akoby bola mojím celým vesmírom a nič nebolo dôležitejšie, ako výber jej džínsov. Ak sa mi niekto prihovori na ulici, venujem mu chvíľu všetku pozornosť a vnímam ho celou sebou. A som vďačná. A to vám začne premieňať život.



Popri podnikaníu máte čas aj na tanec aj na čítanie kníh. Akú sú Vaše obľúbené knihy?

Čítam veľa a všetko z oblasti psychológie, psychoterapie, osobnostného rozvoja, motivácie, ale rada listujem v knihách o tom, ako funguje naše telo, zvlášť mozog. Mojou vášňou je aj umenie a cestovanie, takže vždy ma potešia knihy aj s touto tematikou. No a na odľahčenie nejaká kvalitná beletria.

Aký je Váš postoj k work-life balance? Ako trávite spoločný čas s deťmi?

To najviac je byť prítomná. Byť s nimi celá, celistvá. A potom je jedno, či spoločne obedujeme, alebo lezieme na umelej stene. Jednoducho byť s nimi. Vnímať ich, reagovať na nich, načúvať im celým srdcom. A to vyživuje nielen náš vzťah a moje deti, ale aj moje srdce.



Čo by ste poradili podnikateľkám, manažérkam prípadne mamám?

Dajte si čas načúvať svojmu vnútru. Úprimne. Nenáhlite sa. Zotrvaťe samé so sebou. A deň po dni budujte v sebe sebaúctu a lásku.

Prajeme veľa úspechov a ďakujeme za rozhovor!

Monika Stehlíková

Pomáham ľuďom objaviť autentickú sebaistú reč tela. Napísala som pre vás knihu Tajomstvo reči tela, natočila online kurz Sebaisté vystupovanie a osobne vás podporujem v uzavretej FB skupine Tajomstvo reči tela.

✉ monika.stehlikova@bodytalks.sk

🌐 www.tajomstvorecitela.sk



Príjmite výzvu a urobte ďalší krok smerom k väčšej slobode

21 dní pre zvýšenie vlastnej sebaúcty a vzdialenie sa od manipulatívnych vzťahov.

Všimli ste si, že manipulácia je všade okolo vás?

- Manipulujú vás presvedčenia, ktoré nosíte v hlave a v srdci a nútia vás, aby ste dávali potreby iných pred vlastné, alebo aby ste sa neustále podceňovali, či tlačili na seba.
- Manipulujú vás médiá a reklamy a dovoľujete im, aby nám diktovali, ako máte vyzerieť, čo máte robiť, po čom by ste mali túžiť.
- Niekedy vás manipulujú aj iní ľudia: partner/-ka, šéf v práci, kolegovia, širšia rodina, dokonca aj deti a cez pocity viny, či nedostatočnosti si niekedy s vami robia, čo chcú.
- Dynamika manipulátora v manipuláciách hovorí: Ja som okej - Ty nie si okej. Ľahko podľa tohto spoznáte, že ste v manipulatívnom vzťahu: hľadáte chybu v sebe, mávate častejšie pocity viny a nedostatočnosti a znižuje sa vaša sebaúcta.

21 DNÍ = 21 ÚLOH, TIPOV A RÁD.

Každý deň jeden krok k väčšej slobode, sebaláske a sebaúcte

ZAČIATOK VÝZVY JE

12. 2. 2020

ČO S PROGRAMOM ZÍSKATE?

- 21 dňové každodenné vedenie osobné vedenie Monikou Stehlíkovou v uzavretej skupine STOP MANIPULÁCIÁM.
- 21 dňové vedenie k rozpoznaní manipulácií vo vašom živote a zvýšeniu sebaúcty.
- 3 živé vysielania, počas ktorých odpoviem na vaše otázky.
- Motiváciu a neustálu podporu ísť ďalej.
- Podporu skupiny a možnosť zostať v kontakte s inými aj po ukončení výzvy.
- Možnosť pýtať sa a poradiť sa aj s inými.
- Ak ste introvertnejší typ, budete môcť byť iba pozorovateľom a robiť si úlohy v tichosti a vo svojom priestore bez rušenia.

Ako motivovať zamestnanca



Vo svojej praxi som mnohokrát čítala teórie, ako najlepšie motivovať svojich zamestnancov tak, aby robili to, čo majú a tak ako majú. Bohužiaľ musím pripustiť, že **žiadna z týchto teórií mi nikdy nefungovala.**

Čo teda s tým? Čo je to, čo nás motivuje vstať ráno z postele a ísť do práce? Je to účel. Je to dôvod, prečo robíme túto prácu, resp. prečo sme založili firmu. Samozrejme jedným z dôvodov je aj potreba príjmu. Ale ak máte silný účel, prečo niečo robíte, ste schopný a ochotný sa vzdať v začiatkoch podnikania aj príjmu.

Ak **niekto pracuje len pre peniaze, je ako J.R. Ewing** zo seriálu Dallas, ktorý bol pre peniaze schopný zradiť aj svojho brata Bobbyho. Je to najnižšia možná motivácia k činnosti. Ak mu zajtra niekto dá o 50 € na výplatu viac zaprie aj otca a odíde. Nebudujte firmu na takýchto ľuďoch, lebo nikdy nebudú dosť spokojní a vždy si nájdu dôvod, prečo niečo nedokončiť na 100%.

Naproti tomu, ak **niekto pracuje, lebo má účel a cieľ, ten vie prečo robí práve túto prácu.** Takýto zamestnanec, ak ho bude chcieť konkurencia podplatiť, vám ostane verný, lebo vie, aká je jeho práca dôležitá a ako si jeho prácu vážite. Pozná, aký je cieľ a účel firmy a preto vie, ako jeho práca do tohto systému zapadá a ako prispieva k celkovému výsledku. A je neho hrdý.



Práve pre túto skutočnosť je nesmierne dôležité sa venovať výkonným a lojálnym zamestnancom. Je potrebné, aby vedeli ako dôležitý sú pre chod celej firmy a že si ich práce vážite. Nevenujte sa problematickým zamestnancom. Venujte svoju pozornosť týmto perlam firmy. Nezabúdajte, **čomu sa venujete, to dostanete**.

Raz jeden známy český speaker povedal, že „**Motivácia z vonku je ako smrad – rýchlo vyprchá.....** Súhlasím!

A čo je teda potrebné spraviť, aby sme mali vo firme motivovaných zamestnancov? Už pri prijímaní nového zamestnanca je potrebné zistiť jeho motiváciu, prečo robí túto prácu, prečo išiel študovať práve ten odbor, prečo pracoval v predošlom zamestnaní a samozrejme najdôležitejšia je otázka, prečo chce pracovať pre vás. Ak sa totiž jeho účel života podobá účelu vašej firmy, je šanca, že takýto človek, ak sa o neho budete starať, vám bude plne oddaný. A nebudete ho musieť donekonečna motivovať, lebo jeho motivácia ide z jeho vnútra.



Autorka článku: Ing. Soňa Sopóci Brchnelová

Soňa Sopóci Brchnelová
AntiStres konzultant
E-mail: Sona.Sopoci@Affida.sk
Kontakt: 0905/589 956

Odporúča začínajúcim podnikateľkám, ale aj skúseným manažérkam a konateľkám sa poradiť prípadne vyskúšať bezplatnú konzultáciu:

Začnite podnikat' s istotou a radosťou. S nami dosiahnete v podnikaní úspech!

- Chcete si zrealizovať sen, naštartovať svoje podnikanie a rozbehnúť úspešne váš **START – UP**?
Máte nápad, sen na podnikanie a neviete, kde začať? Nechcete robiť v podnikaní chyby?
- Nemáte na nič čas a vaše úlohy sa vám začínajú kopíť?
Nefunguje vám time-manažment? Zhoršuje sa vám zdravie, nemáte čas na rodinu, koníčky a aj tak vašu prácu nestíhate?
- Dlhodobu podnikáte a **firma stagnuje** a prestala rásť?
Máte firmu a nefunguje úplne podľa vašich predstáv?
Potrebujete využiť krízový manažment na zvládnutie terajšej situácie?
- Funguje vaša firma na 100% **počas vašej neprítomnosti**?
Chcete mať vo firme zavedený systém práce?
- Ste si istí, že vo Vašej firme každý robí to, za čo ho platíte?
Podľa čoho platíte svojich zamestnancov? Viete, kto je vo vašej firme nenahraditeľný ešte predtým ako vám dá výpoveď?
- Ako sa dá jednoducho zvýšiť efektívnosť pracovného tímu?
- Chcete odovzdať svoju fungujúcu firmu nasledovníkom?

So všetkými týmito otázkami Vám vieme pomôcť.

Objednajte si bez rizika bezplatnú konzultáciu na

www.affida.sk na 0905 58 99 56 a dosiahnete zaslúžený rast.

