



# Jak pečovat sami o sebe

1. Jak nevyhořet a radovat se z cesty
2. Myšlenky podnikatelů na závěr



„Zjistila jsem, že když se o sebe starám, jsem daleko tvořivější.“

– Arianna Huffington

## Kapitola 9

Založit si vlastní firmu je extrémně uspokojující dobrodružství. Najdete si něco, z čeho jste nadšení, a rozhodnete se dát tomu všechno. K dosažení úspěchu se do práce zaberete tak usilovně, že vás samotné překvapí, že jste toho vůbec schopni, a pod takovým tlakem, o němž jste neměli „ani páru“. Myslet si, že máte neustále pracovat, a uvíznout tak v pasti je velmi snadné. A může se to stát dokonce návykové. Ve skutečnosti to ale nejde vydržet dlouho, ani co se týče vaší pohody, ani úspěchu vaší společnosti.



Z nedávných studií vyplývá, že podnikatelé tíhnou k problémům s duševním zdravím kvůli ohromnému stresu, nejistotě, sociální izolaci a spojování vlastní ceny s úspěchem jejich startupu ([zdroj](#)). Jak tedy nevyhořet a najít způsob, jak o sebe pečovat? Tato kapitola je trochu jiná než ostatní, nicméně si myslíme, že je stejně důležitá. Máme-li udělat náš potravinový systém udržitelnější, musíme být udržitelní i my, abychom mohli tento systém nadále vytvářet a měnit k lepšímu.

### Jak nevyhořet a radovat se z cesty

#### Management osobních úkolů

Jednu věc, kterou se musíte dobře naučit pro vedení svého podniku, je řízení vlastních úkolů. Máte toho v různých oblastech firmy udělat tolik, že vás to může poněkud přemáhat a často to narušuje vaši pozornost. Přeskakujete z jedné věci na druhou, a než se nadějete, je 5 hodin a z původního seznamu úkolů jste ještě nic neodškrtli. Ale nemusí to tak být. Jedním z nástrojů, který můžete používat k řízení své práce je Eisenhowerova matice, jednoduchý kvadrantový model, který vám pomůže zorganizovat si jednotlivé úkoly na základě toho, zda jsou urgentní/neurgentní a důležité/nedůležité:

	URGENT	NOT URGENT
IMPORTANT	<b>Do</b> Do it now	<b>Decide</b> Schedule a time to do it
NOT IMPORTANT	<b>Delegate</b> Who can do it for you?	<b>Delete</b> Eliminate it



Na první kvadrant byste se měli zaměřit v nejproduktivnější části dne. Pracuje se vám lépe ráno? Pak byste měli dělat to důležité a urgentní jako první a všechno ostatní nechat na později. A úkoly, které nejsou důležité, ale jsou urgentní? Nejlepší by bylo je delegovat někomu jinému, ale ne vždy to jako zakladatel startupu můžete udělat, naplánujte je tedy na jindy. Důležité ale neurgentní? Tyto úkoly si naplánujte na určitou dobu a netravte nad nimi víc času, než jste si naplánovali. Nedůležité a neurgentní? Položte si otázku, proč to vůbec máte na seznamu.

### Další užitečné tipy, které jsme postupně získali:

- **Využijte organizačních nástrojů online jako Basecamp, Trello nebo Asana.** Je toho tolik, věnujte tomu čas a prostudujte si, co nejlépe vyhovuje vašim potřebám a preferencím.
- **Týden si naplánujte dopředu a každý den vždy večer předem.** Stanovte si 2 až 3 hlavní úkoly, které chcete v daný den zvládnout, a ráno s nimi začněte; vaše e-maily mohou počkat.
- **Dělejte si přestávky!** Vstaňte ze židle, rozhýbejte se, jděte ven na čerstvý vzduch nebo si udělejte čaj. Budete pak pracovat daleko efektivněji.
- **Vypněte oznámení** na telefonu a laptopu, když se potřebujete soustředit nebo, ještě lépe, vždy.

### Jak ze sebe dostat víc

Startup vám nepochybně zabere většinu času, najít rovnováhu je ale důležité, abyste se z toho nezbláznili. Vy i váš podnik pak bude s větší pravděpodobností úspěšnější. Buďte realističtí, nebude to vypadat jako „tradiční“ rovnováha mezi osobním a profesním životem, kdy polovinu času strávíte prací a druhou polovinu příjemnějšími věcmi v životě. Je ale skutečně důležité, abyste si „vydobyli“ čas pro sebe. Dělejte i jiné věci jako sport, mindfulness, malování nebo sledování mraků... Cokoli, co vás baví a pomůže vám se občas odreagovat.



### Další užitečné tipy, které jsme postupně získali:

- **Zlepšete svou dovednost říkat Ne:** když po vás lidé chtějí věci z různých důvodů, je to sice lichotivé, ale nemůžete kývnout na všechno. Naučte se, jak a kdy odmítnout.
- **Zaměřte se na výsledky:** hodiny vám nikdo nepočítá. Jediné, na čem záleží, jsou výsledky nezbytné pro váš podnik. Usilovnou prací na věcech, které nejsou cenné, nic nezískáte. Být zaneprázdněný není to samé jako být produktivní.
- **Naučte se, jak řídit svůj čas a energii:** abyste byli v práci produktivní a vyváženější, naučte se lépe nakládat s energií. „Když pracujete déle do noci, největší problém je v tom, že čas je vyčerpateľný zdroj. Energie je o něčem jiném“ ([zdroj](#)). Zjistěte, co z vás vysává energii a co vás nabudí, abyste ze sebe v práci dostali co nejvíc. (Podrobnější informace o řízení energie a času najdete v tomto [článku](#) Harvard Business Review. 5 rychlých tipů, jak to udělat, naleznete [zde](#)).
- **Oceňte své úspěchy:** teď už vám asi došlo, že založit si podnik je stresující a pracovně náročné. Tato cesta je vydlážděna problémy a nezdary. Proto je tak moc důležité ocenit, když se něco povede. Snižovat důležitost dílčích úspěchů a zaměřovat se pouze na rostoucí seznam úkolů je jednoduché. Zastavte se tedy a těšte se z úspěchů, protože vám dodají energii před další výzvou.
- **Proveďte selekci:** pravidelně proškrtávejte úkoly na svém seznamu. Zastavte se a zamyslete se, nad čím trávíte čas, a vyřadte to, co není zásadní.

### Osobní identita

Nezapomeňte, že vy nejste váš startup. Dáváte mu ze sebe tolik... A ostatní vám navíc rychle dají nálepku podnikatele, s níž se ztotožníte i vy. Z tohoto pohledu je obtížné, aby se váš startup nestal celou vaší identitou, ale snažte se, aby k tomu nedošlo. Racionální rozhodnutí o podniku budou pro vás těžší a také to znamená, že v obdobích nesnází se budete cítit skleslí. A co všichni ti ostatní podnikatelé a firmy, které vidíte na internetu a které vypadají, že to mají všechno „zmáknuté“? To je nesmysl. Lidé ukazují online jen to nejlepší a to samé dělají i firmy. Všechno, co vidíte, berte s rezervou. Sebe ani vaše pokroky nesrovnávejte s ostatními, nic z toho nezískáte.

## Rozhodování

Rozhodování je navužívání. Zvláště když zodpovídáte za každé rozhodnutí. Když bývalý americký prezident Obama skončil v Bílém domě, zavtipkoval, že by si založil obchod a prodával jen bílá trička jediné velikosti, aby už nemusel dělat žádná rozhodnutí. Únava z rozhodování skutečně existuje! A být zakladateli podniku vyžaduje neustálé rozhodování, je tudíž důležité mít strategii, jak nevyhořet. Určité rozhodování můžete například delegovat (skutečně tak záleží na tom, kam jde tým na oběd?) a spoléhat se na ostatní, jak jen to je možné (např. na poradce, když děláte důležitá rozhodnutí).

## Zvládnutí různých aspektů podnikání popsaných v této příručce

Vše, co jsme vám v tomto průvodci uvedli, má za cíl vám pomoci s úspěšným nastartováním podniku. Ten ale přežije jen tehdy, pokud přežijete vy. Suma všech věcí, které musíte udělat, se zdá obrovská. Když si je ale rozdělíte, uvidíte, že jde o zvladatelné kusy.

- 1. Proveďte správnou nabídku:** to se vám podaří pomocí důkladného průzkumu trhu, zavedením štihlé mentality a vyvinutím produktu nebo služby, které opravdu splňují potřeby zákazníků. Až budete vědět, že máte silnou nabídku, nebudete o sobě již tolik pochybovat, když se něco nevyhnutelně pokazí.
- 2. Dělejte věci správně:** ujistěte se, že jednáte v souladu s místními zákony. V opačném případě vás to bude nepochybně dříve nebo později strašit a může to mít vliv i na vaše osobní finanční zázemí. Bude se vám daleko lépe spát, když budete dodržovat právní předpisy a pokud jste podnikli příslušné kroky k ochraně svého podniku a osobních zájmů.
- 3. Jednejte chytře ohledně cashflow a získejte více peněz, než podle vašeho názoru budete potřebovat** – zaveďte si plány financování a peníze spravujte moudře. Určitě nebudete chtít mít najednou černé díry a zjistit, že nejste schopni zaplatit personál. Věřte nám, jakmile získáte dobrý přehled nad svou finanční situací, nebudete se tolik stresovat.
- 4. Buďte dobrý vypravěč:** vezměte s sebou na společnou cestu další lidi, dobře zaměřte svá sdělení a soustředte se na nejdůležitější úkoly. Všechny si získat nemůžete, a když se o to budete snažit, jen vás to bude deptat.
- 5. Obklopte se skvělými lidmi:** důkladně si rozmyslete, koho do firmy přijmete, a vybudujte širší tým (do něhož patří poradci, členové správní rady, investoři), kteří mohou váš podnik posunout a poskytnout vám nezbytnou podporu. Říká se, že sami dítě nevychováte, a tak je to i se startupy

## Myšlenky podnikatelů na závěr

V úvodu příručky jsme uvedli myšlenky některých podnikatelů ze zemědělsko-potravinářských podniků na téma, co měli tenkrát vědět, než začali podnikat v tomto odvětví. Zakončíme ji podobným způsobem. Zde máte některé myšlenky na závěr, doufáme, že se vám budou líbit.

„Musíte si najít opravdovou rovnováhu... Je to klišé, ale pracujte intenzivně, a intenzivně se i bavte. Já si tak života užívám. Přes týden pracuji skutečně hodně. Když musíte vstát brzy, vstaňte brzy, když musíte zůstat dlouho v práci, udělejte to. Ale o víkendu opravdu vypněte, navštivte přátele, nedívejte se na e-maily. Jeďte ven. Je to docela těžké, protože když máte startup, máte málo času a peněz, ale musíte si najít způsob, jak to udělat. Opravdu si najdete tu rovnováhu.“

– Lucy Wright, spoluzakladatelka Nice





- „Zamyslete se nad svými limity a řiďte se jimi. Lidé mají různé meze. Všichni manažeři by měli mít tento hovor se svými reporty, aby nastavené limity respektovali.“

– **David Rosenberg, ředitel a spoluzakladatel Aerofarms**

„Když lidem řeknu, že jsem musel většinu roku dělat bez skutečného platu, často se domnívají, že jsem si musel být velmi jistý svým úspěchem – to jsem ale většinou samozřejmě nebyl. Je to prostě součást této práce. Podle mě je to pro podnikatele ten nejtěžší job: vytvořit něco z ničeho, angažovat se tam, kde ještě nemáte v čem. Zaměstnance můžete přitáhnout, když váš příběh zní lákavě a když máte na výplaty. Všechna řešení jsou ale ze začátku nejasná, a tato řešení musí být zcela jasná, aby se k podniku připojili další lidé. Vybudoval jsem vedlejší byznys a z něho platil účty společnosti. Měl jsem také různé práce na půl úvazku – no, na velmi malé úvazky – kdy jsem učil a pořádal podnikatelské akce pro vysoké školy. Díky tomu jsem mohl akorát tak splácet účty a plně se věnovat podniku. Musíte být kreativní a najít způsob, jak se tím prokousat. A rozhodně do toho neskákat po hlavě. Když ale přijde čas do toho jít naplno, musí to být na prvním místě.“

– **Tom Simmons, zakladatel a ředitel Cambridge Glycoscience**



„Upřímně řečeno, vyhoření předcházím v podstatě jen pohybem. Když pravidelně necvičím, cítím, že ve mě narůstá stres a můj pracovní výkon je nižší než normálně. A taky spím líp, když mám pravidelný pohyb.“

– **Marc Zornes, spoluzakladatel Winnow Solutions**

„Abych přešel vyhoření, rád jsem chodil na konference a setkával se se studenty a oborovými skupinami. Přestože to zní nelogicky, být mezi lidmi, kteří touží po našich produktech a jsou nadšení tím, co děláme, mě nabíjí energií. Pomáhá mi to poodstoupit od věci a ocenit to, kam až jsme pokročili. Protože to velmi snadno ztratíte z dohledu, když jste ponořeni do každodenních problémů s budováním firmy.“

– **Arturo Elizondo, ředitel a spoluzakladatel Clara Foods**



„V naší firmě Growing Underground jsme duševní zdraví, pohodu a nalezení rovnováhy zapracovali do každodenní konverzace. Je to součást všech pohovorů, takže mluvit o tom, že jste ve stresu nebo pod tlakem, nenese žádné stigma. Podporujeme lidi, aby si našli rovnováhu a uvědomili si, že vždycky bude další a další práce. Musí si vzít aspoň jeden večer v týdnu volno plus víkend, řádně cvičit/jíst/meditovat, slavit malé úspěchy a s přáteli hovořit o něčem jiném než o práci (protože těm na tom ale vůbec nezáleží tak jako vám).“

– **Steven Dring, spoluzakladatel a ředitel Growing Underground**

„Určitě si na své cestě podnikatele nechte hodně pomáhat a poradit – od kouče, kolegů podnikatelů, na různých akcích nebo přednáškách. A kontrolujte si účel: Dělán pořád ještě to, co opravdu chci? Myslím tím osobní sladění s účelem firmy.“

– **Willem Sodderland, ředitel Seamore**





„Usilujeme o „rovnováhu v životě“ spíš než o rovnováhu v práci a osobním životě, protože když podnikáte z domova, obojí se vám může dost míchat! Jak se nám postupně podařilo rozšířit podnik a tým, oba jsme získali daleko vyrovnanější život, což je důležité, protože cesta startupu je řada maratonů, žádný sprint. Je tedy nutné se vyhnout vyhoření. Oba jsme si přes týden našli čas na cvičení. Ze začátku jsme se cítili dost provinile, ale teď musím uznat, že když musíme vykazovat co nejlepší výkon, musíme být duševně a fyzicky v pohodě a pohyb je k tomu zásadní. A navíc jsem zjistila, že nejlepší nápady a inspirace pro OLIO přichází, když cvičím, takže tak zabijete dvě mouchy jednou ranou!“

– Tessa Stuart, spoluzakladatelka společnosti Olio

## Shrnutí kapitoly 9

- Nakonec ani nebudete moci najít lidi, kteří by litovali, že se do toho s vámi pustili. Takže zatímco jste si naplánovali spoustu práce a zažíváte různá trápení, hlavní ponaučení je následující: Přeci jen něco máte! Je spousta lidí, kteří vás budou chtít podporovat, a svět vás potřebuje. Pokud jste ještě nezačali, na co čekáte?

**Chvilka na zamyšlení:** Jak zajistíte, abyste nevyhořeli? Jak o sebe budete pečovat?

## A nyní buďte aktivní!

1. **Podívejte se na úkoly ve svém seznamu a seřad'te** si je do Eisenhowerovy matice podle toho, zda jsou urgentní/neurgentní a důležité/nedůležité.
2. **Vymyslete, jak se o sebe budete pravidelně starat.** Eje důležité si na sebe vyhradit čas, abyste předešli vyhoření a mohli být v práci co nejlepší. Pevně si tedy stanovte, čeho se nevzdáte (například ranní jógy, fitness po práci, vypínání přístrojů v určitou hodinu, hodinové přestávky na oběd, meditace, každodenního rituálu čtení atd.).



# Thank you for reading

Víte o nějakých užitečných zdrojích a informacích pro tuto příručku, o které byste se chtěli podělit? Máte nějaké dotazy? Spojte se s námi na: [startupguide@eitfood.eu](mailto:startupguide@eitfood.eu)

Všem podnikatelům ze zemědělsko-potravinářské sféry patří **ohromný Dík** za to, že si ve svém velmi nabitém programu udělali čas a pohovořili s námi o svých zkušenostech. Bez jejich poznatků by z toho byla jen další učebnice. To, že se podělili o své zkoušky a soužení i selhání a úspěchy, bezpochyby pomůže další generaci podnikatelů v jejich snažení.





EIT Food is supported by the EIT  
a body of the European Union

Written by: Ilana Taub, Michael Minch-Dixon, and Joseph Gridley  
Designed by: [www.greatergood-brands.com](http://www.greatergood-brands.com)  
Published by: [EIT Food](#)

**Copyright © 2019 by EIT Food.**

All rights reserved. This guide or any portion thereof may not be reproduced or used in any manner whatsoever without the express written permission of the publisher except for the use of brief quotations in a book review.