



ŽÉNIAL

Prvi digitalni poslovni časopis za žene

RUJAN 2022
8. IZDANJE

*Edukacije, konferencije,
povezivanja i nagrade -
I u trećem kvartalu
nastavili smo punom
parom!*

NIKO SPEVEC
ZA ŽÉNIAL
*Kako birati
i odgajati
ljubimca*



*Uvođenje eura
i tržište nekretnina*

*Utjecaj uvođenja eura
na lance opskrbe
i nabavu*

*Povrh svega što
nas je snašlo stigla
nam je i INFLACIJA.*

Kako dalje?

IVANA RADIĆ: ZAJEDNO SMO JAČE!

Inspirativna poruka kakvu trebamo ove jeseni

U OVOM BROJU:

UVODNA RIJEČ

- 3 Ivana Radić, Predsjednica udruge MMPŽ, glavna urednica časopisa Žénial

SPECIJAL

- 5-9 Edukacije, konferencije, povezivanja i nagrade – i u trećem kvartalu nastavili smo punom parom!

AKTUALNO

- 10-13 Uvođenje eura i tržište nekretnina
- 14-16 Utjecaj uvođenja eura na nabavu i lanac opskrbe
- 17-20 Povrh svega što nas je snašlo, stigla nam je i INFLACIJA. Kako dalje?
- 21 Povećanje neoporezivih primitaka od 1.10.2022.

ŽÉNIAL INTERVJU

- 22-24 Vanja Zorica: "Cijeli život sam okrenuta kreativnom radu!"
- 25-28 Niko Spevec za Žénial: Kako birati i odgajati ljubimca

ŽÉNIAL KOLUMNA

- 29-31 Joie de vivre dijeta? Yes, please!
- 32-35 Psihologija uspjeha

LIFESTYLE

- 36-38 Identitet poduzetnice

ŽÉNIAL PREDSTAVLJA

- 39-41 Ona zna za RBA
- 42-43 Oriental Fusion Stars Festival

KNJIŽEVNI KLUB MREŽE ŽENA

- 45 Jodi Picoult "Knjiga o dva puta"
- 46 Tihon Ševkunov "Nesveti sveti i druge priče"

ZONA ZDRAVLJA

- 47-49 Povratak beauty rutini

IMPRESSUM



UVODNA RIJEČ

Drage žene,

pred vama je jesenski broj prvog digitalnog časopisa za poduzetnice i poslovne žene. U ovom 9. broju donosimo vam sjajne članke i aktualne teme.

Od ljeta smo marljivo radili pa smo do sada organizirali već jednu konferenciju, putovali na dvije u Beograd i počeli se ponovno povezivati s poslovnim ženama i drugim udruženjima. Uskoro nas očekuje regionalna konferencija u Sarajevu, a pripremamo vam i još mnoga iznenadjenja u organizaciji Međunarodne mreže poslovnih žena.

Konačno su se stvari počele pomicati u novoj realnosti koja i nije tako crna kako se čini. Uskoro dobivamo novu valutu, inflacija je uznapredovala, rat na sjeveru Europe traje, ali sve će to proći, a mi trebamo živjeti i svaki dan se iznova boriti za sebe. Mračnih vremena je oduvijek bilo i ne trebamo ih se bojati ako znamo što želimo i ako imamo ljudе oko sebe na koje se možemo osloniti.

U okviru projekta „Ojačaj me da jačam druge“ tijekom listopada i studenoga možete očekivati niz edukacija na koje se možete prijaviti, o čemu ćemo vas pravovremeno obavijestiti.

I kao što sam na konferenciji G100 u Zagrebu rekla: „Let's stick together!“ – Držimo se zajedno! – dodajem jer Zajedno smo jače.

Vaša Ivana

Ivana Radić

Predsjednica Međunarodne mreže poslovnih žena

“At the end of the day
we can endure much more
than we think we can.”

– FRIDA KAHLO

Edukacije, konferencije, povezivanja i nagrade

I u trećem kvartalu nastavili smo punom parom

Iza nas je još jedan kvartal u ovoj poslovnoj godini i fer je reći kako smo nastavili jednakim tempom i iznijeli nove rezultate, projekte, evenete... na koje kao udruga možemo biti ponosni. U nastavku donosimo presjek najvažnijih.

Predsjednica udruge Mreža žena primila nagradu Dunavskog biznis foruma za promicanje regionalnog povezivanja

Ivana Radić, predsjednica udruge primila je nagradu Dunavskog biznis foruma za promicanje regionalnog povezivanja između država, udruženja i poduzetnica.

"Jako sam ponosna na ovu nagradu koja je dokaz da radim nešto dobro. Poručila bih svima, mi poduzetnici ne radimo za nagrade, ali ih je lijepo primiti. Žene držite se zajedno jer zajedno smo jače." – izjavila je prilikom preuzimanja nagrade u Fruškim termama.



Ivana Radić u panelu G100 u Zagrebu

Sudjelovali smo na konferenciji G100 u Zagrebu i Beogradu

Međunarodna mreža poslovnih žena sudjelovala je na konferencijama G100 liderica iz cijelog svijeta na konferencijama u Zagrebu i Beogradu. Predsjednica Međunarodne mreže poslovnih žena, **Ivana Radić je Country Chair za mala i srednja poduzeća.**

G100 je grupa od 100 žena liderica iz cijelog svijeta koje vode 100 "krila" u svijetu i 100 Country Chairs u svrhu lobiranja, osnaživanja i utjecanja na vlade i organizacije diljem svijeta u cilju ostvarivanja jednakosti za žene.

Vizija G100 je stvaranje jednakosti te progresivnog i inkluzivnog okruženja za žene diljem svijeta. Misija G100 je kroz liderstvo osigurati sve što je potrebno da bi se osigurala inkulzivnost, sigurnost, ekonomsko i društveno osnaživanje žena za sve žene na svjetskoj razini.



Konferencija G100, Zagreb



Slijeva nadesno: Aleksandra Carvalho, Ivana Radić i Marija Trnjanac, Beograd

U suradnji s Ikeom održali smo konferenciju o zelenoj i digitalnoj tranziciji u realnom sektoru.

Moguće je istovremeno biti profitabilna tvrtka i raditi na tome da se ekološki i klimatski otisak smanji. U sljedećem krugu izgradnje POS-ovih stanova biti će gotovo nemoguće ostvariti zakonski određenu jediničnu cijenu izgradnje kako bi ti stanovi bili zeleniji i održiviji. Izgradnja terminala Rijeka gateway je prilika da Rijeka postane značajnija cargo luka u Europi... samo su neke od spomenutih tema na konferenciji održanoj 21.9.2022. koju su organizirale udruga Međunarodna mreža poslovnih žena te IKEA Hrvatska.

Konferenciju su otvorili Veleposlanica Kraljevine Švedske u Zagrebu, Diana Helen Madunic, Dunja Mazzocco Drvar, Ravnateljica Uprave za klimatske promjene pri Ministarstvu gospodarstva i održivog razvoja, Ivana Radić, predsjednica Međunarodne mreže poslovnih žena i Nikolaos Migkianis, Direktor tržišta IKEA Hrvatska.



Snježana Turalija sa sudionicima panela

Zaključak konferencije je kako je važno osvijestiti da je Zelena tranzicija prilika, a ne prijetnja poduzećima. Više o konferenciji pročitajte [OVDJE](#).



Članice udruge sa zaposlenicima Ikee Hrvatska

Početak edukacija u sklopu projekta Ojačaj me da jačam te

U srpnju su održane prve dvije od niza planiranih edukacija: **Upravljanje udrugama i Volonter volonteru**. Za ovu jesen planirane su i edukacije za osobni rast i razvoj te edukacije za poduzetnice i poduzetnike i razvoj poslovanja u kriznim situacijama. Više o projektu i planiranim edukacijama pročitajte na mrezaprojekti.com



UVOĐENJE EURA I TRŽIŠTE NEKRETNINA

PIŠE: Marija Gradiček mag. oec.
Predsjednica uprave Fine'sa Consultings d.o.o.

Uvođenje eura i tržište nekretnina

PIŠE: **Marija Gradiček**

mag. oec., Predsjednica uprave Fine'sa Consultings d.o.o.

Ulazak hrvatske u eurozonu te u jedinstveni europski gospodarski prostor – Schengen najavljuje se za 1. siječanj 2023. godine. Očekuje se da će efekti biti videni kroz olakšanje cjelokupnog poslovanja, odnosno komunikacije i protočnosti Hrvatske s drugim zemljama, pozitivnim učinkom na gospodarstvo te povećanjem broja transakcija nekretnina čineći ih time još atraktivnijima.

Generalno gledajući, trgovanje i poslovanje u samo jednoj valutnoj zoni dovodi do veće dinamike i većeg protoka usluga, dobara, kapitala i robe, no u takvim se situacijama obično bolje snalaze oni koji su jači na tržištu, što ne predstavlja dobar znak za male poduzetnike. Ipak, prelazak na euro znači i kamatne stope bez valutnog rizika, izostanak troškova međuvalutne konverzije što bi trebalo rezultirati pozitivnijom investicijskom i trgovackom klimom.

Ulaskom Hrvatske u Schengenski prostor strancima će biti puno jednostavnije kupovati nekretnine u Hrvatskoj. Ekonomski stručnjaci smatraju da sam ulazak Hrvatske u eurozonu neće značajno utjecati na cijene nekretnina, no ulazak u Schengen mogao bi utjecati na tržište nekretnina u Istri, na Kvarneru te cijelom obalnom području Hrvatske. Ulazak RH u eurozonu, uz povećanje transporta i putovanja, dovest će i do povećanja direktnih stranih investicija. Pozitivan utjecaj ulaska u eurozonu može se dogoditi na tržištu poslovnih nekretnina te se može očekivati nastavak trenda porasta interesa za logističkim i poslovni uredskim nekretninama. Prvo zato što u hrvatskoj postoji očiti nedostatak logističkih prostora A klase, a geostrateški položaj Hrvatske ide tom segmentu tržišta nekretnina u prilog, dok za druge također stoji činjenica da i dalje vlada nestaćica modernih uredskih prostora A klase za koje je potražnja veća.

Očekivano je da će se zbog inflacije i nestabilnosti na tržištu građevinskog materijala smanjiti količina novogradnje, što može napraviti pritisak na daljnji rast cijena. Na smanjenje količine novogradnje najviše utječe cijene materijala i energenata koje snažno rastu, a navedeno utječe na cijenu izgradnje po kvadratu. Izgledno je da bi se s vremenom, primarno zbog smanjenih prihoda i većih kamatnih stopa, trebala smanjiti i potražnja za nekretninama zbog straha od recesije i fenomena „odgode kupnje“. Kada do toga dođe, ne može se očekivati značajan pad cijena, no stopiranje njihovog rasta je svakako moguće.

Tu svakako treba naglasiti da se hrvatsko tržište posljednjih godina prilično segmentiralo na propulzivne i manje propulzivne zone te u prometu nekretninama prednjače grad Zagreb i obalna područja dok ruralni dijelovi u pravilu ne pokazuju znakove veće aktivnosti, a time i rasta cijena. Za očekivati je daljnja segmentacija, te velike razlike u cijenama na razvijenim i nerazvijenim područjima.

Razlozi zbog kojih se previđa daljnji rast cijena nekretnina su sljedeći:

- Nesigurna su vremena, ljudi žele ulagati u sigurnost, a ulaganja u nekretnine percipiraju se kao sigurna te u Hrvatskoj predstavljaju tradicionalan način ulaganja i očuvanja vrijednosti.
- U bankama su kamate na oročenja de facto negativne, a investiranjem u nekretnine može se ostvariti relativno pristojan prinos od najma u rasponu od 4 do 8%, no u tom slučaju potrebno je uzeti u obzir dimenziju troškova održavanje te klase imovine.
- Inflacija – čuvanjem ili oročenjem novac gubi na vrijednosti, a ulaganjem u nekretnine taj efekt se smanjuje ili anulira.
- Strani državljanini i dalje predstavljaju značajan kontingenat kupaca nekretnina na obali te taj udio iznosi preko 60%! Razlozi su ti da su u domicilnim državama (Njemačka, Austrija, Slovačka, Poljska, Češka) ti kupci suočeni s vrlo visokim cijenama nekretnina te im cijene novogradnje na hrvatskoj obali još uvijek ne predstavljaju problem, a zbog inflacije i očekivanja najmanje zadržavanja cijena na postojećim razinama, žele sredstva investirati u cjenovno dostupne i nekretnine koje su im relativno blizu.



Na hrvatsko tržište nekretnina primarno će utjecati rast kamata na stambene kredite, APN ili slični programi, s ciljem olakšavanja kupnje prve nekretnine kreditno manje sposobnom stanovništvu, porezna politika te prisutnost stranih kupaca na tržištu, a samo uvođenje eura će biti jedan od poticajnih faktora za rast potražnje stranih kupaca.

Unutar Fine'sa grupe djeluje društvo Fine'sa Conceptus koje je specijalizirano za izgradnju i prodaju ekskluzivnih stanova na atraktivnim lokacijama te općenito ulaganja u projekte nekretnina.

Društvo osim upravljanja vlastitim portfeljem nekretnina primarno investira u projekte stanogradnje na širem zadarskom i splitskom području, pomno birajući lokacije te gradeći objekte s do 15 stambenih jedinica održavajući model vođenja minimalno tri projekta u različitim fazama izgradnje.

Na prodajnom portalu Društva www.finesa-conceptus.hr potencijalni kupci mogu pronaći sve relevantne informacije o stanovima, tlocrte, raspoloživost, vizualizacije projekata i fotografije trenutnog stanja na gradilištima.

UTJECAJ UVOĐENJA EURA NA NABAVU I LANCE OPSKRBE

PIŠE: mr.sc. **Nataša Cikač**

Konzultant za nabavu i lanac opskrbe

Procurement and SCM expert

Cronata d.o.o.



Utjecaj uvođenja eura na nabavu i lanc opskrbe

PIŠE: mr.sc. **Nataša Cikač**, Konzultant za nabavu i lanac opskrbe/Procurement and SCM expert Cronata d.o.o.

U Republici Hrvatskoj 20. svibnja 2022. godine objavljen je Zakon o uvođenju eura kao službene valute u Republici Hrvatskoj kojim se uređuju pravila za uvođenje eura kao službene valute, pravila za preračunavanje, opskaiba i zamjena gotovinskog novca iz kuna u euro, dvojni opticaj, dvojno iskazivanje, primjena načela neprekidnosti pravnih instrumenata, proračuni, financijski planovi, poslovne knjige, financijski izvještaji i porezi u procesu uvođenja eura.

ŠTO TREBAMO ZNATI?

Od 01. siječnja 2023. godine euro postaje službena valuta RH što znači da u svim poslovnim dokumentima i pravnim instrumentima koji se donose, sastavljaju i izdaju nakon dana uvođenja eura, iznosi moraju navoditi u eurima. Zaokruživanje iznosa vršit će se na dvije decimale, a preračunavanje primjenom fiksiranog tečaja da 1 EUR iznosi 7,53450 HRK.

Dvojni optjecaj valuta, odnosno istodobno korištenje kuna i eura prilikom transakcija gotovim novcem, traje 14 dana od datuma uvođenja eura. Potrošači tijekom tih dana mogu plaćati gotovim novcem u kunama i eurima. U tom razdoblju primatelj plaćanja dužan je potrošaču koji je platio gotovim novcem u kunama ostatak novca vratiti u eurima. Važno je napomenuti kako bankomati i drugi samouslužni uređaji u bankovnom poslovanju od dana uvođenja eura isplaćuju isključivo gotovo novac u eurima. Nakon isteka tih 14 dana euro postaje jedino zakonsko sredstvo plaćanja.

ŠTO TO ZNAČI ZA NABAVU?

Sve cijene roba i usluga od 5. rujna 2022. do 31. prosinca 2023. morat će se iskazati u dvjema valutama. Obveza dvojnog iskazivanja cijena odnosi se na poduzeća, trgovine, banke, tijela državne uprave i poduzeća iz javnog sektora.

Sukladno smjernicama za prilagodbu gospodarstva koje je izdala HGK u siječnju 2022. obaveza dvojnog iskazivanja cijena odnosi se isključivo na izravan odnos prema potrošačima. Dvojno iskazivanje ne obuhvaća trgovачke ugovore, odnosno račune između poslovnih subjekta (B2B), interne račune unutar istog društva te razne evidencije i izvještaje koje će biti potrebno slati javnim tijelima. Poslovni subjekti u postupku izdavanja računa prema državnim institucijama (B2G) nemaju obvezu dvojnog iskazivanja cijena.

PREDNOSTI UVODENJA EURA

Prije svega lakše poslovanje za poduzeća, nema tečajnih razlika, jednostavnija izrada kalkulacije i usporedba ponuda, nema preračunavanja i potencijalnih grešaka kod usporedba cijena. Naravno tu su i prednosti za gospodarstvo poput turizma i lakšeg kretanja stanovništva, olakšano investiranje u Hrvatsku, a u konačnici i povećanje kreditnog rejtinga.

Operativno u nabavi izazov je u informatičkoj podršci i izradi dokumenata. No vjerujemo da vaša IT podrška već ima spremno rješenje kojima će prilagodba na euro biti što bezbolnija i u skladu sa zakonskom regulativom. |

Autorica Mr.sc. **Nataša Cikač** konzultant je za nabavu i lanac opskrbe, vlasnica je tvrtke Cronata d.o.o. Ima više od 20 godina iskustva u proizvodnim poduzećima na području nabave, logistike i prodaje. Pokrenula je projekt Nabavne akademije u 3 modula. Do sada je ovaj program prošlo više od 250 djelatnika iz područja nabave, upravljanja skladištem i logistike. Program se izvodi kao otvoreni (do sada 11 generacija) ili kao in house (prema zahtjevu i potrebama klijenata). Klijenti su tvrtke iz različitih grana industrije. Više na www.nabavna-akademija.com.hr. Kao konzultant surađuje s tvrtkama u cilju poboljšanja procesa i kompetencija djelatnika te pomaže u ostvarenju izvrsnosti nabave i lanca opskrbe. Certificirana je za provođenje koncepta Kontinuiranih poboljšanja (CCIM). Član je Hrvatske udruge za nabavnu djelatnost, HUP-a i redovni kolumnista časopisa JaTrgovac i Poduzetnik.. Kao gost predavač održava stručna predavanja na ZŠEM, EFOS-u, EFST-u, nositelj programa Voditelj skladišta u Ustanovi Callidus, konzultant EBRD-a te gost predavač na konferencijama i stručnim skupovima. Više na www.cronata.hr

*Ovaj članak je autorsko djelo i svako neovlašteno kopiranje ilikorištenje informacija iz ovog članka, bez odobrenja autora Nataša Cikač, zabranjeno je.

Povrh svega što nas je snašlo, stigla nam je i
INFLACIJA.
Kako dalje?



PIŠE: dr.sc. **Marijana Sumpor**
Euro ekspertiza j.d.o.o.

Povrh svega što nas je snašlo stigla nam je i inflacija Kako dalje?

PIŠE: dr.sc. **Marijana Sumpor**
Euro ekspertiza j.d.o.o.

Desetljećima nismo mislili o inflaciji. Nakon uspješno provedenog stabilizacijskog programa davne 1993. godine kada je fiksiran tečaj i uvedena je kuna, cijene su rasle pomalo, gotovo neprimjetno, a tečaj kune u odnosu na njemačku marku, kasnije euro umjereno je oscilirao unutar uskog raspona kojeg je nadzirala Narodna banka Hrvatske.

Krize su dolazile i odlazile, ciklički, no o inflaciji nismo razmišljali sve do sredine prošle 2021. godine kad su svjetski ekonomski stručnjaci počeli najavljivati moguću inflaciju. Naši renomirani ekonomisti i predstavnici finansijskih i državnih institucija dobro su tada prepoznali da se radi o posljedicama zaustavljanja svjetskog gospodarstva uslijed COVID pandemije te zastoja u dobavnim lancima, a o emergentima još nije bilo riječi. Najave su bile da se radi o prolaznim pojavama koje će brzo proći.

Prvi šokovi stigli su u jesen 2021. godine kada su cijene plina na međunarodnom tržištu poletjele u nebo bez naznaka zaustavljanja. Cijene nafte na međunarodnom tržištu već su tijekom proljeća 2021. krenule značajno rasti, no kako je vrlo visok udio državnih davanja u cjeni goriva, Vlada je odlučila smanjiti svoj dio trošarina i fiksirala je cijenu goriva. Dobra odluka za sve. Fiksna cijena goriva u uvjetima krize ipak daje neku sigurnost, unatoč znatno višoj razini cijene od one na koju smo bili navikli. No što je tu je, potresi i pandemije, pa je bilo i za očekivati da će biti posljedica u gospodarstvu.

Svi proizvođači koji ovise značajno o uvoznim komponentama svojih proizvoda suočili su se sa značajnim kašnjenjima i u svojim isporukama, no uz pomoć državnih mjera, nekako smo izgurali 2020. i 2021.

Inflacija nam se povrh svih nedaća činila kao samo još jedno zlo u nizu s kojim možemo živjeti i krenuli smo nadobudno u 2022. godinu, s velikom nadom da će se situacija oko inflacije koja više brine zapadni svijet jer je se ne sjeća u odnosu na naša iskustva od prije tridesetak godina. No, novi šokovi su nas dočekali u veljači kad je ruska vojska krenula u agresivan napad na Ukrajinu. Iz dana u dan, strašne vijesti o bombardiranjima, poginulima i valovima izbjeglica koji kreću prema susjednim zemljama u EU. Svi su se uznemirili.

Europa uvodi sankcije Rusiji, Rusija prijeti Europi obustavom isporuke plina. Cijene goriva prelaze 15,00Kn po litri, Vlada opet intervenira. Osigurava isporuku plina po zaštićenoj cijeni za građane, no prepušta poduzetnike nedaćama podivljalih cijena plina. Situacija postaje neodrživa. Rast cijena preljeva se preko energenata na sve segmente gospodarstva.

No određeni sektori gospodarstva pokazuju visoku razinu otpornosti, prije svega turizam i IT industrija. S druge strane, cijene građevinskog materijala krenule su izrazito rasti već i prije pandemije, što se nastavilo sve do danas. Tako da su u opasnosti od inflatornih udara sve investicije – one koje provodi država, poduzetnici, građani.

Cjelokupna infrastrukturna izgradnja za koju smo se nadali koristiti EU fondove bit će desetak vremena, jer niti jedan troškovnik više ne odgovara stvarnom stanju cijena materijala. No što je s cijenom rada? Uglavnom je nismo dirali, sve do ovog ljeta. Kreću prilagodbe u privatnom sektoru, a u javnom sektoru možemo očekivati nove pritiske sindikata na Vladu. S pogledom u sljedeće dvije godine, inflacija će nam vjerojatno nastaviti zadavati glavobolju.

Situacija će biti nešto drugačija s ulaskom Hrvatske u euro, jer neće biti divljanja tečaja kojeg se sjećamo iz naše inflatorne prošlosti. Također, za razliku od onoga čega se još sjećamo, ovu inflaciju nije pokrenula država štampanjem novca, već neviđeno globalno zaustavljanje gospodarstva 2020. godine i geopolitičke igre moćnih gospodarstva oko isporuke i cijena energenata.

Što nam je činiti? Razmislite koje su vam opcije za opstanak. Razradite scenarije za svoje poduzeće, nekoliko njih; od optimističnog, realnog do pesimističnog. Smislite kako ćete postupiti u slučaju da dođe do svakog od njih i spremite ih u ladicu. Tako je moći Shell prebrodio veliku naftnu krizu 1970tih godina, jer su u datom trenutku imali spreman krizni plan.

Korisni su savjeti Joea Camberata (Forbes Money, svibanj 2022.) za poduzetnike i poduzetnice kako se nositi s inflacijom: Vlasnici malih poduzeća moraju pronaći način da upravljaju utjecajem inflacije. A prvi izbor koji vlasnici malih poduzeća moraju napraviti jest žele li ostati mali ili se usredotočiti na rast. Ako ste se odlučili ostati mali, trebali biste se usredotočiti na to da svoje troškove održite niskima. Smanjite sve što nije bitno i potražite načine za smanjenje troškova proizvodnje. Sav novac koji uštedite poboljšat će vaš novčani tok. Također možete tražiti načine da utrošite više vremena na marketing svojim trenutnim klijentima kako biste povećali prodaju. Ali ušteda novca sama po sebi nije dovoljna – morate se usredotočiti i na ulaganje svog novca.

Druga je mogućnost usredotočiti se na rast kako biste mogli ostvariti dovoljno prihoda da ostanete ispred inflacije i svoje konkurencije. Možete povećati svoj marketing, preispitati svoju strategiju određivanja cijena i ulagati u svoje poslovanje. Na primjer, ulaganje u tehnologiju može vam pomoći da poboljšate svoju produktivnost i stavite pod kontrolu neke svoje režijske troškove.

Camberat se pita kad će visokoj inflaciji doći kraj, te ističe da **inflacija ne prestaje – to je stvarnost s kojom se stalno nosite. Najbolje što možete učiniti je odlučiti kako ćete upravljati ovom situacijom u svom poslovanju. Možete odlučiti maksimizirati svoj profit tako što ćete ostati mali i smanjiti svoje troškove gdje god je to moguće. Također se možete odlučiti usredotočiti na ulaganje u svoje poslovanje i rast.**

Jedan od načina na koji možete nastaviti ulagati u svoje poslovanje je uzimanje povoljnog zajma za male poduzetnike i/ili prijaviti se na bespovratna sredstva iz EU izvora. Pratite što se objavljuje na web stranicama razvojnih agencija u vašem susjedstvu. Zatim, provjerite objave o mogućnostima sufinanciranja projekata kroz bespovratne potpore poduzetnicima preko HAMAG BICRO-a

(<https://hamagbicro.hr/bespovratne-potpore>)

kao i mogućnosti vrlo povoljnih izravnih kredita iz NPOO preko HBOR-a

(https://www.hbor.hr/kreditni_program/investicije-posebnih-segmenata-msp-ova-u-okviru-npoo-a).

Na kraju, svakako provjerite ponudu, kao i podršku u projektnom financiranju vaše lokalne banke. Informirajte se prvo sami, razmislite što bi i kako bi dalje razvijali svoje poslovanje, pripremite sami idejni koncept za svoj projekt. Zatim krenite s pripremom projektne prijave, te po potrebi kontaktirajte savjetnika za razvoj projektne dokumentacije.

Ostanite snažne i sretno dalje!

Povećanje neoporezivih primitaka od 1.10.2022.

PIŠE: Aleksandra Carvalho, bacc. oec, F.M.A.A.T.
Direktor/Ovlašteni računovođa Mereor d.o.o.

Izmjenom i dopunom Pravilnika o porezu na dohodak, povećali su se iznosi neoporezivih primitaka i to kako slijedi:

- prigodne nagrade (božićnica, naknada za godišnji odmor i sl.) sa 3.000,00 kn na 5.000,00 kn godišnje
- novčane nagrade za radne rezultate i drugi oblici dodatnog nagrađivanja radnika s 5.000,00 kn na 7.500,00 kn godišnje
- dar djetetu do 15 godina starosti s 600,00 kn na 1.000,00 kn godišnje
- dar u naravi radniku s 600,00 kn na 1.000,00 kn godišnje
- novčane paušalne naknade za podmirivanje troškova prehrane radnika s 5.000,00 kn na 6.000,00 kn godišnje
- naknade za korištenje privatnog automobila u službene svrhe s 2,00 kn/km na 3,00 kn/km
- otpremnine prilikom odlaska u mirovinu s 8.000,00 kuna na 10.000,00 kn.

Sve novosti možete vidjeti i na našoj web stranici www.mereor.hr ili na našoj Facebook ili LinkedIn stranici.





ŽÉNIAL INTERVJU

Vanja Zorica

INTERVJU VANJA ZORICA

"Cijeli život sam okrenuta kreativnom radu"

RAZGOVARALA: Ivana Radić

Vanja, zašto si se odlučila promijeniti profesiju?

Ekonomistica sam po struci sa stažem od 22 godine u struci i 14 godina u korporaciji, a cijeli život bavim se ručnim radom, šivanjem, heklanjem, štrikanjem i kiparstvom.

Dugogodišnji rad u korporaciji s puno stresa rezultirao je sa sve većim nezadovoljstvom i promjenama na zdravstvenom polju te potrebom i željom da nešto promijenim. Nisam se usudila ništa mijenjati dok nisam iskusila stanje koje me je osvijestilo da je vrijeme za novi početak. Tako sam nakon dugog promišljanja donijela odluku da ostavim posao u struci i otisnem se poslovne vode, te da radim ono što mi je uvijek bila želja. Posvetiti se kreativnom radu. Cijeli život sam okrenuta kreativnom radu i veliki sam zaljubljenik u šetnje, meditaciju, jogu, osobni razvoj.

Osobnom promjenom i promjenom mog vanjskog okruženja i osnaživanja unutarnjeg, krenula sam putem kreiranja vlastitog businessa.

Zašto baš Access Barsi?

U Accessu sam otkrila potpuno novi svijet i način gledanja na život ne donoseći zaključke nego postavljajući pitanja te otvarajući se za nove mogućnosti i radosniji život.

Access Bars tehnika je toliko jednostavna da je mogu raditi i djeca, a tako moćna. Nakon prvog tretmana osjećala sam toliku lakoću i radost, te kao da je netko obrisaо oblak iz moje glave, kao da sam imala više prostora, više mira i jasnoće u mislima. Nakon toga odlučila sam otići na radionicu i postala Access Bars praktičar, a nakon dvije godine i još dvije radionice Access Bar tehnike postala sam certificirani Access Bars voditelj.

Nedavno sam održala svoju prvu radionicu na kojoj je bilo troje odraslih i troje djece. Djeca Barse primaju bez očekivanja i prosudbi uživajući u svakom tretmanu. I što je najvažnije, puno lakše prolaze kroz razdoblja odrastanja i uključivanja u svijet odraslih.

Po čemu je ta tehnika prepoznatljiva?

Barsi su učinkovit cjeloživotni alat za smanjivanje stresa, anksioznosti, poboljšava koncentraciju i pažnju kod hiperaktivne djece i odraslih.

Čime se još baviš?

Između ostalog, otkrila sam da su heljdine ljkusice tj. jastuci od heljdinih ljkusica izvrsni za razne probleme s vratnom kralježnicom, alergijama, nesanicom, a u što sam se i sama uvjerila. Tako da izradujem jastuke i maskice punjene heljdinim ljkusicama od raznih materijala poput pamuka, brokata, svile.

Što bi poručila ženama koje krenu u poduzetničke vode?

Biti sam u poduzetništvu je put u kojem je svaki dan izazov, ponekad je i teško, ali je i zabavno jer nemaš šefa koji ti стоји nad главом, jedino na koga se možeš ljutiti si ti. Uzbudljivo je kreirati nešto sam i vidjeti kako se ljudima kojima nudiš svoje proizvode i usluge to sviđa i još ti za to plate. Kako može boje od toga?



Jastuk od heljde - ZenZone by VANjA



NIKO SPEVEC ZA ŽÉNIAL

Kako birati i odgajati ljubimca

NIKO SPEVEC ZA ŽÉNIAL

Kako birati i odgajati ljubimca

RAZGOVARALA: Ivana Radić

Niko otkad se baviš dresurom pasa i kakav je bio tvoj put?

Otkad znam za sebe imam neku fascinaciju prema psima. Kad sam bio mali nisu me zanimali autiči ili igračke, oduvijek su me zanimale životinje. U dobi od otprilike 5 godina od bake sam dobio enciklopediju o psima. Bio sam oduševljen. Proučavao sam pasmine, čitao o psima a najviše su me privukli stafordi. Naravno, njih nisam smio imati.

Kako sam jako želio psa roditelji su mi odlučili kupiti mopsa. Zaključili su da je to najbolje za mene. Moj prvi kontakt s njim nije protekao glatko. Naime, tada mopsevi nisu bili toliko popularni. Moj mops je imao visoku razinu energije i odmah mi je prišao, a zbog neobične njuške sam ga se jako preplašio. Kako smo se nas dvojica upoznavali sve sam se više opuštalo s njim. S obzirom na to da sam bio mali nisam preuzeo kompletну brigu o njemu. On je bio dosta posesivan prema hrani i imao je neke probleme koje je razvio kroz način života. Kako sam rastao počeo sam se intenzivno baviti njime i prepustio sam se osjećaju kada sam bio s njim i trenirao. Gledao sam videa, čitao sam knjige i na neki svoj način sam riješio njegove traume i reaktivnost prema drugim psima. S obzirom na to da je on tada imao već 7 godina i da sam strpljivim radom s njim uspio riješiti probleme s kojima se on nosio, shvatio sam da mogu raditi i s drugim psima.

U međuvremenu sam ipak nabavio stafordicu Lee, iako nisam smio jer sam imao samo 14 godina. To je bio totalni šok za moje roditelje čija je prva reakcija bila da mi ju uzmu. No vidjeli su da se ja s tim jako teško nosim pa su mi ju nakon nekog vremena vratili. Ona je bila moj eksperiment. Njoj sam se potpuno posvetio, učio s njom, trenirao i ona je danas perfektni pas.

To su bili moji počeci sa psima. Iako sam od petog razreda osnovne sanjao da radim samo sa psima to sam počeo prakticirati tek s 18 godina. **Sve više i više ljudi me kontaktira kad imaju probleme s ponašanjem pasa. Tako pomažem i psima i ljudima. Psima da se nauče nositi sa svojim traumama, a ljudima da nauče kako se ponašati prema psima da bi oni bili zadovoljni. Imam svoj oblik tehnike i princip rada te se danas isključivo bavim treniranjem pasa.**

Što bi preporučio ljudima kad biraju psa za svog ljubimca?

Kao i u svemu, treba krenuti od samog budućeg vlasnika psa. Oni trebaju promotriti što žele, kakve su njihove potrebe i kakvi su kao ljudi. **Ako ste dominantna osoba onda sigurno nije dobar izbor uzeti plahog psa i obrnuto. Ako uzimate psa iz azila morate znati da su to psi koji mogu imati neke traume. Ako uzimate psa s ulice, tim psima uglavnom ne treba socijalizacija, ali im treba struktura u kući. Štene morate odgojiti i morate imati na umu da štene od dva mjeseca jako brzo upija vašu rutinu, vaše navike. Pas uči konstantno dok je uz vas. Ako radite pogrešne stvari i to štene uči pogrešnu rutinu i pogrešne navike.**

U leglu je bitno u kojoj je pas ulozi jer su psi bića čopora, a svaki čopor ima svoju strukturu koja se dijeli na početak, sredinu i kraj čopora. U čaporu imate dominantne pse, srednju kategoriju pasa koja je najjednostavnija, idealni za velike obitelji, kaos „happy go lucky“, i treću kategoriju, a to su osjetljivi ili plahi psi. Ako osoba koja je jako dominantna uzme plahog ili osjetljivog psa onda će taj pas s vremenom razviti veću nesigurnost. Ako je osoba plaha onda za nju nije dominantan pas jer će pas preuzeti ulogu vođe.

Trebamo zaboraviti estetiku psa, a trebali bismo gledati koja je pas kategorija u čoporu i koju razinu energije ima – visoku, srednju ili nisku. Estetika je zadnja. Problem je kad ljudi nabave psa koji im estetski najviše odgovara ili s mišlju da uzmu onog psa koji im je prvi došao. Pas koji dođe do vas obično ima visoku razinu energije i to nema veze s time da nas je odabrao nego je samo prvi došao.

Pasmina je bitna, ali ne i presudna. Ako želite rekreativnog psa nemojte nabaviti pasminu koja je predviđena za lov, traženja, kopanja i slično.

Kako zadovoljiti svakodnevne potrebe pasa?

Potrebno je svakodnevno izvoditi aktivnosti koje će zadovoljiti psihofizičke potrebe psa. To znači da pas treba ići u šetnju barem sat i pol u komadu, moramo mu davati neke zadatke i mora se družiti sa svojom vrstom.

Može li se svaki pas izdresirati?

Može, ako nema neki neurološki problem. Ovisi o stupnju traume, ali da, moguće je.

Koja je uloga vlasnika u dresuri?

Uloga vlasnika je velika, ali morate imati ideju kako se nešto radi i kako se to može učiniti. Morate i vi učiti.

Ako imamo problema s našim ljubimcem kome se obratiti?

Nekome tko svojim znanjem i iskustvom može pokazati i dokazati da može pomoći vašem psu. |



Niko Spevec

ŽÉNIAL KOLUMNA

Joie de vivre dijeta? Yes, please!



AUTORICA

dr.med., subspecc.

ANA DIMOVA

Specijalist opće kirurgije i uži specijalist
digestivne/abdominalne kirurgije

Joie de vivre dijeta? Yes, please!

Autorica: dr.med., subspecc. **Ana Dimova**

Specijalist opće kirurgije i uži specijalist digestivne/abdominalne kirurgije

Svakodnevno u ambulanti, ali i privatno, susrećem žene koje stvaraju čuda, pomiču granice, naporno rade i ostvaruju svoje snove. Nižu poslovne uspjehe kao od šale. Ipak, postoji "fronta" na kojoj se većina od njih osjeća nesigurno i već naveliko umorno od borbe. Tjelesna težina. I nemojte shvatiti krivo, dio njih doista izgleda odlično, ali zahvaljujući naporima, odricanjima i manijakalnom disciplinom koja svakodnevno ruše njihovu kvalitetu života i osjećaj ugode, vjerojatno ugrožava njihovo zdravlje i SIGURNO ugrožava dugoročni uspjeh mladolikog izgleda.

Još od kad je simbol moći zamijenjen vitkim izgledom, a ne obilno punim konturama kakvim su antički i renesansni autori ocrtavali društvenu moć, vodimo borbu kako si svakodnevno tehnologijom olakšati život, a izgledati vitko.



Pojam FRANCUSKOG PARADOKSA nije nov. Prije tridesetak godina opisano je kako je unatoč dijeti bogatoj zasićenim mastima, incidencija kardiovaskularnih bolesti u francuskoj populaciji neočekivano niska. Istovremeno, mnoge zapadne države bilježe abnormalne stope rasta pretilosti ili kardiovaskularnog morbiditeta i mortaliteta, te prednjače one u kojima je moguće gotovo svaku vrstu namirnice kupiti sa "light" ili čak "zero" opcijom.

Ova kontradikcija (op.a. inače zgodno opisana u knjizi "Zašto se Francuskinje ne debljaju"), sada konačno ima i svoju znanstvenu validaciju. Francuski je paradoks, uz "Kisikov" samo jedan od njih nekoliko koji su konačno na molekularnom nivou objašnjeni fenomenom ADAPTIVNE HOMEOSTAZE.

Najlakše je to opisati na primjeru kisika. Naime, element bez kojeg je život na Zemlji nezamisliv, u velikim koncentracijama je toksičan. Također, oksidativni stres je prepoznat kao važan korak u nastanku malignih i niza drugih bolesti s kojima unatoč napretku medicine gubimo bitke. **No, zanimljivo, dokazano je i da kronično, sustavno i diskretno opterećenje slobodnim kisikovim radikalima dovodi do aktivacije gena koji čine naš organizam manje osjetljivim na njih, tj. otpornijim na štetnost.** Jednostavno se ravnoteža organizma "pomjeri" tako da joj oksidativni stres, masnoće ili drugi "štetnici" ne škode toliko.

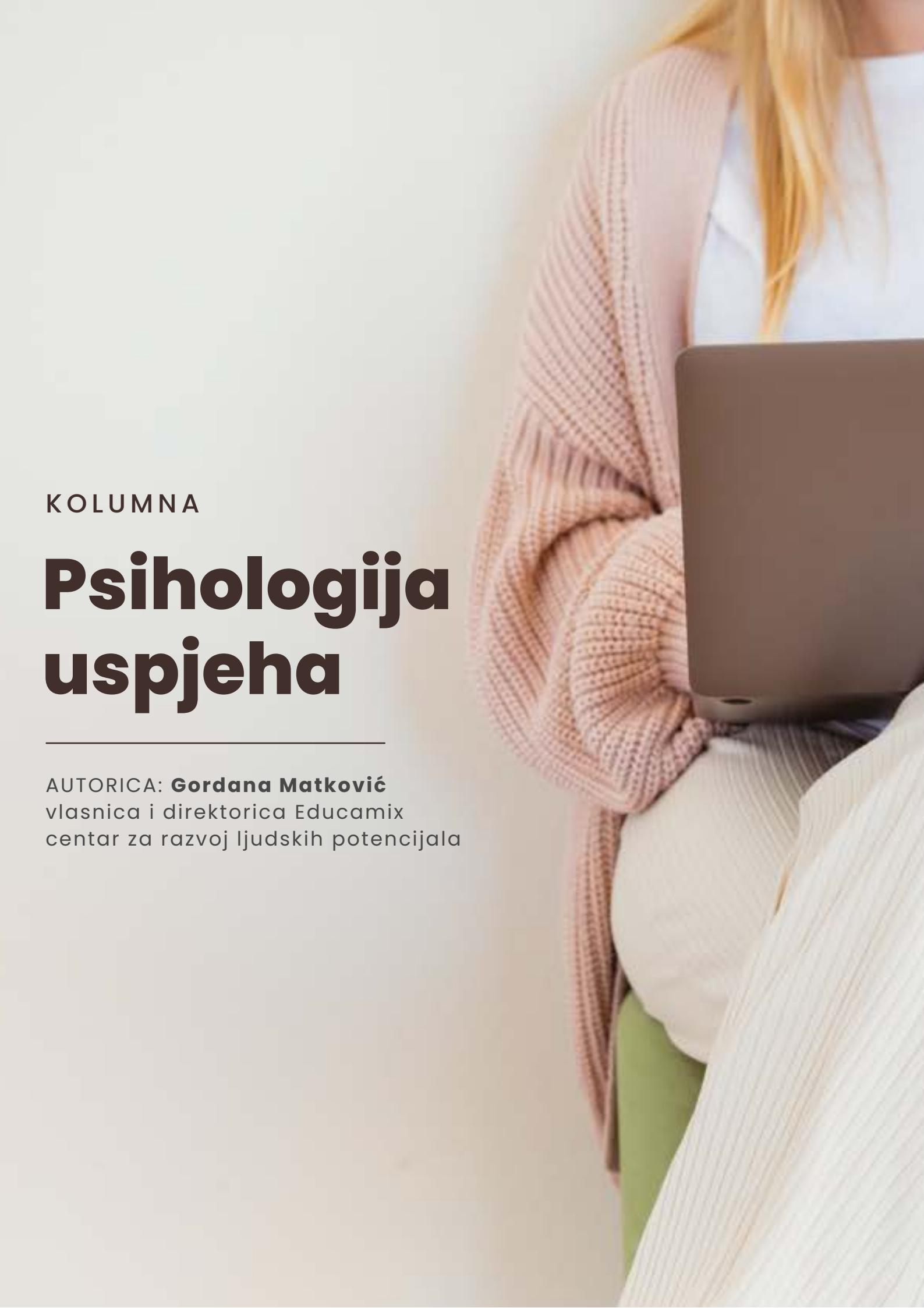
Isto je tako znanstveno dokazano kako hrana bogata zasićenim mastima, uz određene ekstrakte kojima obiluje crno vino (Francuski paradoks), direktno čini jetru otpornijom na masnu degeneraciju, koja se pak povezuje ne samo s pretilošću, već i s cijelim metaboličkim sindromom (inzulinska rezistencija/diabete mellitus, hipertenzija, kardiovaskularne komplikacije). S druge strane, pretjerana fizička aktivnost, iscrpljivanje, deprivacija određene namirnice ili cijele skupine njih, dovodi organizam u stanje "gladi" za time, osjetljivosti na njih, te "kumuje" dugoročnom kontraefektu.

Još jedan zanimljiv primjer je i činjenica da, iako primjena hormonskog nadomjesnog liječenja može smanjiti dobivanje na tjelesnoj težini žena u menopauzi, ne postoji jasan mehanizam kojim hormonske promjene žena te dobi "deblja". No, postoje čvrsti dokazi kako u toj dobi žene, unatoč razini profesionalne realizacije (ili čak kao žrtva istoj), bilježe učestalije seksualno i emotivno nezadovoljstvo, poremećaje spavanja i "emotivno jedenje". Čini mi se da je ova borba zapravo toliko teška i to teža, što se više borimo.

Možda je zapravo aspekt života u kojem se najviše nameće disciplina, upravo onaj u kojem ju trebamo izgubiti. Pokušajte. Umjesto oskudijevanja u hrani i malog unosa našim predjelima nepoznatih namirnica, te pretjerivanja u treningu...pokušajte se nakon lagane vožnje ili šetnje počastiti komadom dobrog masnog sira. Ili čokoladom. Čašom vina. Poljupcem. Ili svime gore navedenim.

Neka se nova "dijjeta" zove Joie de vivre!





KOLUMNA

Psihologija uspjeha

AUTORICA: **Gordana Matković**
vlasnica i direktorica Educamix
centar za razvoj ljudskih potencijala

Psihologija uspjeha

Autorica: **Gordana Matković**

Vlasnica i direktorica [Educamix centar za razvoj ljudskih potencijala](#)



"Uspjeh je da volite sebe, volite ono što radite i volite kako to radite." - Maya Angelou

Vjerujem da ste se bar jednom zapitali što je to uspjeh i jesam li ja uspješan/a ili ne? **Ako se trudite definirati što znači uspješan život i pri tom niste zadovoljni rezultatom svog uspjeha imam dobru vijesti za vas, uspjeh je vještina, a to je vještina koju svatko može naučiti.**

Nikad nije kasno početi ispočetka.

Mnogi od nas jure za titulama u karijeri, novcem ili društvenim statusom, a ipak se ne osjećamo uspješnim kada to ostvarimo. To je zato što uspjeh u svom životu možemo mjeriti samo kad definiramo što je za nas sreća, što pokreće našu sreću i što je to u konačnici što nas čini zadovoljnima.

Uspjeh je nešto što moramo sami definirati, a nitko to ne može učiniti umjesto nas. Nije važno koji je naš san, važno je da ga imamo. Ako smo otvoreni za proces učenja, prepreke na koje nailazimo u ostvarenju uspjeha nose veliku mudrost koja vodi prema poboljšanju našeg života.

Zašto je uspjeh tako važan u životu?

Jeste li se ikada zapitali zašto je toliko ljudi fascinirano uspjehom i zašto ga tako malo njih pronalazi? Postoji toliko mnogo definicija uspjeha, jer očito 'uspjeh' različitim ljudima znači različite stvari. Uspjeh na jednom polju ne mora nužno negirati potpune neuspjehe na drugom. Ako ste uspješna poslovna žena, a nemate skladne obiteljske odnose, jeste li doista uspješni? A što ako ste dobrotvor, osoba koja nesebično daje u dobrotvorne svrhe, ali vaše zdravlje pati i nemate vitalnosti za svoj posao, možete li sebe ocijeniti uspješnim?

Jedna od najboljih "definicija uspjeha" može se pronaći u temeljnom klasiku Earla Nightingalea "Najčudnija tajna". U njemu je uspjeh definiran kao 'postupno ostvarenje vrijednog cilja.'

Ljudi vođeni uspjehom često su vođeni ciljevima, ali osobno sam naučila da velik dio životne sreće, velik dio naših osjećaja ispunjenosti dolazi od spoznaje da je putovanje do cilja bilo vrjednije od samog odredišta. Dopustite mi da to kažem drugačije - bez obzira na nagradu i koliko god velik cilj bio u pitanju, postizanje naših ciljeva čini samo mali postotak naše ukupne sreće. Kad osvojimo nagradu, kad dobijemo tijelo o kojem sanjamo ili kad trijumfalno stojimo na postolju, taj osjećaj ne može trajati. Taj osjećaj može trajati najviše nekoliko sati, dana ili čak tjedana. Ali ne zauvijek. Taj osjećaj uspjeha je samo 5% naše sreće.

Uspjeh se mora pronaći svaki dan, u malim postignućima. Moramo pronaći uspjeh u malim nagradama, u razvijanju pozitivnih navika, u prevladavanju vlastitih ograničenja i prekretnica. Taj osjećaj uspjeha je 90 – 95% našeg uspjeha.

Nikad nije kasno da napišete svoju priču o uspjehu

Biti uspješan zahtijeva od nas da se probudimo i budemo prisutni u vlastitim životima, uskladjujući svoju sudbinu i svrhu i zacrtavajući put. Trebamo svjesno odabrati put koji olakšava buđenje naše svjesnosti, kako pojedinačno tako i kolektivno. Sve je u životu međusobno povezano. Kako se razvijamo, naši odnosi, posao i životi cvjetaju.

Postanite svjesni zašto radite to što radite. Svi mi ostvarujemo svoje karijere ili životne situacije s razlogom. Učimo svoje uloge u našim obiteljima i često iznova stvaramo obrasce dok ih ne savladamo. Dopustite sebi da napustite stare obrasce ponašanja koja vam više ne odgovaraju. Otvorite se prosperitetu.

Kognitivna psihologija sugerira da naše misli prethode našim osjećajima i ponašanjima. Pazite da se ne ograničavate samoograničavajućim uvjerenjima. Kao što je dr. Joyce Brothers rekao: "Uspjeh je stanje uma". Ako želite uspjeh, počnite o sebi razmišljati kao o uspješnoj osobi. Vjerujte u teoriju obilja i pozdravite sve što je dobro u vašem životu. Obratite pažnju na sadašnjost. Poštujte prošlost, učite iz nje i otpustite je. Nemojte biti opsjednuti ili se stalno brinuti o budućnosti. Otkrijte moć vježbi svjesnosti kao što su duboko disanje ili meditacija koje vas drže čvrsto utemeljene u sadašnjem trenutku. Otkrijte snagu namjere.

Wayne Dyer kaže: "Naše namjere stvaraju našu stvarnost." Identificirajte primarne namjere svog života, zapišite ih i nastojte živjeti po njima.

Razvijte svoju viziju. Kao i u sportskoj psihologiji, pozitivna vizualizacija povećava vjerojatnost uspjeha. Zapitajte se, da imate čarobni štapić, što biste zaželjeli? Ciljajte visoko. Zapitajte se kako vaše snage i talenti mogu koristiti drugima, stvarajući scenarij "win-win" koji će svemir rado podržati.

Utišajte svog unutarnjeg kritičara. Obratite pozornost na svoj razgovor sa samim sobom i primijetite imate li negativne misli koje su vjerojatno ukorijenjene u prošlosti. Odvojite se od negativnih uvjerenja tako da situacije sagledate s objektivne i neutralne pozicije. Vježbajte pozitivno razmišljanje. Shvatite da pozitivnost privlači pozitivnost. Vodite dnevnik zahvalnosti. Odaberite biti najbolja navijačica, a ne najgori kritičar. Vježbajte prihvatanje. Nemojte trošiti energiju boreći se ili opirući se onome što ne možete promijeniti (drugim ljudima, njihovim osjećajima, njihovim ponašanjem itd.). Umjesto toga, osnažite se kako bi promijenili ono što možete (svoje razmišljanje, svoje ponašanje, svoje granice, itd.). Ako ni zbog čega drugog onda zbog tog da se oslobođite, oprostite i otpustite ljutnje.

Shvatite da osobni i profesionalni napredak nije linearan. Svi prolazimo kroz neuspjehe. Način na koji reagiramo na te zastoje određuje hoćemo li beskrajno ciklirati ili stagnirati ili ćemo rasti i razvijati se. Opustite se i priznajte da smo svi ljudi. Učite iz grešaka, razvijte svoju otpornost i krenite naprijed. Postati uspješan nije stvar slijepe sreće ili povremene prilike. Ako želite biti uspješni, nemate izbora nego naučiti vještine pozitivnih navika i unutarnje motivacije, trebate razviti vještinu produktivnih radnji i vještinu stvaranja snažnih navika.

Učenjem i savladavanjem vještine uspjeha razvit ćete samopouzdanje, a samopouzdanje je tajni začin svih uspješnih ljudi. Postat ćete zanimljiva osoba koja privlači druge zanimljive ljude što vašem životu daje bogatstvo, smisao i smjer. Osjećat ćete da imate kontrolu nad svojim životom. Moći ćete postići bilo koji cilj jednostavno kroz samopouzdanje i vjeru u njihovo postizanje. Moći ćete osmislići život, a ne samo živjeti. Imat ćete moći otpustiti prošlo negativno iskustvo i destruktivno razmišljanje. Uspjeh je živjeti svoj život otvoreno, iskreno i hrabro na način koji je usklađen s najvišim dobrom sebe i drugih – i to u najvećoj mogućoj mjeri.

Ako čitate ovaj članak usudit ću se prepostaviti jednu stvar: imate ciljeve i snove koje želite pretvoriti u stvarnost. Podržavam sve vaše pokušaje u postizanju nečeg boljeg za sebe i ono što je najvažnije vašu želju za rastom i razvojem. I na kraju zapamtite: Nije važno koji je vaš san, važno je da ga imate. Sretno putovanje

Identitet poduzetnice

Tekst: Ljiljana Kelihar

trener Dubokog Peata i praktičar Identika

<https://zivotnirazvoj.com.hr>

Drage čitateljice, kako vam se sviđa pojam – Identitet poduzetnice ili Identitet direktorice kompanije? Jeste li razmišljale o kreiranju Identiteta? Kako to mislim? Zašto bi to bilo važno? Ali, kao prvo što zapravo identitet jest?

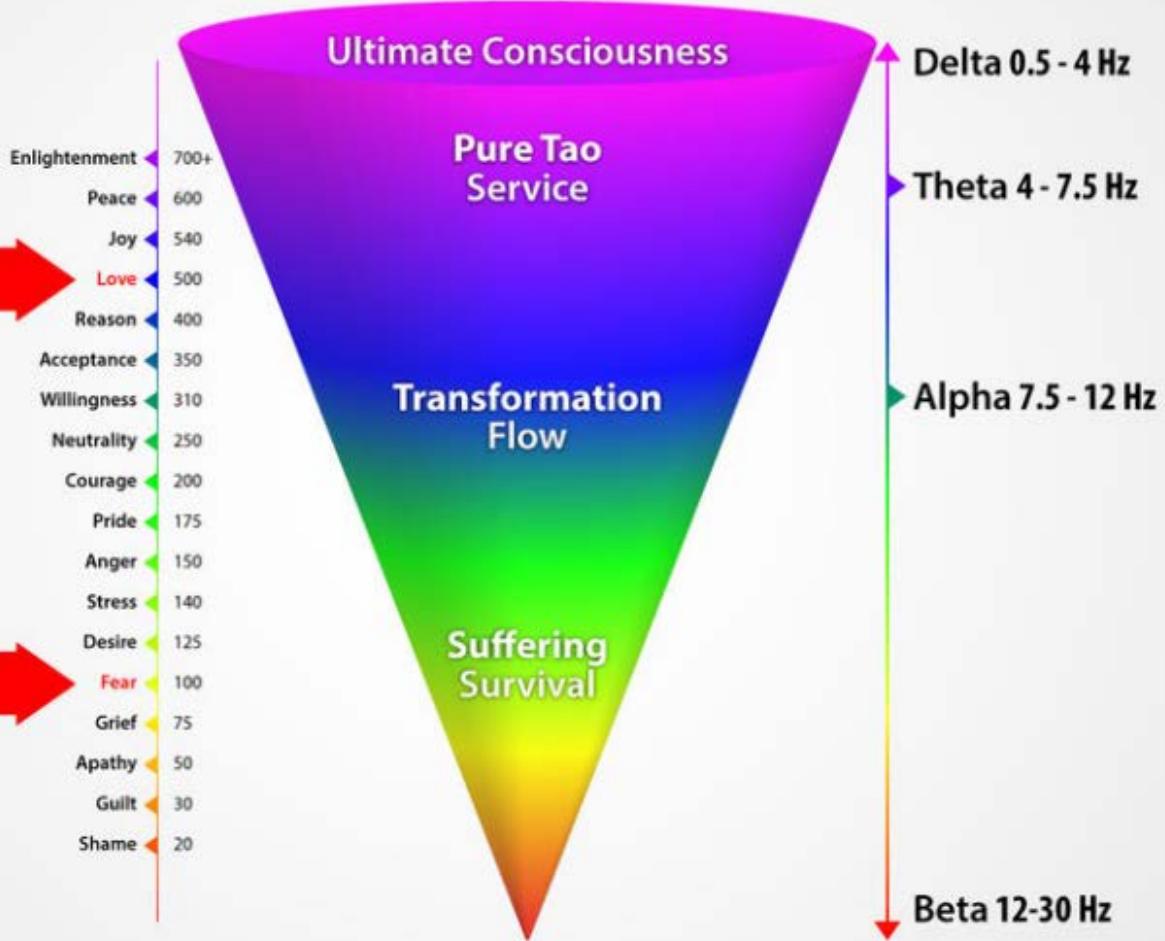
Identitet je zapravo uloga koju preuzimamo u određenoj situaciji. Najlakši je način doseći to kroz spiritualne tehnologije. Prvenstveno je tu težnja ka balansu emocija i svjesnom odgovoru na životne probleme veće ili manje, postizanju uspjeha s lakoćom, ostvarenju ciljeva, korištenju punog potencija, ugodni odnosi, te da osoba postane kreativna, tople duše, puna sreće, a tu je naravno i uspjeh u poslu i što više uspješnih poslovnih partnera... Da li je to previše?

Ali, kad je čovjek u stanju takvom da mu je svijest sužena, (do 200 bodova na skali, hrabrost, vidi ispod sliku Sir Davida R. Hawkinса), osoba ima emocije: srama, krivnje, apatije, tuge, priželjkivanja, bijesa, ponosa. To područje je znano kao područje „žrtve i zlostavljača“, i tu postoji malo osobne odgovornosti, te dominira osjećaj da drugi ljudi upravljaju njihovim životima. Osoba je nemoćna. Gdje je nemoćna? Uglavnom na svim važnim poljima života, što uključuje i osobni život, obitelj, odnose s prijateljima, biznis ili posao, način kako se odnosi prema svojoj imovini.... i još mnogo životnih polja, a sve ovo je u rasulu.

Tek u trenutku kad osoba dobije osjećaj hrabrosti, dešava se obrat u svjesnosti, dolazi polako do spoznaje da može preživjeti, vraća se vjera u život te se počinje ponašati iz stava da je život dobar, a razina sreće je na nivou samoosnaživanja. I to je taj početak do kojeg treba doći, i tu treba krenuti s kvalitetnim kreiranjem željenih identiteta, jer tada koristimo određenu količinu svjesnosti koja nas vodi prema naprijed.

Kako se u to uklapaju identiteti? Dakle, identitet je uloga koju preuzimamo u određenoj situaciji. Kreiranje identiteta je izuzetno važno. To je kruna našeg rada jer u najvećoj mjeri doprinosi cilju koji smo postavili pred sebe. Bitni element identiteta, osim cilja je i točka gledišta. Nadalje, identitet sadrži tjelesne osjećaje, emocije, vjerovanja, odluke, stavove, uvjerenja, ideje... pojednostavljenio identitet je odvojeno i privremeno Ja, stvoreno od strane istinskog bića, radi ostvarenja nekog cilja.

Sir David R. Hawkins, M.D., Ph.D.



Primjeri identiteta su: roditelj, dijete, suprug, rođak, liječnik, službenik na pošti, trgovac, vojnik, vozač, knjigovođa, čovjek, uspješan čovjek, gubitnik, grupni vodja, žrtva, patnik, heroj itd...

Razmislite, da li ste se u jednom momentu osjećali ovako, a kad ste promijenili ambijent i ljude, recimo, odmah vam se vratio „onaj neki dobar osjećaj“, ili „kad to radim ja se jako dobro osjećam“ i slično. To su dakle identiteti koje mijenjamo ovisno o situacijama i cilju (poneki nam jako odgovara, a neki drugi ne...).

Jeste li osjetili da želite doseći neki cilj, ali vam „nešto“ ne dozvoljava, koči vas, kao da je neka nevidljiva barijera, neki zid, neka blokada „tu negdje“, ali što je to i gdje je...?

Uz to, problem počinje kad čovjek ne može brzo i slobodno promijeniti identitete pa je na poslu ljutiti vođa, a takav ostaje i dalje kad dođe kući. Ili, ako se osoba odluči biti poduzetnik, ali ne može izaći iz identiteta mlade i nesigurne osobe, znači da će stalno tražiti savjete od drugih, nije u stanju donositi odluke sam/a i biti autoritet kao šef. Osoba u takvom stanju ne može ostvariti ciljeve, doseći neki rang, status u društvu i održavati ga, neadekvatan je suprug svojoj ženi, neadekvatan roditelj...

Naime, u svakodnevnom životu ljudi uglavnom ulaze u identitete i izlaze bez da za to donose svjesne odluke, dakle nisu svjesni samog procesa preuzimanja i napuštanja identiteta. To prebacivanje iz jednog identiteta u drugi identitet je brzo i lako. Možemo za primjer uzeti čovjeka koji je trgovac na poslu, kad automobilom krene kući on je u identitetu vozača, poštije prometna pravila, ulazeći u stan postaje suprug, a kad vidi djecu on je u identitetu oca, kasnije postaje sin... Znači, da se problemi vide u tome da osoba nema sposobnost ulaženja u identitet koji je za neku situaciju najadekvatniji. Jer, kad je osoba zrela, cjelovita, ona je sposobna preuzeti odgovarajući identitet i izaći iz njega po potrebi.

Svako ovo stanje je moguće doseći: i cjelovitost osobe, kao i osobu koja je sposobna na poslu, sposobno vodi svoj biznis, rješava sve probleme uz lakoću i zarađuje adekvatno, lako vodi grupu ljudi, lako razgovara sa svakim na svijetu, ima jasne ciljeve, lako zarađuje novac, sretna je... **Dobra vijest je da postoji i obuka za dostizanje ovih ciljeva odnosno identiteta:**

- Prvi korak: da li želim nešto maknuti iz svog svijeta? Što je to? To su porazne odluke koje se nalaze u nesvjesnom.
- Drugi je korak stvoriti željeni identitet. Kako ćemo to učiniti? Tako što ćemo tom identitetu dati nove vrline.

Kako znamo da je identitet tu, da smo ga usvojili? Taj je cilj ostvaren kad se željeni (potrebni) identitet javi u za to potrebnom momentu. Rad na ovom načinu djelovanja osobe u životu se višestruko isplati. To je nešto što je potrebno svima, a poduzetnicima posebno.

Primjer za vježbu: kreiramo identitet Uspješne poduzetnice s pripadajućim vrlinama: Ja imam sasvim jasne ciljeve; Ja koristim svaku povoljnu priliku; Ja svaku plodnu ideju pretvaram u akciju; Ja preuzimam inicijativu; Ja inzistiram na svojim pravima; Ja sam uporan u ostvarenju svojih ciljeva; Ja lako zarađujem novac, Ja zaslužujem sve najbolje. Nastavite niz...

Korištenjem metoda Živorada M. Slavinskog te metodama njegovih učenika, kao npr. Identiko moguće je vrlo brzo i jednostavno kreirati željene identitete i živjeti svoj život.



ONA ZNA ZA RBA

Ona zna za RBA

Iskoristite pogodnosti programa za žene poduzetnice!

Prvi smo na tržištu prepoznali važnost ženskog poduzetništva i 2015. godine, u suradnji s Europskom bankom za obnovu i razvoj osmislili kreditnu liniju namijenjenu isključivo ženama poduzetnicama, čime smo postali prva komercijalna Banka koja u svojoj ponudi ima kredite namijenjene ženama poduzetnicama.

U želji da poduzetnicama u što većoj mjeri olakšamo poslovanje i budemo uistinu oslonac i partner u poslovanju, kreirali smo uz RBA kreditnu liniju namijenjenu ženama poduzetnicama i posebne pogodnosti naših proizvoda i usluga.

Tko može ostvariti pogodnosti iz programa?

Pogodnosti iz ovog programa namijenjene su ženama poduzetnicama, odnosno svim pravnim osobama u vlasništvu žene/a koje su Klijent banke s otvorenim transakcijskim računom u RBA.

Uz ponudu [RBA kredita za žene poduzetnice](#) čime omogućujemo jednostavniji put do povoljnijih sredstava, pripremili smo i brojne pogodnosti pod nazivom „[Ona zna za RBA](#)“.

Obuhvativši poduzetničke pakete za pravne i Premium pakete fizičke osobe, kreditne kartice, ORYX pomoć na cesti i u kući i UNIQA putno i dodatno zdravstveno osiguranje, kao i osiguranje od nezgode, omogućili smo poduzetnicama da na jednom mjestu imaju financijskog partnera koji razumije njihove potrebe.

Koje su pogodnosti iz programa "[Ona zna za RBA](#)"?

Niži troškovi poslovanja

- povoljniji uvjeti kreditiranja uz **niže kamatne stope**
- **refinancirajte** financijske obaveze u drugim bankama i leasing društvima **po povoljnijim uvjetima**

Pogodnosti uz Vaš poslovni račun

FlexiBIZ STANDARD ili FlexiBIZ BALANCE poduzetnički paket **prvih 6 mjeseci bez naplate naknade** s prednostima korištenja:

- uključene besplatne transakcije unutar paketa
- internetsko i mBIZmobilno bankarstvo bez mjesecne naknade
- niži troškovi poslovanja
- mogućnost ugovaranja Poslovne kreditne kartice – Business Mastercard uz popust na upisninu i poklon UNIQA putnog zdravstvenog osiguranja

Pogodnosti uz Vaš privatni račun

Premium paket uz Vaš tekući račun **prvih 12 mjeseci bez naplate naknade** s prednostima korištenja:

- osobni bankar za individualni pristup te brže i jednostavnije poslovanje s bankom i održavanje sastanaka u posebno uređenom diskrecijskom prostoru banke
- prioritetni tretman prilikom posjeta poslovnici ili pozivanjem na RBA telefon
- finansijsko planiranje prema osobnim planovima
- ORYX Asistencija za brzu i stručnu pomoć na cesti
- Visa Platinum ili Visa Gold kreditna kartica, ovisno o vrsti odabranog Premium paketa kreditne kartice – odaberite svoju osobnu kreditnu karticu bez upisnine i članarine za 1. godinu korištenja + na dar 20.000 bodova Zlatne RBICE (nagradni program)

Oriental Fusion Stars Festival



Festival Oriental Fusion Stars slavlje je kreativnosti plesača i pokazatelj koliko je ples živ organizam koji raste i daje neslućene mogućnosti razvoja i novih plesnih izričaja.

Projekt ovog međunarodnog festivala započeo je 2016. godine i već u startu prepoznat kao jedinstven projekt ovog dijela Europe koji uspješno pokazuje kako se spajanjem orijentalnog plesa sa svim ostalim plesnim pravcima može postići velika kreativnost i bogatstvo fuzija!

Idejni začetnik festivala Oriental Fusion Stars u Zagrebu je Irena Sertić-Shireen, vlasnica Udruge i Plesnog studija Shireen, koja radi i stvara svoju plesnu priču u Zagrebu od 2015. godine. Shireen iza sebe ima više od deset godina plesnog i instruktorskog iskustva, nastupe na brojnim festivalima i produkcijama, te ju svakako možete vidjeti i na privatnim nastupima s njenom Plesnom skupinom Shireen!

S nama je ove jubilarne, pete godine velik broj plesača i plesnih skupina iz zemlje i inozemstva, mnogih koje već naša stalna publika zna i koji su dio naše priče od samih početaka, a nekih posve novih koji će obogatiti festivalsku večer na kojoj spremamo pravi mali cjelovečernji show, uz zanimljive nastupe, ali i plesne stilove koji se rijetko viđaju.

Nezaobilazan dio je i nagradna igra za publiku, koja daje posebno obilježje ovom događaju!

Isto tako, imat ćemo zanimljive, nove radionice na kojima ćete moći naučiti i poneke nove stilove. Radionice su edukativnog karaktera i većina je koncipirana tako da osim plesača i ljudi s malo ili bez imalo plesne podloge mogu prisustvovati, te kao i mi, naučiti nešto novo. Radionice se tradicionalno održavaju u prostorijama Buena Vista kluba u Zagrebu.

Nadasve smo ponosni što ćemo nakon mnogo godina ponovno ugostiti jednog od najboljih plesača svjetske orijentalne scene, Serkana Tutara! Osim njega, festivalsku priču obogatit će nam sjajni instruktori Wasim Alkhatib i Amani.

Festivalska večer održat će se 19.11.2022. u KUC Travno, Božidara Magovca 17, Zagreb, s početkom u 20:00 sati, uz već tradicionalno predstavljanje i zanimljivu ponudu proizvoda naših sponzora u foajeu KUC -a Travno, s početkom u 19:00 sati.

Dobrodošli u našu novu i jubilarnu orijentalnu priču i ne propustite ovaj jedinstven plesni događaj!

Više o nama:

<https://orientalfusion.com.hr>

<https://shireen.eu>

<http://orientalfusion.com.hr/radionice-2020-workshops-2020>

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100057301905653>





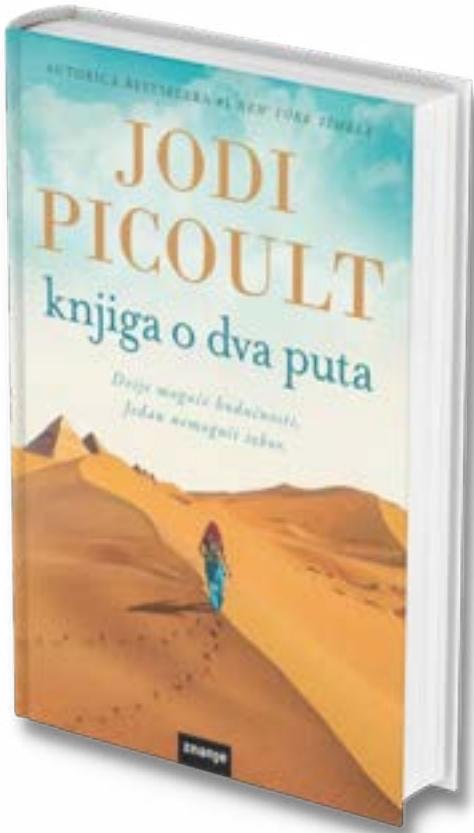
Žene
&
Knjige

KNJIŽEVNI KLUB MREŽE ŽENA

@mrezazena

ŽENE & KNJIGE – KNJIŽEVNI KLUB MREŽE ŽENA

Jodi Picoult – Knjiga o dva puta



Ljetni su mjeseci kao stvorenji za putovanja pa makar i kroz nečiji roman... u hladovini, daleko od tuđih pogleda i sama se lako preselim u neki novi svijet promišljajući kako bi meni bilo da sam baš na istom mjestu gdje i glavni likovi romana koji držim u ruci.

Između ostalih, ovog mi je ljeta zapela za oko „**Knjiga o dva puta**”, autorice bestselera New York Timesa, Jodi Picoult. Već je i podnaslov “Dvije moguće budućnosti, jedan nemogući izbor” zagolica moju maštu, a petstotinjak stranica nestalo je u hipu ispred mojih očiju.

Put me zajedno s glavnim likom, zanimljivom gospodom Dawn, vodio od Bostona do Egipta i natrag, dajući mi pri tom apsolutni osjećaj sigurnosti da sam tamo već jednom bila, a nisam... iako sam željela.

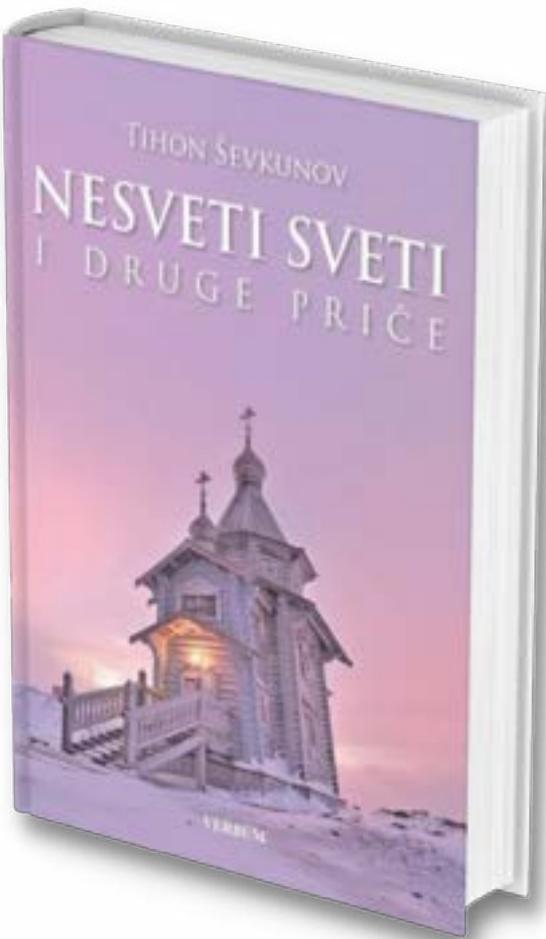
Boston je trebao biti jedna od stanica u mojoj ranoj mladosti, kao i New York, no netko ili nešto odlučilo je da ne otputujem s tadašnjih 25 godina u daleki svijet. Da sam otputovala, moj bi cijeli život imao sasvim drugi tijek od ovog koji ima sada, ili barem tako zamišljam. Možda bih radila nešto drugo, voljela nekog drugog, imala djecu, grlila neke druge prijateljice, sanjala neke druge snove od ovih koje danas sanjam. Ali, taj put u tom trenutku nije se dogodio s lakoćom, a ja sam odabrala očito drugi put, drugu budućnost, druge mogućnosti, često i nemoguće izbore.

O svemu tome govori nam i mlada Dawn koja na uzbudljiv način donosi priču o životnim odabirima, o smrti kao nečem što nas treba potaknuti da kroz život donosimo dobre odluke i budemo dobri ljudi, prije svega prema sebi, a onda i prema svakom biću koje dotaknemo svojim pogledom. Prikazujući čas jedan čas drugi svijet koji joj se nudi na izbor poput paralelnih svjetova, autorica postavlja pitanje čitatelju – Kako izgleda dobro proživljen život? Što ostavljamo za sobom kada napustimo ovaj svijet? Donosimo li uistinu sami svoje odluke? I tko bih bila da nisam postala ovakva osoba kakva jesam? Filozofija i stvarnost u isto vrijeme u romanu koji vrijedi pročitati, posebice ako često promišljate o svojim životnim odabirima.

RECENZIJA: **Snježana Turalija, Greenika**

ŽENE & KNJIGE – KNJIŽEVNI KLUB MREŽE ŽENA

Tihon Ševkunov – Nesveti sveti i druge priče



Ako ste u potrazi za duhovnim iskustvom i višim smisлом ово је knjiga за vas.

Neka Vas činjenica da se radi o Ruskom pravoslavlju ne obeshrabri u čitanju ove po mnogočemu iznimne knjige. Naime, riječ je o knjizi (zbirci prekrasnih duhovnih priča) koja je najveći svjetski duhovni "bestseler", prevedena na više od deset svjetskih jezika i tiskana u milijunima primjeraka.

„Nesveti sveti i druge priče“ knjiga je koja ako joj date šansu može obogatiti vaš pogled na život zadržavajući nas mnoštvom detalja, živih boja i neočekivanim spoznajama.” Tihon Ševkunov „pripovijeda o tome kako se pri koncu studija režije, u vrijeme komunizma, nakon mučnih iskustava sa spiritizmom, približio pravoslavlju, obratio se i krstio te osjetivši monaški poziv ušao u jedini aktivni ruski pravoslavni samostan koji je ostao otvoren u komunizmu.

U nizu istinitih priča i anegdota, izvanredno živim i zanimljivim stilom, uvodi nas u svijet posljednjih ruskih 'staraca', duhovnih učitelja koji su našli utočište u tomu samostanu, a koji je on sam imao prilike upoznati i ostati zadržan njime te ga u knjizi opisuje kao vjerodostojan svjedok.

Mudri starci, sveci, svjedoci vjere u komunizmu, monasi herojskoga odricanja, priprosti vjernici laici, mučenici gulaga, svećenici egzorcisti, 'svete lude'... svi ti stvarni ljudi sa svojim nesavršenostima i svetošću izranjavaju u ovoj jedinstvenoj knjizi obogačujući i nas svojim duhovnim učenjem, pričama i životnim primjerima.

U knjizi je objedinjeno oko 60 neobičnih, životopisnih, jednostavnih i svakodnevnih, a u isti mah dubokih i otajstvenih priča iznad kojih poput nevidljive aureole lebdi „svetost“, osjeća se prisustvo onostranog. Ovo je jedna od onih knjiga koja vas jednostavno obuzme i navodi na dublje promišljanje života.

RECENZIJA – **Gordana Matković, Educamix**

POVRATAK BEAUTY RUTINI



Tekst: **MIRJANA KOPREK**

Apiterapeut i Aromaterapeut

Prirodno je najbolje

Pripremimo kožu za jesen

Ljetni godišnji odmor je iza nas, osjećamo se svježe, odmorno i opušteno! No nažalost, naš odraz u ogledalu govori nam nešto drugo. Utjecaj UV zračenja, sol i vjetar ostavili su traga na našoj kosi i koži lica. Kosa nam je posvijetljena i suha, koža napeta, suha i lagano naborana, često prekrivena hiperpigmentacijskim mrljama. Pravo je vrijeme vratiti se beauty rutini i vratiti kosi i koži svježinu i sjaj.



Tijekom ljeta često zaboravljamo da naša kosa treba njegu i zaštitu poput ostatka tijela. Sunce, sol i klor opasnosti su koje ošteteju i isušuju dlaku kose. Stoga je važno krajem ljeta posvetiti posebnu pažnju našoj kosi. Osim odlaska frizeru i uklanjanju suhih i ispucalih vrhova, možemo u vlastitoj kupaonici napraviti pravi mali beauty tretman za našu kosu i vratiti ju nazad u život.

Piling vlašišta pravi je lijek za oživljavanje naše kose. On se radi jednom u 7 do 10 dana, na vlažnu kosu, prije pranja. Lagano se nanese na vlašište te kružnim pokretima masira nekoliko minuta.

RECEPT ZA PILING

- 1 žlica meda
- 1 žlica zelene gline
- 1 žličica aloa vera gela
- 1 žličica ricinusovog ulja
- 2 kapi eteričnog ulja ružmarina
- 2 kapi eteričnog ulja eukaliptusa



Sve sastojke lagano umiješamo malom pjenjačom te nanesemo na vlašište.

Ovaj piling nježno će hidratizirati vaše vlasište, potaknut će mikrocirkulaciju, ukloniti nečistoće, stimulirati folikulu kose i potaknuti njezin rast.

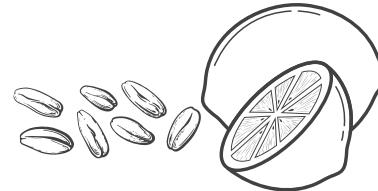
Za oporavak same dlake važno je i koji šampon koristimo. **Proizvodi puni sintetskih sastojaka i konzervansa dugoročnim korištenjem napravit će više štete nego koristi za našu kosu. Stoga je važno odabratи prirodne šampone s eteričnim i biljnim uljima koji su prilagođeni našem tipu kose.**

Iako ljeti više pažnje posvećujemo našoj koži nego kosi, ona pod utjecajem sunčevog zračenja često reagira pojmom pigmentacijskih mrlja. Osim što nam na izgled smetaju, one su pokazatelj da je u našem tijelu povišena razina melanina – prirodnog pigmenta koji daje boju kosi, očima, pa i koži. Njihovo nastajanje možemo spriječiti korištenjem prirodnih krema s UV zaštitom širokog spektra. No što kada se one i unatoč zaštiti pojave?

Pigment melanin smješten je u površinskom sloju kože, epidermisu, te je stoga dostupniji za terapiju. Važno je prije svega posvetiti pažnju zaštiti kože od UV zračenja. Iako više nismo intenzivno izloženi suncu, kože sklona pigmentacijskim promjenama mora se redovno štititi prirodnim kremama s UV zaštitom. Također, pigmentacijske mrlje možemo izbjeljiti prirodnim maskama za lice na bazi limuna.

RECEPT ZA MASKU

- 1 žlica meda
- 1 žlica mljevenih zobenih pahuljica
- 1 žlica soka od limuna



Sastojke umiješamo i nanesemo na lice te ostavimo da djeluje dvadesetak minuta. Isperemo mlakom vodom. Limun bogat C vitaminom potaknut će izbjeljivanje mrlja, kao i zobene pahuljice, a med će djelovati hidratantno i antibakterijski na kožu lica. Masku stavljati 1 do 2 puta tjedno.

Nakon maske na lice nanosimo kremu na bazi kakao maslaca koji djeluje antioksidativno, ublažava znakove starenja i pojavu mrlja na koži, te s eteričnim uljem sjemenki mrkve i eteričnim uljem limuna. Eterično ulje sjemenki mrkve jedno je od najboljih protiv pigmentacije. Obiluje beta-karotenom koji potiče stvaranje melanina, te stimulira jetru na rad, koja je zaslužna za detoksifikaciju cijelog organizma, pa tako i kože. Eterično ulje limuna sadrži limonen, sastavnicu koja prirodno posvjetljuje kožu i ujednačava ten.

Hiperpigmentacijskim mrljama sklonije su osobe svjetlije puti. Što je koža prirodno tamnija, to ima u sebi više melanina, kožnog pigmenta koji djeluje tako da blokira određene ultraljubičaste zrake koje bi mogle oštetiti kožu. No bez obzira na put, važno je ne izlagati se suncu od 11 do 17h, piti veliku količinu tekućine, te konzumirati što više sezonskog voća i povrća bogatog antioksidansima.

Oboružajte se strpljenjem jer je tretiranje hiperpigmentacijskih mrlja dug proces i ne uključuje samo njihovo tretiranje, već i prevenciju novih i tamnjjenje postojećih. |





DIGITALNI ONLINE ČASOPIS Žénial

Prvi digitalni poslovni časopis za poslovne žene i žene poduzetnice

ISSN 2787-7612

IMPRESSUM:

IZDAVAČ

Udruga Međunarodna mreža poslovnih žena
Kutjevačka 12, 10040 Zagreb
OIB 77548887708

GLAVNA UREDNICA

Ivana Radić

GRAFIČKA UREDNICA I KOORDINATOR SADRŽAJA

Ivana Fakin

UREDNIŠTVO

Kutjevačka 12, 10040 Zagreb
mreza@mrezazena.com
+385 91 923 77 01

PERIODIKA

Četiri izdanja godišnje

GODINA POSTAVLJANJA PUBLIKACIJE NA MREŽU

2020. godina, datum prvog broja – 18.12.2020.

Fotografije: Članice i autorice privatna arhiva, stock fotografije pixabay.com, pexels.com

