



# *Manuál predajcu*



Strategies towards responsible alcohol  
consumption for adolescents in Europe

## ***Manuál predajcu***

Published by:  
CAD Limburg vzw, Luikersteenweg 134, 3500 Hasselt

As part of TAKE CARE:  
Strategies towards responsible alcohol consumption for adolescents in Europe

Graphic design & illustration: Jacques Maes, [www.jacquesmaes.be](http://www.jacquesmaes.be)

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form without permission from the publisher.

# ***Obsah:***

***p.6-9***

## ***Vedeli ste, že...***

- Zákaz predaja alebo podávania alkoholických nápojov osobám mladším ako 18 rokov alebo inak umožňovať ich použitie.
- Alkohol negatívne vplýva na mozog mladých ľudí.
- Pitie nadmerných dávok alkoholu môže mať za následok otravu alkoholom.

***p.12-15***

## ***Čo robiť, keď sa mladí ľudia pokúšajú kupovať alkohol?***

- Skontrolujte vek mladých ľudí, ktorí si chcú kúpiť alkohol.
- Na upozornenie o platných prepisoch možno využiť reklamné materiály.
- Ponúknite alternatívy alkoholických nápojov.
- Ak sa vám situácia začne vymykať spod kontroly...

***p.18-21***

## ***Ďalšie možnosti, ktoré prichádzajú do úvahy ...***

- Uvažujte o takom rozmiestnení tovaru v predajni, aby podporoval nákup nealkoholických nápojov.
- Vystavte zábavné preventívne materiály o prevencii.
- Majte veci pod dohľadom, hovoríme tomu sociálna/spoločenská kontrola.
- V prípade potreby volajte tiesňové číslo. (112)

*Vedeli ste, že...*



***Zákaz predaja alebo podávania  
alkoholických nápojov osobám mladším ako  
18 rokov alebo inak umožňovať ich použitie.***

Podľa zákona nesmiete predávať alkohol  
osobám mladším ako 18 rokov.  
V prípade predaja riskujete pokutu do výšky 6666 eur.



***Zákaz predaja alebo podávania  
alkoholických nápojov osobám mladším ako  
18 rokov alebo inak umožňovať ich použitie.***

Podľa zákona nesmiete predávať a podávať  
alkohol osobám mladším ako 18 rokov.  
V prípade predaja riskujete pokutu do výšky 6666 eur.

Tiež je zakázané predávať a podávať alkohol aj  
osobám zjavne ovplyvneným alkoholom.

## *Alkohol negatívne vplýva na mozog mladých ľudí.*

Nadmerné požívanie alkoholu v mladom veku môže poškodzovať mozog - (narušený vývin mozgu, problémy s myslením, orientáciou a pozornosťou, strata pamäti,...).

Telo a mozog mladého človeka sa stále ešte plne vyvíja. Pitie alkoholu v mladom veku je pre mozog a mladý organizmus oveľa škodlivejšie ako v dospelosti.

Účinky alkoholu na mladý organizmus sú s účinkami na dospelý organizmus neporovnateľné. Keďže organizmus mladého človeka stále ešte dozrieva, je poškodzujúci účinok alkoholu oveľa závažnejší.



## *Pitie nadmerných dávok alkoholu môže mať za následok otravu alkoholom.*

Alkohol patrí medzi útlmové, sedatívne drogy. Po nadmernom pití krv (a tým aj mozog) obsahuje také množstvo alkoholu, že môže ochromiť nervový systém.

Zhoršuje sa dýchanie a môže dôjsť k zástave srdca. Bez lekárskej pomoci, sa to môže skončiť aj smrťou!

Riziko otravy alkoholom nie je u všetkých ľudí rovnaké. Riziko je vyššie pre:

- Deti a mládež
- Ľudí, ktorí pijú nárazovo
- Ženy
- Chudí ľudia
- Málo „skúsení“ pijani
- Ľudia, ktorí pijú nalačno



*Čo robit', keď sa  
mladí ľudia pokúšajú  
kurovať alkohol?*



## Skontrolujte vek mladých ľudí, ktorí si chcú kúpiť alkohol.

Snažte sa ich vek ich vek odhadnúť už pri príchode do vášho obchodu. Nemusí to byť také ľahké ako sa zdá, najmä dievčatá, ktoré použili mejkap, môžu na prvý pohľad vyzeráť staršie.

Ak si nie ste istý ich vekom, môžete požiadať o predloženie občianskeho preukazu, vodičského preukazu, karty poistenca, električky a podobne.



## Na upozornenie o platných prepisoch možno využiť reklamné materiály.

Mladí ľudia, ktorí prichádzajú do obchodu, aby si kúpili alkohol, môžu byť prekvapení, ak im povie „nie“, pretože to neočakávajú. Ak predpokladáte ich prekvapenie, môžete naznačiť, že im rozumiete.

Predavač má svoje dobré dôvody, aby mladým ľuďom alkohol nepredal. Dôležité je poukázať na to, že to nie je svojvoľná reakcia, ale vychádza z dodržiavania legislatívy. Je dôležité vysvetliť im, že vaše odmietnutie vyplýva zo zákona a nie z vašich osobných dôvodov. Môžete si pri tom pomôcť letákom alebo plagátom. Touto stratégiou sa vyhnete ich osobnému útoku, ako reakcii na to, že ste alkohol odmietli predať.

Ak chcete, aby vás brali vážne, musí byť vaše „NIE“ jasné a rozhodné. Ak nebudete postupovať dôsledne a bez výnimiek, môžete si narobiť problémy.





## *Ponúknite alternatívy alkoholických nápojov.*

Týmto prístupom sa zákazníkovi stanete sympatickejší, pretože bude spokojný, že mu ponúkate alternatívu. Ukážte mu aj ďalšie nealkoholické nápoje, na ktoré by mohol dostať chuť.



## *Ak sa vám situácia začne vymykať spod kontroly, zachovajte pokoj a použite kartu s ospravedlnením.*

Pre mladého človeka je dôležité, aby mal možnosť na vaše neočakávané „NIE“ zareagovať. Poskytnite mu teda na takú reakciu priestor. Najčastejšie sa môžu vyskytnúť dva spôsoby reagovania: Akceptovanie alebo odmietnutie. Ak je reakcia odmietavá, ide o protireakciu zákazníka. Ak chceme pravdepodobnosť takejto reakcie znížiť, zopakujte prvé kroky tohto postupu. Ak na to nemáte čas, môžete použiť kartu s ospravedlnením a podať ju zákazníkovi.

Ak nastane protireakcia:

- Dajte zákazníkovi kartu s ospravedlnením: prepáčte, nemôžeme Vám predať alkohol
- Prejavujte porozumenie (je ťažké hnevať sa na niekoho, kto vám prejavuje porozumenie)
- Venujte viac času vysvetleniu príslušných zákonov.
- Ponúknite alternatívny nápoj

Pokiaľ sa zákazníci začnú správať nevhodne, reagujte dôsledne a upozornite na možné dôsledky ich správania.



*Ďalšie možnosti,  
ktoré prichádzajú do  
úvahy ...*



## *Uvažujte o takom rozmiestnení tovaru v predajni, aby podporoval nákup nealkoholických nápojov*

Spôsob výzdoby obchodu má vplyv na nákupné správanie vašich zákazníkov.

Čím atraktívnejším spôsobom ponúkate svoje produkty, tým väčší záujem o ne zákazníci prejavia – farebná úprava, pútače, nasvietenie...

Zvážte možnosť špeciálnej ponuky nealkoholických nápojov napr. ich umiestnením v obchode.

## *Prehodnoťte Vašu cenovú politiku.*

Uvažujte o vplyve reklamy alkoholu na jeho zneužívanie mladými ľuďmi. Zvážte, aký vplyv má propagácia predaja a „happy hour“ na zneužívanie alkoholu u mladých ľudí. Bolo by možné, znížiť cenu nealkoholických nápojov? Vyššie ceny alkoholu v porovnaní s ostatnými nápojmi ovplyvňujú nákupné správanie mladých ľudí.



## *Vystavte zábavné preventívne materiály o prevencii.*

Ak chcete robiť prevenciu, môžete použiť rôzne materiály, ktoré pripravili rôzne organizácie. V rámci tohto projektu sú k dispozícii plagáty, karty s ospravedlnením a informačné letáky. Môžete použiť však aj iné druhy informačných materiálov, ako sú nálepky, reklamné pútače ....



## *Majte veci pod dohľadom, hovoríme tomu sociálna/spoločenská kontrola.*

Uvedomujete si, akú úlohu zohrávate pri každom možnom nákupe? Vy by ste mali mať pod dohľadom situácie, v ktorých môže nastať obchádzanie alebo porušovanie pravidiel.

Vaša možnosť vykonávať účinnú sociálnu kontrolu závisí aj od toho, v ktorej časti obchodu sa bežne zdržujete. Máte alkoholické nápoje vo vašom zornom poli alebo sú na takom mieste, že na ne nevidíte?

Dohliadajte najmä na:

- Legislatívu
- alkoholické nápoje
- umiestnenie alkoholických nápojov na takom mieste v obchode, aby ste na ne nevideli vy aj predavači

Vhodné umiestnenie alkoholických nápojov na viditeľnom mieste v priestore obchodu môže mladistvých zákazníkov odrádzať. Môžu mať pocit, že si ich všímajú.



***V prípade potreby volajte  
tiesňové číslo. (112)***

Neváhajte a v prípade potreby volajte tiesňovú linku.



*Poznámky*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Informácie:

.....	.....
.....	.....
.....	.....



Strategies towards responsible alcohol consumption for adolescents in Europe