

Jak ovlivní pandemie covidu-19 elektronizaci života lidí?



**JIŘÍ
HORECKÝ**

prezident Unie zaměstnavatelských svazů ČR



**MARTIN
PROKOP**

Senior Marketing Manager Lego Trading



**JAN
VETYŠKA**

výkonný ředitel Asociace pro elektronickou komerci



**MIROSLAV
HŘEBECKÝ**

programový ředitel EDUin



**KAREL
KLATOŠOVSKÝ**

manažer vzdělávacích programů Microsoft

Pandemie SARS-CoV-2 nahradila hlavně sociální kontakt lidí elektronickou formou. Většina lidí si rychle osvojila aplikace jako Zoom, Teams, Webex, Meetings, o kterých mnozí předtím ani nevěděli, že existují. Naučili se základní pravidla této komunikace, její přínosy, ale i omezení a limity a využívají je pro konference, vzdělávání, jednání, schůzky, projektová setkání apod. Až pandemie odezní, budou tyto elektronické komunikační nástroje používány i nadále. Samozřejmě ne ve stejném rozsahu a intenzitě, protože lidé chtějí a potřebují sociální kontakt. Navíc pro některé formy není digitální komunikace úplně vhodná, což máme možnost vidět např. u výuky dětí. Obecně je asi jediným pozitivním přínosem pandemie právě zrychlení digitalizace.

Společnost Lego promítá současné digitální trendy do svého portfolia. Reaguje tak na neustále se proměňující potřeby a nároky zákazníků. Současná pandemická situace tento trend posiluje. Každým rokem přinášíme nové herní koncepty, které kombinují svět fyzické hry a digitálního prostředí. V minulém roce jsme obrátili pozornost i k dospělým staviteľům. Globální průzkum Lego Play Well Study odhalil, že bezmála tři čtvrtiny dospělých hledají nové způsoby odpočinku. Stavění přitom dospělý přisuzuje vedle zmírňování stresu také rozvoj důležitých dovedností, jako je kreativita či řešení problémů. Právě v situaci, kdy vše probíhá v online prostředí, se navíc ukázalo, že potřeba odpočinku i mimo digitální svět je stále více žádoucí.

V rámci asociace sledujeme především online podnikání. Prodej zboží a služeb po internetu zažil v souvislosti s pandemií dynamický rozvoj, a to především v několika oblastech. Spotřebitelé zvýšili frekvenci a objem nákupů v kategoriích, ježichž e-prodej se dosud teprve rozvíjel. Především šlo o prodej zboží denní spotřeby, zejména potravin, drogistického zboží či léků. Významně se rovněž mění způsoby úhrad směrem k bezhotovostním a odběru zboží, pro který zákazníci častěji volí bezkontaktní výdej v automatických boxech. Z pohledu podnikatelského je pandemie dalším impulzem pro tradiční obchodníky ke vstupu do online prostředí a k digitalizaci obchodního modelu.

Na jedné straně jsme udělali tygří skok ků-předu v digitalizaci škol, doplnění vybavení i IT gramotnosti učitelů a žáků. Zbývá dokázat transformovat dovednosti z distanční výuky do nějaké hybridní. Tedy tam, kde je to efektivní, kombinovat prezenční výuku s individuální, včetně zapojení IT techniky. Odvrácenou stranou pandemie je velký nárůst nerovností ve vzdělávání vlivem rodného zázemí, odlišné kvality distanční výuky a částečně i dostupnosti technologií. Socializační role školy by měla být prezenční výukou co nejdříve obnovena. Po návratu musejí školy citlivě reagovat na individuální rozdíly mezi žáky a ty s mezerami a nedostatkem neodradit, ale citlivě se je snažit podchytit a podat jím pomocnou ruku.

Myslím si, že dopad pandemie na elektronizaci společnosti je vidět už nyní. Firmy poznaly výhody (i nevýhody) práce z domova. Mnozí podnikatelé, kteří do posud neměli zprovozněné e-shopy, je pravděpodobně zprovoznili (otázkou je, zda to nebylo s ohledem na konkurenční pozdě). Vliv na obyvatelstvo je samozřejmě obrovský. Mnohým z nás se život otočil o 180 stupňů a hodně lidí si určitě srovnalo priority. Velkou proměnu vidíme rovněž ve školství. Jsme rádi, že jsme tomu mohli svým dílem pomocí i my, a doufáme, že také školy si z aktuálního dennodenního využívání IT při výuce odnesou to pozitivní a zakomponují nové metody a nástroje do běžné prezenční výuky tak, aby byla efektivnější a aby učitelé nemuseli dělat zbytečnou práci, kterou za ně mohou odvést technologie.