

# Baobab

## Obecné poznámky k hodnocení lednového kola soutěže

### A. Teoretická část - otázky

Musím konstatovat, že práce mají trvale kvalitnější charakter. Dovídám se z odpovědí stále víc a víc nových věcí (a to je u tohoto kola co říct, neboť jsem původní profesí entomolog a parazitolog s kladným vztahem k sukulentům). Obdivuji, co všechno dokáží soutěžící za měsíc stihnout a kolik toho jsou schopni najít v literatuře a na internetu.

S uznáním také kvituji, že se dostává sluchu mým dobře míněným radám, neboť soutěžící věnují větší pozornost porovnávání dat z více zdrojů a snaží se je kriticky zhodnotit. Neváhají u sporných míst uvést odkaz na pramen nebo více různých názorů. Rovněž formální stránka zápisu latinských jmen se zlepšila. Není sice stále dokonalá, ale již teď předčí i to, co jsou schopni napsat mnozí dospělí. Překlepů a drobných chyb je také stále méně (s výjimkou jedné soutěžící, na jejíž jméno si teď už bohužel nevzpomenu, ale příště si ho určitě zapíšu).

Úhelným kamenem tohoto kola se stalo plakátové sdělení čili poster. Někteří ze soutěžících netušili, o co jde, a obávali se zřejmě zeptat někoho zkušenějšího. Pro ty, kteří to netuší doposud (i když doufám, že jich není mnoho): Na konferencích a jiných odborných setkáních toho typu bývá zvykem výsledky své práce prezentovat několika způsoby:

- článkem ve sborníku
- přednáškou k odbornému plénu
- formou posteru neboli plakátového sdělení. To bývá takový panel, nástěnka, nebo třeba předem připravená velká plachta papíru s texty, obrázky, grafy atd. Krom toho, že to celé visí na přístupném místě po celý čas konání kongresu, v předem sjednaný den a hodinu se u posteru sejde jeho autor (autoři) s dalšími zájemci o danou problematiku. Poví jim o svém výzkumu nebo práci a zodpoví jejich dotazy.

Neznalost vás v tomto případě stála 2–4 body podle toho, zda jste poster nevytvořili vůbec nebo jste místo „vědeckého plakátu“ vyrobili plakát propagační, který jen oznamoval konání kongresu.

A poslední zásadnější připomínka. Mnohým z vás činí potíže skloubit obecné informace s konkrétní situací na Madagaskaru. Kupříkladu na otázku o sukulentech odpověděli někteří z vás obecnou statí, která se často odvolávala na americké kaktusy nebo na oblast jižní Afriky (na sukulenty tak bohatou). To by samo o sobě nemuselo vadit, ale jen někteří dokázali obecnosti propojit s konkrétními druhy na Madagaskaru a jmenovat třeba typické příklady listové či stonkové sukulence na madagaskarských druzích. Totéž se v některých případech stalo u opadavých lesů, žďáření či tropických chorob. Je mi jasné, že v některých případech je těžké sehnat data právě k Madagaskaru a přemýšlení nad propojením údajů z různých zdrojů stojí úsilí, ale výsledky práce některých z vás naznačují, že je možné dobrat se zdárného cíle.

Přeji hodně úspěchů do dalších kol.  
Pavel Hošek

## **B. Praktická část**

Lze říci, že v lednovém termínu se všichni soutěžící věnovali praktickým úkolům podstatně důkladněji než v minulém měsíci. Převládalo měření teploty, mnohdy kvalitně zpracované. Některá měření navazují i na prosincové měření, a ukazuje se tento způsob záznamů není až tolik na obtíž, jak by se na začátku mohl zdát. „Meterolog“ tak získává cenné údaje o svém okolí. Větší část soutěžících také již splnila první 3 úkoly v pořadí, a to buď nyní nebo v předešlém měsíci. Liší se trochu od praktických úkolů obecných a více se váží naší spolupráci, proto jsou řazeny v popředí. Mimo tyto prioritní úkoly jsou přes tuhé zimní počasí zpracovávány i další terénní, jako přikrmování a sledování zvěře, dokonce i několikahodinový spočinek na 1 m čtverečním. Tomu je potřeba vzdát hold, vybrat si tento úkol v době, kdy teploty nejsou zrovna přívětivé k čtyřem hodinám stráveným na jednom místě. O to větší však ohodnocení.

Samotná kvalita zpracovaných praktických úkolů je různá, především tedy zasílaný obsah plnění těchto úkolů. Někdo posílá kompletní deník, někdo o něm jen píše. Není sice přesně dáno, co všechno se má (např. u deníku) zaslat, ale o to více zde máte volnou ruku vyjádřit a ukázat to, čím jste se celý měsíc zabývali. Ten, kdo chtěl ukázat a podělit se o své výsledky, si tuto práci dal. I toto může být vlivem na hodnocení celkového praktického úkolu. Dokazuje to určitou zodpovědnost nejen vůči sobě, ale také uspořádaný přístup vůči celé soutěži. Některé deníky jsou obsáhlé, soutěžící se zde rozepisuje o svých pocitech a o práci na soutěži, na projektu, jiné jsou strohé, ale i tak zaznamenávají to, co je pro autora podstatné. Zde nelze unifikovat podobu, význam může mít celá stránka nebo jen řádka.

Mnohým z vás se zdá, že některé úkoly nejdou plnit, protože je pro ně nevhodné počasí. O tom, že to není pravda jsou příkladem někteří, kteří v zimě hledali pramen potoka nebo sledovali dění kolem sebe ve čtverci. Přesto jde ze seznamu úkolů vybírat, např. cvičení lze praktikovat kdykoli, a rostliny budou sledovat až sníh vystřídá jaro. A tak výběr úkolu by měl zohledňovat reálné možnosti.

Petr Krása

## **C. Odborná práce - "projekt"**

Některé práce jsou velmi pěkné, řada dalších se dobře rýsuje, nicméně u některých soutěžících bod C absolutně postrádám?!?

Na nějaké závěry je však ještě brzo. Vypadá to, že nejlépe mají práci rozjetou ti, kteří se tématu už dříve věnovali (sukulenty, želvy atd). Obecně bych měl snad jen jednu připomínku - viz. H. Hušková -

cíle je potřeba definovat úplně na začátku práce. Tzn. zaprvé - co chci dělat a hned zadruhé - co bych chtěl

"vyzkoumat", zjistit, ověřit, atd. To, že se třeba řada věcí nemusí podařit, to vůbec nevadí.

Všechny úspěchy i

neúspěchy se dají vysvětlit v kapitolách jako "Diskuse" a "Závěr".

Richard Pokorný

## **D. Fundraising**

Někteří z vás začali úspěšně. Někteří na fundraising zapomínají. Uznávám, že je to náročné a chce to kuráž. Ale je to nezbytná součást celého projektu. Nejde jen o to sehnat peníze na expedici. Je to také a především o to něco nového se naučit. Zkusit si komunikaci s firmami, s lidmi ve vedoucích postaveních, psát dopisy, správně telefonovat, správně vést rozhovor.

Určitě byste všichni měli mít už teď svoji fundraisingovou strategii a první pokusy za sebou. Kdo ještě nezačal musí si hodně pospíšet. Nepotřebujete mít už teď peníze, ale potřebujete příslib, že pokud budete vybráni, tak vás firma (nebo jiný subjekt) podpoří.

Co se strategie týká, doporučuju se co nejvíce zaměřit na firmy z vašeho okolí, kde pracují třeba rodiče vašich kamarádů. Fundraising naslepo moc nefunguje. Také je daleko lepší, s větší šancí na úspěch, oslovovat malé komerční firmy v místě kde bydlíte než velké firmy ze seznamu „top dárců“, které jsou zasypávány desítkami žádostí od nejrůznějších subjektů každý měsíc.

Přeju hodně úspěchů.  
Michal Veselý