

★ Leaders Voice



Milan Prokopius
PARTNER SPOLEČNOSTI
MAZARS

Nepodceňujte péči o talenty

Stalo se moderní hledat talenty. Umíme s nimi ale pracovat? Ambice zazářit hned je nevýhodná pro obě strany. Takže zalévejte, starejte se, přichází jaro!

Z vlastní zkušenosti vím, že při řízení lidí je nejdůležitější trpělivost. Dávat dohromady tým, zkoušet, co na koho funguje. Je to jako hrát si na botanika – vytipovat si kvalitní zrnko (talent) už v době růstu, dobře ho zalévat, přihnout nebo přistříhnout, je-li potřeba. A až přijde čas, nechat ho nasadit listů a doufat, že se uchytí a pone-se i plody.

Přejdeme-li do řecí čísel – jeden talent mě stojí zhruba stejně, ať už ho platím interně nebo externě. Co

však ocenit nelze, je jeho chuť budovat firmu, touha dlouhodobě se prosadit, pracovat v týmu, převzít zodpovědnost za výsledky. Patří k tomu i hledání vlastních vzorů.

Co nám v Česku podle mě moc nejde, je, že neumožňujeme talentům se rozvíjet i po osobní stránce. Často zanedbáváme jejich motivaci. Nemluví o té finanční, ale především o podpoře chuti pracovat pro úspěch celku. Výsledky takové investice se ukážou později. Firma je schopna rychleji nastartovat, když pomine krize.

Osobně věřím na vliv výchovy a růst talentu v rámci firmy. Jsem zastáncem postupné výchovy praxí, se kterou je spojen růst odpo-



Člověk by si měl mnohé vyzkoušet, a mít možnost dělat chyby, či samostatně se rozhodovat.

vědnosti. Člověk by si měl mnohé vyzkoušet, mít možnost dělat chyby, samostatně se rozhodovat. Mnohem méně věřím na rychlé metody, jako je nákup talentů či doplnění týmu z externích zdrojů.

Jít na trh má smysl jen někdy. Například chceme-li obohatit tým o čerstvý pohled zvenčí. Botanik by řekl, že je to jako roubovat stromy – když má odrůda nestačí, naroubují si jinou.

Samotná krize může pro talenty v úspěšné firmě znamenat vzpruhu – mohou se dostat k novým problémům a na nich zúročit svoje znalosti. Nemluví o bolestných situacích, kdy je nutné bohužel využít schopností krizových manažerů.

Spíš o situacích, kdy se naplno projeví charakter a schopnost talentu, zda na dané místo již dozrál, věří ve vlastní síly a dokáže zúročit silné stránky a možnosti týmu.

Krize je podle mě především o budoucnosti konkrétní firmy i jejích zaměstnanců. Na českém trhu je to nyní dobře vidět. Najednou se objevují a prosazují dosud nevýrazné firmy, nové osobnosti, a známé stále pomalu ztrácejí lesk. Signálem úspěchu je množství spontánně zaslaných životopisů, typ určitých kandidátů, kteří se o práci ucházejí a rétorika, kterou používají. Ze všech těchto signálů lze vyčíst, jak se na firmu dívají lidé na trhu.

Profil

O vítězkách v soutěži českých podnikatelek rozhodují výsledky, není to „miss sympatie“

KLUBY ÚSPĚŠNÝCH. Helena Kohoutová založila agenturu, která pořádá eventy pro top manažery a stojí i za prestižní soutěží Ocenění českých podnikatelek.

Hana Kejhová
hana.kejhova@economia.cz

Setkávání a sdílení je něco, co dnes lidem chybí. Helena Kohoutová, majitelka agentury Helas, na tom postavila svůj byznys. Založila Helas New Encounters Club, kde se schází top management českých a zahraničních firem. Prostřednictvím něho můžete prožít večeri ve stylu hostiny na dvoře Karla IV. nebo cesty Orient exprem. „Chtěla jsem se odlišit tím, že každého poznám nejen podle jména, ale i osobně, tak, abych ho mohla propojit s někým dalším,“ říká Kohoutová, jejíž klub oslavil letos 10 let.

V 90. letech chodili do klubu hlavně muži, protože ve vedení chyběly ženy. Nicméně časem začaly chodit také inspirativní ženy, a tak ji napadlo založit dámský klub Cosmopolitan Executive Helas Ladies Club.

„Od šestnácti jsem si šla vlastní cestou, byla jsem trochu samostatná. Vždy jsem si řekla, tohle budu dělat a hotovo,“ říká Kohoutová, která studovala střední ekonomickou školu a absolvovala manažersko-obchodní akademii. Jak připouští, hlavní školou jí bylo okolí, které jí vždy nejvíce inspirovalo. Organizovala projekty, psala články a v devadesátých letech odjela do Kanády. „Podnikat jsem začala před čtrnácti lety, když jsem se vrátila,“ říká.

V Kanadě založila projekt výměny pěveckých sborů mezi Českem a Kanadou. „Vždy jsem se věnovala vážné hudbě díky babičce, která je sborníčkyně a dirigentka a i v pětadesátce je stále aktivní,“ vysvětluje. Organizování různých setkání pro ni bylo přirozené. Dlouho se rozhodovala mezi hudbou a produkcí. „Ve dvaceti čtyřech letech jsem si uvědomila, že si musím vybrat. Mám talent najít a dávat dohromady zajímavé lidi,“ říká Kohoutová. V dámském klubu je dnes 680 dam. „Protože to už přestával být klub, tak jsme před dvěma lety zřídili VIP zónu, kde je 200 žen a setkávají se každý druhý měsíc,“ říká. Zázemí je v prostoru kláštera sv. Jakuba, akce se odehrávají v jeho historických sálech. „Moje motto je „friendly business – náš společný úspěch,“ vysvětluje s tím, že každé motto je sice trochu klišé, ale za tímto je výborný nápad.

Oslovovat starší ženy mi nedělalo problém

Helena Kohoutová je také spoluzakladatelkou soutěže Ocenění českých podnikatelek. „Cílem soutěže

není volba nějaké „miss sympatie“, ale injekci pro povzbuzení českých žen k tomu, aby se nebály podnikání,“ říká s tím, že některé soutěže jsou podle ní ovlivněny spíše inzercí či přátelstvím s pořadateli.

Zúčastnit soutěže se mohou pouze české občanky, sto procentní majitelky své firmy, které podnikají alespoň čtyři roky. O finalistkách rozhodují ze sedmdesáti procent ekonomické výsledky zjištěné na základě ověřitelných dat. Ze třiceti procent je to pak osobní, profesní, společenský příběh. V porotě zasedají především čeští ekonomové.

Dá se říci, že Helena Kohoutová má dar vycítit, co ve společnosti právě chybí. „Na začátku jsem byla mladá a oslovovala jsem starší a zkušenější ženy. Přišla jsem k nim a řekla – jste výjimečná žena, a já vytvářím prostředí právě pro ně. Obohatila byste svou přítomností skupinu? Každá pak ráda přišla,“ popisuje Kohoutová svou „náborovou“ techniku. „Potíže na začátku nebyly velké, řekla bych standardní jako v každém jiném podnikání,“ hodnotí zpětně Kohoutová. „Snažím se věci dělat pro ostatní, ne pro sebe. Dívám se, proč jsou lidé nespokojeni a snažím se najít systém, ve kterém by byli spokojenější, čímž obohacuji i sebe a dělám si život šťastnější,“ říká. „Když jsem se věnovala hudbě, vadilo mi, že lidé často mluvili o tom, co by bylo skvělé, kdyby se udělalo. Na to jsem alergická. Když si něco přeju, jdu a udělám to. Žiju své sny a vize,“ ubezpečuje.

Nerozdávám se pro druhé

„Myslím si, že pro každého je důležité, aby znal svůj cíl. Věděl, co mu dělá radost. Sebeúctě se člověk musí učit, protože když děláte něco pro druhé, snadno se druhým rozdáte a pak už nemáte co dát. Takže vnímám sama sebe jako důležitou. Hodně dám na regeneraci, motivaci a filozofii,“ vysvětluje Kohoutová, která ve volném čase hodně sportuje. Před třemi lety začala také s golfem, hraje tenis a ráda chodí do sportovního klubu Brumlovka.

„V životě jsem se poučila, že když mám něco dělat podle svého, nemohu se spokojit se špatnými výsledky. I proto mám trenéra na golf i tenis. A na Brumlovce jsem si našla Radima Báču, který mě učí správnému dýchání a zapojování hlubokých svalů, což pomáhá správnému držení těla,“ říká s tím, že každý den se učí něco nového.

Kohoutová také před dvěma měsíci začala pracovat s osobním koučem. „Myslím si, že čím větší nároky na sebe klademe, tím více práce na sobě máme,“ ubezpečuje.



HELENA KOHOUTOVÁ Od šestnácti jsem si šla vlastní cestou, říká zakladatelka agentury Helas. FOTO: M. SVOZÍLEK

★ Poradna Lucy Kellaway



Lucy Kellaway
poradkyně
Financial Times

Jak se vyvléct

Náš nenáviděný nadřazený dostal konečně padáka. Chudák má ovšem dojem, že je to nám všem hrozně líto. Pravda je ale taková, že jsme si s kolegy svorně oddechli. Jediná potíž teď nastává s večírkem na odchodnou. Máme dojem, že by se něco takového slušelo zorganizovat. Rozhodně však nechceme žádné dlouhé proslovy, natož mu dávat nějaké dárky na rozloučenou, aby na nás vzpomínal. Nic z toho si totiž ten chlan ani za mák nezaslouží. V tom

Kdysi vyhodili jednoho mého kolegu, kterého jsem opravdu nemusela.

Přesto mi to nedalo a zašla jsem za ním a řekla mu, že je mi to vážně líto. Dokonce jsem mu popřála hodně štěstí.

Jeho obvyklý kyselý výraz se rozplynul. Řekl mi, že jsem jediný člověk, který mu řekl něco pěkného. Pak jsme si normálně popovídali. Nakonec jsem z toho měla docela dobrý pocit.

To znamená přispět na dárek a objevit se na večírku s odpovídajícím temným výrazem.

Někdo z vás by měl také pronést kratší řeč. Neříkám, že to musíte dělat s výrazem nadšené pionýrky.

Na firemním večírku se prostě jenom míhnete, částka, kterou věnujete, také nemusí být nijak závratná a řeč může být ironická a stručná.

Je pochopitelné, že máte do-

FINANCIAL TIMES

pár facek. Místo toho, abyste ho jen chladným pohledem sledovali, až se bude plížit se svými věcmi v koši od banánů k východu z kanceláře, byste mohli nějakým neutrálním způsobem zvládnout služným způsobem jeho odchod.

Dáte mu tím zkrátka najevo, že jste lepší než on.

Rozlučkou byste se neměli zabývat, jen pokud je to opravdu naprostý zoufalec. V tomto případě kolikrát nastane druhá