



ČESKOSLOVENSKÝ

PROJEKTÁK

JARO
2021

© Československý projekták
Od Aše až k Čiernej...

Vychází čtyřikrát ročně.

Vydává Česká komora PMI
& PMI Slovakia Chapter.

www.pmi.cz

www.pmi.sk

www.pmi.org

Obsah

Černé labutě a růžoví plameňáci	4
Návrh novej súdnej mapy Slovenska	6
Critical success factor	12
Jak projektový manažer doručuje hodnotu	14
Co baví nové členy Řídícího výboru České komory PMI	17

Černé labutě a růžoví plameňáci



Aneb co mě naučil rok s pandemií

Už je to víc než rok. Rok nemoci, zákazů, smrti, smutku, bankrotů a nejistoty. Ale také rok solidarity, akceschopnosti, soudržnosti, pochopení, vědeckých úspěchů a v neposlední řadě učení. Co nám vzal, je jasné. Mnohé ale také dal. Mám to takhle...

Co jsem se naučil o sobě

Reaguji docela nepříjemně na existenciální stres. Nejde o to, že bych upadl do depresí nebo se nesoustředil. Naopak, jakmile si myslím, že by mé rodině hrozilo nebezpečí, snažím se hned všechno řešit – jednat. Stačilo relativně málo a nakupoval bych nesmyslné zásoby, stěhoval se na venkov nebo rovnou připravoval emigraci. Naštěstí mě to přešlo, nejspíš díky rozumným

přátelům a rodině. Myslel bych si, že dokážu racionálně uvažovat za všech okolností – velký omyl.

Co jsem se naučil o systému

Kromě výše zmíněného jsem se docela často pletl v posuzování závažnosti situace, například jsem dost dlouho považoval covid za horší chřipku. Ten pohled ale naprosto ignoruje nejistotu plynoucí z toho, jak málo o té nemoci vlastně víme a jak málo jsme věděli na začátku. Na onom začátku jsem právě často dal na názory jednotlivců, ale jak byly postupně dementovány a relativizovány, upřel jsem pozornost jen na instituce (WHO, EU) – ty se mýlí mnohem méně než jednotlivci a mnohem lépe se svými omyly pracují.

Co jsem se naučil o své sociální bublině

Jsem zatraceně privilegovaný (nezaslouženě zvýhodněný systémem). Většina lidí v České republice je relativně privilegovaná a v mé sociální bublině úplně všichni. Většinou si to neuvědomujeme a to, jak málo nakažených podlehlo nemoci, že mnozí dokážou pokračovat v práci a vydělávat a mnohé další, kteří nemohou, dokáže stát dlouhé měsíce podporovat, bereme jako samozřejmost. Kdo

je privilegovaný, měl by cítit určitý závazek vůči těm méně šťastným. A pokud jsme na tom skoro všichni dobře, není to důvod ke studu, ale motivace a ujištění, že bychom určitě zvládli i mnohem horší věci.

A tak věřím, že až to bude za námi, svět nebude takový jako před pandemií, ale mnohem lepší. Už je to rok s černou labutí. Až odletí, přijdou léta s hejny růžových plameňáků. Jak to máte vy?



Návrh novej súdnej mapy Slovenska



Schopnosť porozumieť významu zainteresovaných strán v projekte znamená pravdepodobne to, čo oddeľuje najlepších projektových manažérov od priemerne výkonných umelcov. „Never underestimate a stakeholder, he or she can ruin your best plans” – presne táto chyba môže za zlý verejný imidž projektu reformy súdnej mapy Slovenska a následý silný verejný tlak na jeho reštart. Podstatne rozumnejšie je predsa získať podporu pre projekt dopredu, než potom musieť prekonávať silný odpor. Ale poďme pekne od začiatku.

Za posledných 30 rokov bolo v rámci organizácie slovenských súdov vykonaných už viacero zmien a reforma súdnej mapy predstavuje tému, o ktorej sa diskutuje už dlhšiu dobu. Na základe národného projektu s názvom Procesno-organizačný audit Ministerstva spravodlivosti SR bola v roku 2017 Európskou komisiou vypracovaná Správa k stavu justície na Slovensku a následne bolo vytvorených niekoľko pracovných skupín – Pracovná skupina Súdna mapa (2018), Pracovná skupina Špecializácia súdov a sudcov (2018) a Pracovná skupina k reforme súdnej mapy (2020). Výsledkom ich práce bol návrh novej súdnej mapy Slovenska, ktorý bol verejnosti predstavený koncom novembra 2020.

Od novej súdnej mapy si ministerka spravodlivosti okrem iného sľubuje väčšiu špecializáciu sudcov na konkrétnu agendu, skutočne náhodné pridelenie spisov, rozviazanie väzieb medzi sudcami, kvalitnejšie, transparentnejšie, efektívnejšie a rýchlejšie rozhodovanie. Svoj zámer dala na posúdenie aj ostatným rezortom a vďaka deklarovanej podpore celej vládnej koalície očakávala, že by už v lete 2022 mali ľudia chodiť na súde po novom.

Nechajme detaily konceptu na právnikov a zamerajme sa na skutočnosť, že návrh ministerstva zožal veľmi rozporuplné reakcie, a to dokonca napriek tomu, že bol neskôr

doplnený aj pomerne rozsiahlou analýzou Analytického centra ministerstva. Za zmienku stojí v prvom rade fakt, že hromadnú pripomienku k novej súdnej mape podpísalo už viac ako 800 sudcov, zamestnancov súdov a aj viac ako 100 osôb z mimojudicijného prostredia, pričom návrh podporil svojim podpisom „až“ jeden sudca. Kritika sa valila zo všetkých strán.

Združenie sudcov, ktoré ani nepozvali k okrúhlemu stolu sa vyjadrilo, že „postup a spôsob, akým ministerstvo pripravuje reformu bez diskusie s odborníkmi, sudcovskou organizáciou a samosprávou je zarážajúci a v demokratickej spoločnosti neprípustný.“ Reforma údajne vznikala bez súčinnosti sudcov a sudkýň, teda „za zatvorenými dverami.“ Zdá sa teda, že ministerka ako keby ani nechcela s dotknutými komunikovať. Na znepokojenie a napätie, ktoré ministerkin zámer sprevádzajú, upozornil tiež predseda Najvyššieho súdu Ján Šikuta. Ten vyjadril presvedčenie, že „toto napätie sa dá odstrániť jedine poctivou a otvorenou komunikáciou, ako aj snahou o vypočutie tých, ktorých sa zmeny bytostne dotknú.“

Slovenská advokátska komora zasa podala dvanásť závažných a dve obyčajné pripomienky k návrhu súdnej mapy, pričom zároveň upozorňuje na riziká, ktoré vyplývajú z rýchleho procesu tvorby a chýbajúcej odbornej diskusie. Ku kritike sa následne

pridali aj ďalšie inštitúcie, ktorým plánované zmeny zásadne ovplyvnia život, ako napríklad prokuratúra. Združenie miest a obcí Slovenska zasa tvrdí, že navrhované zmeny súdnej mapy znížia dostupnosť súdov pre obyvateľov, predovšetkým pre sociálne slabšie vrstvy, ktoré sú najčastejšie účastníkmi súdnych konaní. Viaceré subjekty pritom podotkli, že dôvodová správa reformy neuvádza žiadne konkrétne vysvetlenie, prečo navrhované nové súdne obvody nekopírujú aktuálne územnosprávne členenie SR.

Ďalšie pripomienky poukazujú na nedodržanie zásad legislatívneho procesu a tiež spornosť doložky zlučiteľnosti návrhu zákona s právom EÚ. Dotknutí zásadne nesúhlasia so zrušením okresných súdov (OS) v Bratislave, zriadením mestského súdu, so zrušením Krajského súdu v Bratislave ako odvolacieho súdu, s pričlenením obvodu OS Malacky pod obvod OS Senica a obvodu OS Pezinok pod obvod OS Trnava. Nesúhlasia ani s tým, aby v Bratislave neexistoval správny súd, pretože v Bratislave vždy bol odvolací súd, a to nielen pre územný obvod mesta, ale sídlil tam aj odvolací súd pre celý územný obvod pôvodného Západoslovenského kraja a z pohľadu cestovania za súdom je bezkonkurenčne najdostupnejším. Jeho zachovanie je ďalej nevyhnutné aj vzhľadom na počet obyvateľov. Zainteresované strany sa ďalej vzáčne zhodujú, že jediným riešením vznikutej situácie je stiahnutie predkladaného materiálu

z legislatívneho procesu, otvorenie skutočne širokej diskusie všetkých dotknutých právnych oblastí, materiál prepracovať a predložiť ho až následne na rokovanie vlády a do legislatívneho procesu. Že návrh novej súdnej mapy si vyžaduje širšiu odbornú diskusiu, sa zhodli na spoločnom stretnutí aj predseda Ústavného súdu Ivan Fiačan, predseda Najvyššieho súdu Ján Šikuta, generálny prokurátor Maroš Žilinka aj predseda Slovenskej advokátskej komory Viliam Karas. Návrh súdnej mapy totižto nekopíruje potreby účastníkov konaní a nekorešponduje ani s usporiadaním prokuratúry, policajného zboru a štruktúrou správnych orgánov, ktorých činnosť bezprostredne súvisí s činnosťou súdov.

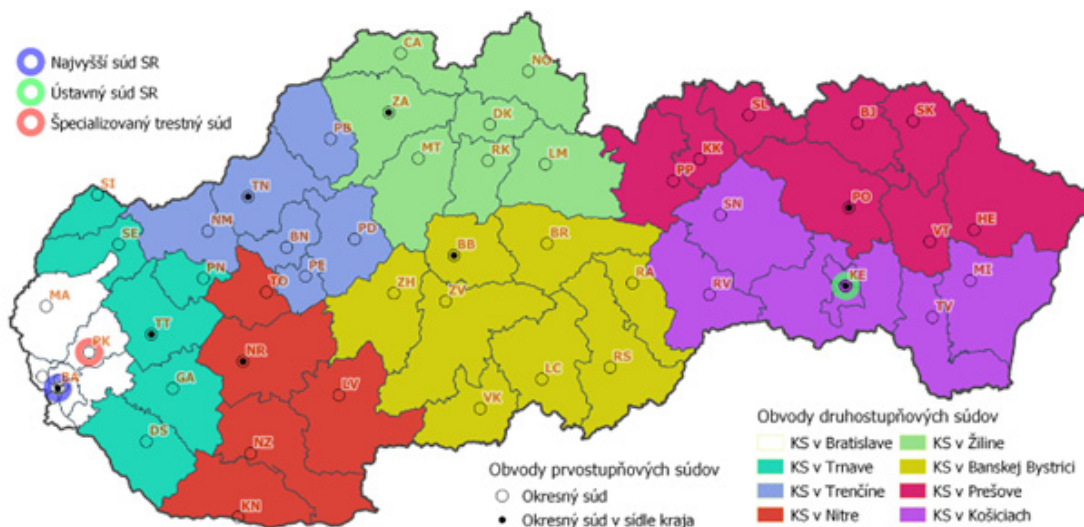
Jednoducho prehra na celej čiare. Paradoxom celej situácie pritom je, že dotknutí považujú reformu súdnej mapy, ktorej ambíciou by malo byť zabezpečenie plynulosti poskytovania spravodlivosti na všetkých inštanciách, za nevyhnutnú. Hlavným argumentom zostáva fakt, že napriek tomu, že rokmi stále rastie počet sudcov a klesá počet prípadov, súdne konania na Slovensku sa iba predlžujú. Inak povedané, súdy zjavne nefungujú efektívne.

Čo teda s danou situáciou? Tak ako vždy, treba sa vrátiť na začiatok, v tom majú zainteresované strany jednoznačne pravdu, lebo karty sa v projekte rozdávali na začiatku, a treba sa pokúsiť vytvoriť kreatívne prostredie s pozitívnymi politickými postojmi pomocou

win-win konštelácií a otvorenej komunikácie. Následne bude nevyhnutné rozvíjať silné stránky projektu a pripraviť si opatrenia na citlivé resp. slabé oblasti. Potom je dôležité začať jednať o kompromisoch, pričom treba dotknutým stranám dookola vysvetľovať reálne možnosti a ich alternatívy. Samotná komunikácia pritom nestačí, je nevyhnutné nielen odovzdať informácie, ale aktívne i zapojiť dotknuté strany - a to bez ohľadu na ich postoj. Komunikácia je vždy náročný proces a aj v tomto prípade sa dotknuté strany sťažovali na jej nedostatok. Dobrá projektová komunikácia totiž predpokladá nielen správne dekódovanie poskytnutého obsahu ale hlavne vytvorenie vzťahu, lebo len ľudia dokážu spolu komunikovať, objekty nie. Feedback od dotknutých strán nielen že poskytuje neoceniteľný vstup pre smerovanie projektu, ale zároveň pôsobí na obe strany motivačne.

Zlá komunikáci preto často znamená hlavne slabý vzťah, čo len podčiarkuje nutnosť zapojenia dotknutých už v rannom štádiu projektu.

Takýmto príkladom nepochopenia dôležitosti budovania vzťahu je aj protiargument ministerstva, ktoré na dôkaz svojej otvorenosti k diskusii uvádza, že už pripomienkové konanie k zákonu natiahlo takmer na 30 pracovných dní a neskôr ho opätovne predĺžilo o ďalších 30 dní. Vytvorenie vzťahu je pritom kľúčovým aspektom práce projektového manažéra, lebo projekták sám projektové dielo nevytvára, ale pôsobí cez dotknuté strany a cez projektový tím, ktorý je hlavnou na projekte zainteresovanou stranou. Riadenie dotknutých strán znamená z tohto pohľadu hlavne schopnosť sformovať také prostredie, v ktorom možno projekt úspešne realizovať.



Projektový manažér preto musí neustále prokativne budovať dobrý vzťah medzi ním, projektom a na projekte zainteresovanými stranami. Požiadavky či role na projekte sa totiž často menia, tiež vystanú i neočakávané problémy a najlepší spôsob, ako ich zvládnuť, je pomocou silného a funkčného vzťahu. Zároveň tento prístup umožňuje chrániť hranice a rozsah projektu pred možnými útokmi.

Mnoho štatistik hovorí, že projektový manažér trávi 90% svojho času komunikáciou, ísť do projektu súdnej mapy bez precízneho komunikačného plánu bolo preto doslova samovraždou. No evidentne práve to sa v prípade projektu reformy súdne mapy Slovenska aj stalo - ak raz stratíte legitimitu a dôveryhodnosť, je ju len veľmi ťažké získať naspäť. Pokiaľ sa však vytvorí pozitívny vzťah so zainteresovanými stranami, pre projektového manažéra bude jednoduchšie získať radu i prínosný postreh. Dobré riadenie zainteresovaných strán nielen že vyčistí cestu od akýchkoľvek možných prekážok, ale tak isto podporí stále napredovanie v projekte a nakoniec zlepši kvalitu výsledkov, ktoré generuje. Nejde len o to, aby boli zúčastnené strany spokojné - ide tiež o to, aby ste im pomohli dosiahnuť vaše ciele a využili na to ich zdroje, znalosti a vplyv.

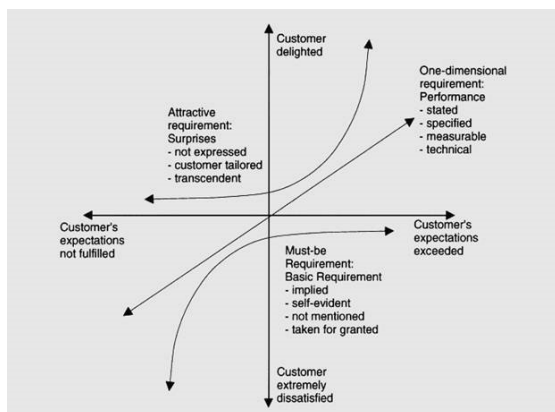
Veľké projekty majú pritom podstatne vyššie šance zlyhania, a to hlavne pre sociologické a komunikačné aspekty. Ľudia sú spokojní vtedy,

keď sú uspokojené ich potreby, a preto je aj projekt úspešný len vtedy, keď sú uspokojené potreby dotknutých strán. Pri komplexných projektoch je situácia o to zložitejšia, že sa v nich angažuje veľký počet dotknutých strán, pričom panuje zväčša len minimálny stupeň zhody ohľadom toho, aký problém sa vlastne má riešiť a aké sú vhodné riešenia či alternatívy. Z uvedených dôvodov sú preto manažment očakávaní, zaangažovanie dotknutých strán, ich edukácia a presvedčanie mimoriadne dôležité.

Ako dobrý vstúp sa ponúka využiť napríklad Kanov model, ktorý delí preferencie zákazníkov do piatich typov:

- Atraktívne – poskytujú uspokojenie, ak sú naplnené, ale nevyvolávajú nespokojnosť, ak sú nenaplnené
- Jednorozmerné – poskytujú uspokojenie, ak sú naplnené a naopak nespokojnosť, ak nie
- Povinné – sú považované za samozrejmé, ak sú naplnené, no spôsobujú nespokojnosť ak sa nenaplnia
- Indiferentné – nemajú vplyv na postoje zákazníka
- Obrátené – vysoký stupeň ich naplnenia spôsobuje nespokojnosť zákazníka, nakoľko nie všetci zákazníci sú rovnakí

Ministerstvo podcenilo takýto model správania ako i proaktívny manažment dotknutých strán, a preto sa projekt de facto vymkol spod kontroly a skončil viacej-menej v chaose. Neboli určené správne očakávania ani benefity zámeru a zo strany ministerstva išlo zrejme o jednostrannú komunikáciu. Pritom sa poznanie potrieb dotknutých strán javí pre úspech ako kľúčové, lebo bez nich nie je možné budovať podporné kolície a vytvoriť win-win konštelácie. Aj koncepty public realtions volajú po plánovanom prístupe ku komunikácií, pričom vyzviujú potrebu vylepšenia prostredia, v ktorom sa bude projekt realizovať a to najmä prostredníctvom identifikácie cieľov projektu a dotknutých entít, zistením jeho vplyvu na dotknuté strany, vyšpecifikvaním citivých oblastí a prioritizáciou dôležitosti cieľov projektu a požiadaviek dotknutých strán. Následne treba vytvoriť a zrealizovať akčný plán na zlepšenie reputácie.



Kanov model spokojnosti zákazníkov

Zdroje:

<https://www.epravo.sk/top/clanky/navrh-novej-sudnej-mapy-4989.html>

<https://dennikn.sk/minuta/2290504/?ref=mwat>

<https://spravy.pravda.sk/domace/clanok/577256-kolikova-brani-svoju-sudnu-mapu/>

<https://spravy.pravda.sk/domace/clanok/574690-cast-sudcov-nesuhlasi-s-kolikovej-novou-sudnou-mapou-ziadaju-stiahnutie-reformy/>

<https://www.topky.sk/cl/10/2069025/Kolikovej-sudna-mapa-narazila-na-odpor--Hromadnu-pripomienku-podpisalo-takmer-tisic-ludi>

<https://spravy.pravda.sk/domace/clanok/578180-kolikovej-novu-sudnu-mapu-podporil-vo-vyhlaseni-len-jeden-sudca/>

<https://www.kahootz.com/why-stakeholder-management-is-an-important-part-of-project-management/>

Lara F. Hourani: Optimizing Customer Satisfaction by Using Kano's Model for Eco-efficiency and Green Design. *Journal of Investment and Management*. Vol.4, No. 5, 2015, pp. 285-290. doi: 10.11648/j.jim.20150405.30

Mario Henrique Trentim: *Managing Stakeholders As Clients: Sponsorship, Partnership, Leadership, and Citizenship*, Project Management Institute; 1st edition, 2013.



Critical success factor, kritický faktor vašeho úspěchu



Komunikační mezera mezi manažery obecně (podílníky) a projektovými manažery je jedním z problémů, které se objevují na diskuzích v rámci Projektového Undergroundu. Přitom tady máme jeden postup, který sice v PMBoK konkrétně popsán nenajdeme, ale je v duchu metodiky a hlavně je praxí vyzkoušeno, že pomáhá. Dokonce na to, jak pomáhá a jak je jednoduchý, je s podivem, jak málo se používá. Je jím vytvoření seznamu kritických faktorů úspěchu (Critical Success Factors – CSF, někdy se také nazývají jako Key Success Factors).


Pro podporu programu nebo projektu musíte přesvědčit manažery, že jim přinesou smysluplné výhody, tedy by měly být zaměřeny na úspěch konkrétního manažera v dané konkrétní pozici a konkrétní situaci podniku, v níž se program nebo projekt vytváří. Z toho vyplývá i nejjednodušší způsob jak je vytvořit: prostě se zeptat klíčových podílníků na to, jak poznají, že projekt či program dopadl dobře. Tím zajistíte, že splníte stanovené výhody a že zdroje budou zaměřeny na akce, které dosahují obchodních výsledků. CSF by měly přímo souviset s potřebami a očekáváními zúčastněných stran (očekávané přínosy) a snažte se, aby byly vyjádřeny měřitelně (výstupy). Je to pomocník nejen pro vás, ale i pro tým, protože tím získává informaci o očekávání klíčových podílníků. A někdy má ještě jeden vedlejší efekt: pomůže vám navázat s klíčovým podílníkem užší vztah.

Jsou v zásadě dva typy CSF:

1. Generické CSF jsou schopnosti, které by měly být přítomny vždy. Obvykle jsou spojeny s organizací - jako je efektivní komunikace, podpora vrcholového managementu nebo zapojení uživatelů. Jestliže projekt nebo program tyto požadavky (faktory) nesplní, je pravděpodobné, že to povede k selhání, nebo se nedosáhne optimálního výsledku. Jejich přítomnost však neznamená, že projekt bude úspěšný, ale pravděpodobnost úspěchu to zvyšuje.

2. Specifické CSF jsou ty, které vedou k dosažení konkrétní strategie programu nebo projektu za podmínek nebo okolností specifických danému programu nebo projektu. Jde například o zlepšení výkonu určitého IT systému, o nějakou charakteristiku nového finančního produktu, apod. Ty jsou pro každý program nebo projekt specifické a jsou v přímé korelaci s jeho úspěchem. Nemusí být samozřejmé a o to jsou pro nás důležitější.

Zatímco generické CSF poskytují smysluplné vedení projektu a rámec, specifické CSF jsou jádrem komunikace mezi manažery programů a projektů a jejich sponzory. Úkoly spojené s dodávkou CSF, zvláště těch specifických, doporučuji uvádět na jedné z nejvyšších úrovní struktury WBS. Reporting se pak může zaměřit na několik klíčových výstupů, které jsou přímo spojeny s očekávanými výhodami sponzora či klíčových podílníků. V ideálním případě jsou CSF odvozeny od strategie. Je-li tomu skutečně tak, pak používáte-li CSF ke komunikaci s vedením, mluvíte jejich jazykem. CSF tedy podporuje i důležité procesy řízení projektu: reporting, marketing, řízení změn a řízení rizik.

Jsou-li CSF dobře definované, jak vy, jako projektový manažer, tak i členové týmu můžete činit efektivnější rozhodnutí. Znovu se tedy musím podívat, proč natolik jednoduchý a účinný nástroj je tak málo využíván. 

Jak projektový manažer doručuje hodnotu (...a vydělává na sebe i na projekt)

Tento článek vyšel jako dopúrovod k prvnímu dílu pořadu ProjecTor, který natáčí Česká komora PMI na platformě RED BUTTON EDU.

V minulých dílech pořadu ProjecTor jsme si povídali s Romanem Slivkou o tom, proč potřebujeme projekt, a co je na straně zadavatele nebo sponzora důležité, aby byl projekt úspěšný. Pojďme teď podívat na konkrétní příklad, kdy projektový manažer opakovaně dokázal doručit přidanou hodnotu týmu i podniku, i když to na začátku bolelo. Petr s Pavlem přináší příběh typického projektu, kde se mít projektáka opravdu vyplatilo. Krom stakeholder managementu, o kterém jsme si povídali s Lenkou Pincot, odvedli

kvalitní projektáckou práci, která mluví za sebe. Věřím, že je tento kratičký příběh nejen inspirativní, ale dokonce beze všeho opakovatelný.

Náš dobrý zákazník chystal rozsáhlou expanzi v rámci Česka. Business byl připraven, situace na trhu příznivá, jenže ouha - zastaralé a podinvestované IT systémy nezvládnou větší objem transakcí. Každý měsíc zpoždění expanze znamená ušlé příležitosti v řádu desítek milionů korun obratu. Zaplatit milion

za projektového manažera se zákazníkovi nechtělo, a tak výměnu systémů dostal za úkol IT ředitel, který byl už tak jedním z nejvytíženějších lidí ve firmě. Projekt rozběhnul bez větší koordinace a na trh si zatím brousila zuby konkurence.

There is an elephant in the room:

#pojmenovávám a proaktivně řeším rizika a problémy

Deadline výměny systémů je za dva měsíce a volá mi majitel firmy, že má určitou obavu, že se start nestihne, ačkoliv mu všichni slibují, že nový systém bude připraven. Po prvním ohledání terénu bylo jasné, že splnění deadline je zbožným přáním a že neexistuje žádný reálný harmonogram kroků jak to se to dá stihnout. Sešel jsem se s majitelem a naznačil mu, že spuštění systémů za dva měsíce je nereálné a že mu do 14 dnů připravím plán projektu.

-> Neobešlo se to bez emocí, ale v poslední chvíli jsme zastavili hrozící krvácení v podobě zbytečné a marné obchodní kampaně a školení obchodníků.

Předvídatelnost a prioritizace:

#mám vizi a plán, které jsou v souladu se strategií firmy

“Plans Are Worthless, But Planning Is Everything” - Dwight D. Eisenhower

Připravili jsme nákres jednotlivých částí a komponent nového systému a předběžné

odhady práce a ceny. Společně s vedením firmy jsme prodiskutovali co je pro růst businessu nezbytné a ořezali veškeré nice to have věci. Také se jsme se domluvili na pilotním odladění v rámci jednoho regionu. Připravili jsme plán, který jsme komunikovali týmu.

-> Řízený posun strategické expanze o půl roku umožnil zákazníkovi alokovat zdroje na jiné obchodní cíle s vyšší návratností a nižším rizikem.

Sladění vektorů:

#dělám správné věci

“Every person in your company is a vector. Your progress is determined by the sum of all vectors.” — Elon Musk

Následovaly schůzky s jednotlivými týmy. Bylo nutné s nimi projít strategické priority a zajistit jejich pochopení, abychom všichni útočili na stejnou bránu a nedávali si zbytečně vlastní góly. Nastavili jsme pravidelné schůzky a ukázky nového systému pro business abychom měli jistotu, že jdeme správným směrem. Mým úkolem bylo hlídat, abychom neuhýbali z vytyčené cesty.

-> Díky revizi úkolů a orientaci na priority jsme ušetřili 20% rozpočtu.

Vyladění efektivity týmu:

#dělám věci správně

Některé týmy velmi rychle pochopily směr a rozdělily si práci mezi jednotlivé členy a

průběžně dodávaly to, co bylo dohodnuto. Některé týmy byly málo sebrané nebo měly špatnou organizaci práce, takže bylo třeba nastavit základní ceremonie, denní standupy, odhady a průběžné vylepšování postupů a nástrojů. Tady je velký prostor pro projektáka jako týmového kouče a mentora. Rychle jsme dosáhli nejen větší efektivity, ale začali jsme mít i radost z dobře odvedené práce.

-> Několik hodin týdně projektáka po dobu 4 měsíců dokázalo zvýšit efektivitu a produktivitu problémových týmů o desítky procent.

Včas odejít:

#udělat se zbytečným

Proběhlo úspěšné spuštění nového systému a zákazník mohl rozběhnout plánovanou expanzi. Projektový tým začal realizovat další

rozvojové projekty, mou roli převzal jeden z tým leaderů, které jsem vychoval. Měl jsem radost, že je tým u zákazníka samostatný a já si mohu hledat další výzvu.

Vraťme se na závěr ještě k Romanovi a jeho provokativní otázce proč. Proč vlastně zákazník potřeboval nový systém? Aby se stal jedničkou na českém trhu. Stal se jí jen pár let po dokončení projektu. Nakolik to bylo systémem samotným a nakolik získanou schopností řídit a realizovat velké projekty, se můžeme dohadovat. V každém případě je na světě spousta firem, které potřebují přesně takový druh pomoci a čekají na vás.

Pokud se chcete dozvědět, jak doručit sponzorovi projektu přidanou hodnotu, za kterou vám rád a velkoryse zaplatí, sledujte [1.dubna 5. díl pořadu ProjecTor s Petrem Janišem a Pavlem Humpolcem](#). Není to apríl!

Moderuje
Martin Hák



Hosté
Pavel Humpolec Petr Janiš



Co baví nové členy Řídícího výboru České komory PMI

Na členské schůzi komory 9. února 2021 byli do svých funkcí zvoleni tři noví členové Řídícího výboru včetně prezidentky. Už 1.2. nahradil výbor dva odcházející členy novými.

Lenka Pincot

Prezidentka



Baví mě spousta věcí. Být v kontaktu s lidmi, networking, zapojovat se do zajímavých debat. Ráda se učím nové věci, které hned můžu využít. Proto je pro mě PMI perfektní platforma, protože tady se pořád něco děje. Kromě práce a mé role v PMI se věnuji rodině, mám 3 děti a to vás samozřejmě velmi zaměstná. A na tom celém mě nejvíc baví to, když lidé kolem mě mají radost a moje úsilí má smysl.

Jako Prezidentka české komory PMI se chci věnovat hlavně následujícím tématům:

- 1) Vytváření podmínek pro profesní rozvoj členů PMI komunity
- 2) Podpora kolegů PMI CZ v úspěšných aktivitách komory
- 3) Aktivní zapojení do strategických priorit PMI Global
- 4) Posílení rozsahu působnosti komory
- 5) Rozvoj diverzity a inkluze
- 6) Podpora témat společenské zodpovědnosti a udržitelnosti mezi projektovými manažery jakožto nositeli změn v organizacích.

Jiří Svoboda

Vicepresident pro rozvoj



V roli viceprezidenta pro rozvoj se chci věnovat posílení brandu PMI jako první volby a prémiového partnera v oblasti PM a business analýzy, dalšímu zviditelnění prostřednictvím kvalitních akcí a zajímavých příležitostí pro rozvoj každého zájemce o projektové řízení. Dále se chci zaměřit na větší využití a zpřístupnění obsahu nabízeného mateřským PMI. Rovněž chci zkvalitnit informační servis komory poskytovaný přes soc. sítě a web.

Firmám chci nabízet spojení s PMI přinášející kvalitu a odbornost, prostor pro obohacení svých zaměstnanců, ale i svých interních metodik pro řízení projektů. Vysokým školám nabídnout kontakt s praxí jak pro osvětlení výuky, tak i jako možnosti zapojení jejich studentů.

Vlastimil Poláček

Vicepresident pro lokální aktivity



Baví mě inovace a využití nových technologií v našem životě. Rád přináším nová témata, ať už jsou teprve v počátcích nebo jen nemají dostatek publicity. Vidím smysl v zavádění principů společenské zodpovědnosti a udržitelnosti do praxe projektových manažerů.

Jako Viceprezident pro lokální aktivity chci využít zkušeností z předchozího období a ve spolupráci s aktivní skupinou dobrovolníků se zaměřit na:

- 1) rozšíření skupiny aktivních členů PMI a účastníků akcí organizovaných v regionu
- 2) přípravu vzdělávacích a networkingových setkání s využitím jak vlastního obsahu, tak i spoluprací s dalšími složkami PMI (Praha, Bratislava)
- 3) zapojení klíčových stakeholderů v Brně a okolí
- 4) v období epidemické uzávěry přispívat ke společnému online obsahu, sdílenému napříč Českou a Slovenskou republikou

Jaroslava Michálková

Vicepresidentka pro programy



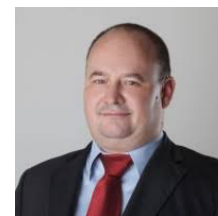
Nejvíce mě baví setkávání a sdílení nápadů s ostatními projektáky v PMI komunitě. Jsme parta nadšenců, kteří milují projektové řízení.

Jako Viceprezidentka pro programy české komory PMI se chci věnovat hlavně následujícím tématům:

- 1) Zviditelnění úspěšných českých projektů a památek v rámci PMI komunity. Podpora komunity v oblasti profesního rozvoje v prostředí, které odpovídá aktuálním trendům.
- 2) Posílení dostupnosti odborného obsahu PMI CZ a projectmanagement.com pro profesionální kolegy v prostředí sociálních sítí a online prostředí. Vytvoření strategie propagace PMI komory v online prostředí.
- 3) Podpora kolegů PMI CZ v úspěšných aktivitách komory (vytvoření komunity učitelů a studentů, příspěvky do zpravodaje, newsletteru, sdílení zkušeností).

Jan Skotnica

Vicepresident pro finance



Baví mě pracovat s profesionály, kteří sami vedou extrémně náročné projekty a přesto neváhají věnovat svůj omezený volný čas rozvoji oboru a pomoci ostatním. V PMI jsem našel tým lidí, který rozdává inspiraci a energii měnit budoucnost.

Jako vicepresident pro finance budu mít na starosti především (ale nejen!) pokladnu. Spolehlivé a hospodárné vedení účetnictví považuji na této pozici za naprostou samozřejmost. Nad to se chci věnovat také dobrovolnickým projektům, jako jsou pořad ProjecTor a Project Management for Life. V neposlední řadě budu aktivně vyhledávat příležitosti k financování našich aktivit, abychom je mohli posunout na další úroveň.