



Rodinné
firmy
X.



2/5

Koučka Dana Dúbravská s mamou, psychologičkou Ľubou Hamarovou

Z atlétky je uznávaná psychologička, do firmy zlákala aj dcéru

Psychologička Ľuba Hamarová podniká v rodinnej firme Komunikácia spolu s dcérou Danou, ktorá dala zbohom rozbehnutej kariére v korporáciách

 Peter Scherhauser

Šprint je šport, pri ktorom je najdôležitejší štart. Samotný beh totiž trvá tak krátko, že to, čo šprintér pokazí na začiatku, už napraviť nestihne. Svoje o tom vie aj bývalá profesionálna atlétka, držiteľka rekordov v šprinte a strieborná medailistka z halových majstrovstiev Československa v atletike z roku 1974 Ľuba Hamarová, rodená Vašutová. V päť-

desiatke sa pustila do biznisu, ktorý nemohol mať lepší štart. Po jej boku nestál len jej dobrý priateľ akademický maliar a zenový majster Pavol Rozložník, ale aj dcéra Dana, v tom čase skúsená korporátna manažérka.

Rogers, Jung aj zen

Pri vstupe do záhrady rodinného domu na bratislavských Palisádach ma

víta sympatický šesťdesiatnik malujúci bránku. Profesor telovýchovného lekárstva na FTVŠ Dušan Hamar starší je takisto súčasťou rodinnej firmy, ktorá sa zaoberá osobnostným rozvojom a koučingom. Práce vo firemnej záhrade sú však jeho jediným angažmánom v spoločnosti Komunikácia, ktorá je na trhu už šesťnásť rokov.

K psychológii sa Ľuba Hamarová dostala cez vrcholový šport. Privie-

Odborná spolupráca:



nebotra
dedicated to improve

HAVEL & PARTNERS
USPECH SPÁJA



MOORE BDR

dol ju k nej jej tréner atletiky. Po vyštudovaní klinickej psychológie sa začala venovať vede v Ústave vied o športe a učiť na FTVŠ. Popri práci si v 90. rokoch urobila v Brne päťročný terapeutický výcvik humanistickej psychoterapie Carla Rogersa. Vtedy sa s Palom dostala do zenových kláštorov vo Francúzsku, vďaka čomu spojila psychológiu a duchovný rozmer.

Neskôr sa začala venovať mentálnej príprave športovcov na majstrovstvá a olympiády. Učila ich, ako správne dýchať, robila s nimi autogénny tréning aj cvičenia na imagináciu. Keďže ako mentálna koučka nemohla pre prácu v škole chodiť so športovcami na všetky medzinárodné súťaže, vytvorila pre nich programy a nástroje, aby si vedeli na majstrovstvách pomôcť k výkonu sami.

Samu seba považovala za introverta, preto ju prekvapilo, keď ju učiteľ terapie nasmeroval na prácu so skupinou. V škole preto zo žiakov vytvorila krúžok, v ktorom robili relaxačné techniky alebo mali možnosť spolu riešiť svoje problémy.

Nerozdelený zisk firma použila na kúpu domu

Neskôr sa začala venovať aj manažérom, ktorých záujmom bolo osobnostne rásť a maximálne využiť svoj potenciál. „Nechcela som robiť klasické terapie, a tak som začala vymýšľať špeciálne intenzívne programy, v ktorých som využila svo-

je „srdcovky“ - Rogersa, Junga a zen,“ hovorí pre TREND L. Hamarová.

Bez dcéry nezačnem

Z fakulty odišla v roku 2004 napriek tomu, že dekan ju odhovárал od zkladania biznisu v päťdesiatke. Počet klientov jej však tak narástol, že sa musela rozhodnúť. Sama by sa do biznisu zrejme nepustila, ale zlákala ju doň dnes už nebohý P. Rozložník, ktorý sa venoval grafike a vizuálom.

Mamine aktivity sledovala dcéra Dana, ktorá mala v tom čase za sebou viacero manažérskych pozícií. K nim jej pomohlo to, že chodila na mamine semináre a vzdelávala sa. Korporátne tímy viedla v DHL, pričom v 25 rokoch mala na starosti stočlenný tím vo vtedajšom Euroteli. Do firmy Komunikácia sa pripojila štyri



mesiače po jej vzniku a získala v nej miesto riaditeľky. „Bola som šťastná, keď prišla dcéra. My s Palom sme sa cítili v biznise stratení,“ spomína L. Hamarová. Každý zo spoločníkov bol expert na niečo iné. „Z miliónov, ktoré som mala na starosti v Euroteli, som odrazu padla na rozpočty v stovkách a tisíckach eur. Hovorila som si, že ak to nevyjde, vrátim sa do korporácie,“ hovorí Dana Dúbravská.

Mama dcére dôverovala. Svoje deti vždy brala ako ľudí, od ktorých sa môže učiť, ľudí, ktorí jej rozširujú obzory. Dankinou úlohou bolo firmu nielen riadiť a starať sa o obchod, ale aj tvoriť produkty. Za prvý rok nastavila portfólio, vymyslela branding a vytvorila aj web. „Nechcela som, aby sme sa brandovali ako psychoterapia, ale koučing. Plánovala som, že firma bude stáť na dvoch nohách - na osobnostnom rozvoji pre individuálnych klientov a tréningoch mäkkých zručností pre korporácie,“ vysvetľuje pre TREND. Od začiatku mala veľké plány, aké semináre budú robiť. Vedela prispieť školením zákaznickeho servisu či komunikačných zručností. K manažérskemu vzdelaniu zo City University of Seattle, ktoré nadobudla počas práce v korporácii, neskôr pripojila štúdium psychológie a neurovedy na univerzite v Londýne a vlni začala štúdium jungovských a postjungovských vied v Essex.

Práca s tieňmi

Bolo to ako zákon schválnosti, ale aj príležitosť, ktorá sa neodmieta. Počas prvého roka fungovania Komunikácie Dana dostala ponuku stať sa riaditeľkou značky v reklamnej agentúre Euro RSCG, ktorá zastrešovala vizuálnu komunikáciu vstupu O2 na slovenský trh. Keďže s nastavením procesov v rodinnej firme bola spokojná, neváhala ponuku prijať. Vedela, že po čase sa k mame do firmy vráti. Napokon z toho boli dva roky. Komunikácia už potrebovala „refresh“. V spoločnosti Euro RSCG spoznala kolegu Michala Zemka, ktorého neskôr zavolať pracovať do rodinnej firmy.

Refresh znamenal, že Komunikáciu bude treba brandovať ako butikovú firmu s vysokou pridanou hodnotou a jasnou špecializáciou. „Nechceli sme robiť ďalšie školenia v osobnostnom rozvoji, ktoré pracujú len s vedomou stránkou osobnosti a pozitív-



Súčasťou firmy Komunikácia je okrem mamy Luby a dcéry Dany aj ich kolega Michal Zemko.

ným myslením. Chceli sme nadviazať na to, čo začala Luba, a riešiť s klientmi zmeny v situáciách, kde ich iné prístupy nedokázali posunúť,“ ozrejmjuje Dana. Do popredia sa dostal polaritný seminár, ktorý je postavený na C. G. Jungovi a jeho práci s nevedomím a tieňmi.

Časom pribudnú k seminárom knihy, spoločenské hry či videá

„Bežná psychológia hľadá v človeku najmä to pekné, my sme chceli, aby sa ľudia pozreli aj na svoje temné stránky, tie a vďaka ich poznaniu dokázali rásť. Chceli sme im v prvom rade pomôcť riešiť témy, ktoré sa im v živote opakovali, s ktorými si dlhodobo nevedeli poradiť,“ približuje Luba. Keďže práca s nevedomím je výzva, k osvedčenému ročnému in-

tenzívne výcviku pribudol kratší trojdňový polaritný seminár. Cieľom oboch je, aby klienti získali nástroje, ktoré môžu kedykoľvek v budúcnosti používať sami, keďže všetky odpovede má človek už v sebe.

Predávať polaritný seminár ľuďom na ulici nešlo. A nielen pre cenu. Nešlo to ani priamo cez firmy a korporácie. Je to veľmi intímna vec. Luba s Danou išli cez individuálne odporúčenia. Záujem prejavili najmä individuálni klienti a majitelia menších firiem, ktorí šírili referencie ďalej. Niektorí potom poslali na seminár zamestnancov. Aj tu platilo, že v jednej skupine nesmeli byť viac ako dvaja-troja ľudia z tej istej firmy a aj tí museli súhlasiť, že sa chcú pred kolegami otvoriť.

„Na začiatku mnohí šéfovia ani nechceli, aby sa ľudia osobnostne vzdelávali, dôraz sa kládol skôr na odbornosť alebo technické zručnosti. Až posledné roky začali manažéri chápať, že tréningy osobnostného rozvoja a emocionálnej inteligencie môžu mať pozitívny dosah na výkon firmy,“ myslí si D. Dúbravská a dodáva, že zmena sa dá lepšie uskutočniť v menších a stredných firmách než v korporáciách, ktoré sa riadia striktnými globálnymi pravidlami. Dnes sú klientmi najmä ľudia od 30 do 45 rokov, muži a ženy pol na pol.

Diverzifikácia

Na otázku, či je možné ich produkt škálovať, D. Dúbravská odpovedá, že v slovenských podmienkach ani príliš nie. Jednou z ciest, ktorá im napadla, boli certifikovaní kouči, ktorých by si vyškolili. Nápad napokon padol. Obávali sa totiž, že nebudú vedieť udržať kvalitu, pretože nadobudnúť špecifické znalosti a skúsenosti spájajúce toľko prúdov trvá dlhý čas. A zaviazať si ich napríklad desaťročnou zmluvou by bol zase nezmysel pre koučov.

Po nových príležitostiach sa Komunikácia obzerá naďalej. Už niekoľko rokov pracuje s mandalami ako nástrojom na spoznanie vlastného vnútra. Pred piatimi rokmi vydala knihu vlastných mandál emócií, vlastností a správania a takisto spustila mobilnú aplikáciu na ich vyfarbovanie. Jej tvorcom bol Dankin brat Dušan Hamar mladší, ktorý vyštudoval Fakultu matematiky, fyziky a informatiky UK. Skúsenosti s aplikácia-

mi získal v Japonsku, stál pri zrode 3D user interface, vďaka čomu patrí k špičke v danej oblasti.

Mandalý prevzal pod seba Michal, ktorý okrem MBA na City University of Seattle vyštudoval špeciálnu pedagogiku. S mandalami chodí do škôl, kde má hodiny na tému, ako zdravo vyjadrovať emócie. O technike a o tom, ako mandaly zasadiť do výučby, prednáša aj učiteľom. V rámci doktorandského štúdia sa venuje tvorbe mandál pre nevidiacich. Diverzifikácia aktivít je smer, ktorým sa chce Komunikácia uberať. Časom k seminárom pribudnú knihy, spoločenské hry či náučné videá.

Peniaze a nástupníctvo

Komunikácia premieňa na čistý zisk tretinu celkových tržieb. Tie vlaňajšie boli 240-tisíc eur. V dôsledku pandémie klesli o desať percent. Firma nemá vysoké náklady, okrem investície do mobilnej aplikácie či vydania knihy s mandalami

4 000

**kníh má doma
psychologička
Luba Hamarová**

vynakladala vysoké prostriedky na vzdelávacie pomôcky a sebarozvoj. V jej pasívach ešte donedávna svietil výrazný nerozdelený zisk, z ktorého veľká časť smerovala do kúpy rodinného domu, ktorý si firma prenajímala. „Vlastný dom ako kancelária a priestor na školenia bol náš sen. Našou dlhodobou stratégiou bolo nevyplácať si prehnané mzdy, šet-

Záujem o osobnostný rast počas pandémie prudko vzrástol

rif a nezaťažovať sa úvermi,“ hovorí D. Dúbravská a dodáva, že počas pandémie sa im tento prístup vyplatil. Semináre prebiehali online, čo niektorým účastníkom vyhovovalo viac, keďže sa zapájali z Nemecka, zo Švajčiarska či Spojeného kráľovstva.

Samostatnú nákladovú položku tvoria knihy. Najdrahšie, ktorými sa môže Luba pochváliť, sú Jungova Čierna kniha za 200 eur, Danteho Božská komédia za 250 eur či vzácny kúsok s ilustráciami básnika a maliara Williama Blakea za 450 eur. Knihy sú pre psychologičku náhradou dovolenky, čo vysvetľuje, prečo až do svojich 65 rokov, ktoré oslávila vlani, nebola nikdy v živote na relaxačnej dovolenke v hoteli pri mori či oceáne.

Nástupníctvo majú vo firme vyriešené, keďže Danka bola od začiatku jej spoluvlastníčkou. Ani mama sa do dôchodku nechystá. Nielen preto, že pandémia zvýšila dopyt po ich službách. Teší ju byť svedkom posunu, ktorý jej klienti urobili. Mnohí z nich sú s Komunikáciou pätnásť rokov. A čo jej pomáha nevyhorieť? Je flexibilná, tak ako boli jej rodičia. Hoci sa s nimi život nemaznal, nikdy sa nesťažovali. Toto nastavenie majú v rodine. Vychádzajú z reality, nelipnú na veciach a vedia, čo je pokora. **T**