

## Nevyužitá příležitost v podnikání

*Stručné zamyšlení se nad tím, kde leží zlatý důl – jen kdybychom prohlédli a měli odvahu ho najít a zlato vykopat...*

Chcete, aby vaše firma lépe prosperovala, abyste vy i vaši zaměstnanci pracovali efektivněji, abyste byli bohatší a spokojenější? Je-li tomu tak, čtěte dál.

Používáme různých způsobů jak stanovovat a naplňovat své cíle. Jsme-li však na to sami, časem si vytvoříme stereotypy, které se stanou naší brzdou. Někdo je schopný inspirovat se od druhých lidí, ale málokdo je skutečně schopný maximálně využít svého vlastního potenciálu.

A ten je obrovský! Znovu a znovu zažívám chvíle, kdy s údivem pozoruji jak relativně málo stačí k tomu, abychom udělali důležité změny ve své práci. V celé firmě a v soukromém životě už to bývá poněkud těžší, ale přesto vždy možné. Klíč je v profesionální interakci s odborníkem – koučem. Dialog sám se sebou nebo s přítelem, kolegou, partnerem nestačí.

Zkušený kouč vám umožní vystoupit ze zajetých způsobů přemýšlení, vidět souvislosti, kterých jste si předtím nevšimli, objevit synergii, kterou jste předtím neodhalili, uvědomit si možnosti tam, kde jste nevěřili, že mohou být. Některé objevy mají charakter „aha-efektu“, jiné se zdají být až zoufale banální: „Proboha, na to potřebuji kouče, abych si přišel na tohle?!“ Ano, je to tak. Potřebujete. A vyplatí se vám to!

Příklad z praxe:

David si v koučovací rozhovoru uvědomil jednu z oblastí, která má výrazný vliv na efektivitu jeho práce. Jde o zadání, která dostává od svého šéfa. Často se stává, že po splnění úkolu zjistí, že šéf si to představoval trochu jinak.. Výsledkem úvah je, že si musí mnohem lépe zadání se šéfem vysvětlovat a ověřovat. Banální zjištění? Jistě, ale když si spočítal, že 10 minut navíc věnovaných rozhovoru o zadání mu ušetří týdně několik hodin zbytečné práce (!), jeho osobní produktivita vzrostla v řádech desítek procent! Nevěřili byste, jak často tak jednoduché a do očí bijící věci prostě nevidíme.. A teď si spočítejte k jakým výsledkům se dostanete v rámci celé firmy, když na sobě tímto způsobem pracuje větší množství lidí..

Proč tedy koučování není u nás využíváno v mnohem větší míře? Kromě nedostatku kvalifikovaných a zkušených koučů vidím příčinu především zde:

Pořád ještě neumíme myslet strategicky, pořád ještě nejsme opravdu dobrými investory v tom nejširším slova smyslu. Neumíme-li si na něco sáhnout, uchopit to, dopředu přesně spočítat co nám to přinese, nemáme odvahu do toho jít. A především neumíme pracovat s lidmi, využívat jejich potenciálu - nebo možná v jejich možnosti ani nevěříme? Pak někde hluboko uvnitř nemůžeme úplně věřit ani ve své vlastní možnosti..

Podle mých zkušeností jsou podnikatelé a manažeři většinou chytrí a inteligentní. Ale až zarážejícím způsobem si staví vlastní limity, aniž by si to uvědomovali.

Příklad z praxe (výňatek z koučovacího rozhovoru):

Kouč: „Připadá mi, že se pořád vracíme k potřebě získat zakázku v cílové skupině XY.“

Petr: „Jenže tahle skupina zákazníků je jaksi mimo moje možnosti.“

Kouč: „Jak to víš?“

Petr: „Ještě nikdy se mi nepodařilo uzavřít s nimi jediný obchod. Nemá smysl to zkoušet.“

Kouč: „Jak to víš?“

Petr: „No, vždyť to říkám. Ještě nikdy jsem se s nima na ničem nedohodl.“

Kouč: „Jak víš, že jsi vyzkoušel všechny možnosti?“

Petr (zarazí se): „No ... Zkoušel jsem to docela dlouho..“

Kouč: „Podíváme se na to jak jsi na to šel? Možná, že to souvisí s tím, na čem jsme spolu pracovali minule..“

...

Uvědomuji si, že zde vybírám jednoduché příklady. V praxi to často bývá složitější. Mnoho lidí potřebuje kromě odhalení nevyužitých rezerv změnit smýšlení o sobě a druhých, dokázat se více přiblížit lidem, získat odvalu, nadhled, lépe se cítit, mít větší radost ze života.. To všechno úzce souvisí s pracovním výkonem a podnikatelskými úspěchy.

Pokud jsme k mimořádným výkonům hnáni nezdravými motivy (například cítíme se dobře a sebevědomě jen když jsme bohatí, mocní, ..), zaplatíme za to vysokou cenu. Dříve nebo později nás dožene vnitřní prázdnota a s největší pravděpodobností i závažná nemoc. Dobrý kouč umí pomoci dosahovat náročných met zdravými cestami.

Kromě cílů, které si stanovíte, získáte díky koučovacímu procesu vždycky něco navíc – je to především vynikající sebereflexe, narůstající schopnost koučovat sám sebe, lépe ovlivňovat ostatní, rozšířit si obzory a získat větší sebevědomí (jak potřebné v naší kultuře!).

Koučování probíhá zpravidla individuálně, ve dvou- až čtyřhodinových sezeních, pravidelně každých 4 – 6 týdnů, zpravidla nejméně po dobu půl roku. Hodina profesionálního kouče stojí na českém trhu kolem 4 – 8 tisíc Kč, podle zkušeností kouče, které úzce souvisí s výsledky koučování. Věřte, že se vám to mnohonásobně vrátí..

Peníze nezískáme tím, že budeme šetřit. Peníze získáme chytrými investicemi.

Klára Hejduková  
Partner, Senior Consultant  
Extima, s.r.o.  
[www.extima.org](http://www.extima.org)