

Najmout kouče není móda, ale užitečná věc

K NAŠEMU PROJEKTU JIŽ MÁME SEPSANÝ BYZNYS PLÁN, ZNÁME SVOU KONKURENCI, ALE POŘÁD JSME SE S KOLEGOU NESHODOVALI NA SPOLEČNÉ VIZI. NEVYJASNILI JSME SI POZICI, KDE CHCEME MÍT FIRMU ZA JEDEN AŽ TŘI ROKY, NA KOHO CHCEME V PODNIKÁNÍ CÍLIT A CO JEDEN OD DRUHÉHO OČEKÁVÁME. OSOBNĚ MÁM ZAŽITÉ TO, ŽE NA ODHALOVÁNÍ VIZE EXISTUJE V DNEŠNÍ DOBĚ NĚKOLIK ZARUČENÝCH NÁSTROJŮ, KTERÉ VE SVÉM KUFŘÍKU NOSÍ TAKZVANÝ KOUČ. A PROTOŽE JSEM JIŽ V MINULOSTI PROŠEL KOUČOVÁNÍM, OKAMŽITĚ JSEM VĚDĚL, NA KOHO SE MOHU OBRÁTIT.

Text: Zdeněk Maršál, Foto: Profimedia

Po dohodě s obchodním partnerem Petrem jsem se rozhodl kontaktovat Tomáše Nutila z Target coaching. Tomáš je certifikovaný kouč, člen mezinárodní federace koučů ICF. Ke koučinku ho po vlastní zkušenosti s koučinkem přivedla chuť inspirovat také ostatní, pomáhat jim v rozvoji a v plném využití jejich potenciálu. Po krátkém telefonickém uvedení do situace mě Tomáš okamžitě „rozebral“ a vytáhl ze mě přesné datum a hodinu, kdy bude naše týmové koučování probíhat. Týden před koučinkem jsem se rozhodl pronajmout si zasedací místnost mimo naše kanceláře – a rozhodně jsem udělal dobře. V dnešní době totiž seženete velmi reprezentativní zasedací místnosti s občerstvením od 190 korun za hodinu, tedy za babku. Navíc je nabídka na internetu široká, stačí hledat dvě minuty.

Celá řada otázek a odpovědí

V „den D“ jsme se sešli v 10 hodin ráno. Po krátkém mentálním cvičení, díky kterému jsme všichni zapomněli na stres a úkoly našeho běžného pracovního i soukromé-

CO VÁM KOUČINK PŘINESE?

- Vaše cíle budou jednoznačné a strukturované.
- Budete vědět, které kroky a návyky vás k cíli posunou nejrychleji.
- Naučíte se lépe pracovat s časem a s prioritami.
- Budete výkonnější a spokojenější.
- Zlepšíte svou komunikaci s podřízenými i s nadřízenými.
- Naučíte se přemýšlet novým, efektivním způsobem.
- Přijдете na nové myšlenky a nápady.

ho života, začal očekávaný koučink. Na naši dvouhodinovku Tomáš použil nástroj BluePrint, který je ideálním pomocníkem při tvorbě vize. A na co jsme si „při koučování sáhli“? Abych vám alespoň trochu nasimuloval výstup, popíši vám hlavní body sezení a pokusím se vystihnout jeho hlavní přínosy.

Nejdříve jsme se dostali k bodu „Proč chceme dělat tento projekt“. Začali jsme se předhánět s nápady, proč to všechno vlastně děláme. Dále směřovaly otázky na to, jak bude vypadat náš projekt po dokon-

čení, jakou bude mít strukturu náš podnikatelský plán, jaké jsou charakteristiky naší cílové skupiny, jaké jsou naše ukazatele pro práci na projektu a kdy a jaké chceme mít výsledky.

Do třetice všeho dobrého

Díky těmto a dalším otázkám jsme měli za hodinu a půl hotový třístánkový seznam, ze kterého jasně vyplynula podrobná vize projektu i s „vypíchnutými“ klíčovými body. Za čtrnáct dní jsme se sešli znovu. Na naší schůzce jsme se tentokrát zaměřili na oblasti, které nás čekají v rozmezí následujících tří měsíců, dále pak na termíny, ve kterých chceme projekt odstartovat, a na to, jakou formou tenhle start uskutečneme. Ve volné chvíli jsme si vyjasnili klíčové výhody firmy s nastavením jasně měřitelných cílů na určité období.

V polovině června, tedy po dvou měsících od druhé schůzky, jsme se sešli potřetí. S koučem jsme nejdříve shrnuli aktuální situaci, řekli si otevřeně všechny své pocity, analyzovali, jak to máme nyní v hlavě poskládané, co se nám líbí a nelíbí na našem společníkovi, naplánovali start a zaměřili se na první půlrok podnikání.

Koučink je jistě velmi moderní a populární nástroj. Pokud ho někdo skutečně dobře ovládá, je vám schopný v případě realizace projektu ušetřit několik měsíců, které byste zbytečně vyplýtvali na odhalování formou pokus–omyl. Cena koučinku se nejčastěji pohybuje v rozmezí 1500 až 5000 korun za jednu hodinu. Co je důležité – kouč vám „musí sedět“ a musíte mu věřit. Dobrý kouč vám zdarma poskytne „ochutnávku svých služeb“ – a teprve poté se rozhodnete, zda s ním uzavřete obchod, či nikoli. ■

Příště se dočtete:

I zakládání „eseróčka“ podléhá trendům