

Řemeslo se chválí samo

Vždy se říkávalo, že řemeslo se chválí samo. A dlouhou dobu to tak opravdu fungovalo. A snad v některých profesích i stále funguje. Pokud jste měli již kdysi svého autoopraváře, a byl skvělý, mohli jste se na něj spolehnout, vraceli jste se. Stoprocentně Vás nemusel přesvědčovat o tom, jak je dobrý. Když uvažujete o operaci, také chcete toho nejlepšího operátora. A rozhodně jej nenajdete tak, že o sobě bude vytrubovat: „Jsem nejlepší na křečové žíly. Jen já Vám mohu pomoci.“ Dobrý řemeslník si svoje jméno buduje svojí prací. Svým uměním, jež určitě zákazník ocení. Také já, když ve firmě školím, nebo dělám poradenství, a tam obzvlášť, tak musím být schopen svoje schopnosti doložit. U poradenství si zákazník musí na výsledky mé práce být schopen „šáhnout“. Musí vidět a vnímat výsledky mé práce, proto si mne také najal.

Ale světe, div se. Čím dále kolem sebe slyším nebo čtu o těch skvělých koučích, jež firmy posouvají kupředu. Ale co je zvláštní, nějak jsem to ještě neslyšel od manažerů ve firmách, byť ve firmě kouče měli, ale právě od těch koučů! Naposledy tento týden v posledním vydání měsíčníku Komora, červen 2019. A cože mne tam nejvíce dostalo? Dovolím si citovat z článku „ICF kouč – partner pro podnikání“: „Kvalifikace efektu koučování na výkonnost organizace bývá obtížná, protože efekt je zředěn velikostí organizace. Můžete však určit vliv koučování na konkrétní výsledky projektu, protože kouč přímo ovlivňuje úspěch projektů, kterých se zúčastní.“ Větší blábol jsem už dlouho nečetl. Tak na jednu stranu koučové tvrdí, že nic neovlivňují a pouze pokládají správné otázky, a najednou taková rána. Tak bez kouče je výsledek projektu méně jasný a výsledek asi horší? A zkusil jim někdo sdělit, že výsledek projektu závisí na složení týmu a reálně nastavených cílech? Ani Baťa, kterého Hospodářská komora vyhlásila podnikatelem století, by se nestal tak významným a úspěšným, kdyby nebyl obklopen špičkovými odborníky. A ty si vybral. Určitě mu jej žádný kouč nedoporučil.

Lidstvo vždy potřebovalo, aby se nová, mladá, přicházející generace učila od těch zkušenějších. To, že časem svého mistra překonala, se molo stát. A bylo to dobře, protože na pevných základech se dá vždy dobře stavět. Těžko však postavím pevný dům na chatrných základech, jež budou dány nikoli schopnými, ale všehoschopnými managery, jež jsou nabřífování staviteli vzdušných zámků. Ale protože se to nosí, proč jejich služby nevyužít. Vždyť to tak dělají všichni. Věřte mi, znám spousty českých podnikatelů a podnikatelek a ti by rozhodně žádného kouče přes práh nepustili. Ne, že by na ně neměli prostředky. Ale když si něco kupují, musí to být realita, něco doložitelného. Nikoli sny. Stejně jako sliby o tom, jak z Vás nějaké školení udělají lepšími managery, lídry, efektivními lídry, a jak budete schopni vše efektivně řídit. Kde nic není, ani smrt nebere.

Nebylo by tedy mnohem lepší a také výhodnější, abychom si vyhrnuli rukávy a něco dokázali, než jen slibovat vzdušné zámky? A když se to nepovede, svést to na chybné použití metody, nepřesnosti v použití a podobně. A ruku na srdce. Opravdu z Vás kouč udělá lepšího manažera a naučí Vás lépe rozhodovat? Dejte mi vědět. Příklady správného použití se rád dozvím. Zatím jsem slyšel a viděl jen sliby (udělat to museli jiní a mnohdy také celé vymyslet. Ale úspěch se dá vždy prodat, když umíte pracovat správně s marketingem (nebo lidskou hloupostí), nebo potkáte ty správné deprivanty.

Pod Ještědem, 16.6.2019

Ing. Ludvík FILIP