

LIDER COACHEM

W dobie codziennych zmian warunków, w których prowadzimy biznes, nasze zdolności przystosowawcze jako liderów, stały się jeszcze bardziej cenne. Wielu moich klientów potwierdza, że wskazówki jak osiągnąć konkretny efekt biznesowy, jakich udzielali swoim pracownikom wczoraj, dziś mogą już być nieaktualne, np. w efekcie nagłej zmiany taktyki po stronie ich klienta. Zmiany dotyczą szeroko pojętej sytuacji ekonomicznej na rynku, zmian w obszarze finansowania biznesu, zmian regulacji w niektórych sektorach jak też dostosowania się do sytuacji przez firmy matki. W obliczu tak gwałtownych zmian nawet najbardziej dojrzałym liderom trudno jest zachować równowagę w sposobie działania i reagowania na to, co dzieje się wokół nas. Jakie znaczenie dla nas liderów ma w tych warunkach posiadanie umiejętności i postawy coacha? Jak donoszą mi moi klienci, znajomość coachingu daje im przewagę w trzech obszarach:

0 Prowadzenie swojego zespołu przez zmiany

W sytuacji kiedy rosną wyzwania i topnieją zasoby na prowadzenie biznesu, przewagę osiągają liderzy, którzy wiedzą jak odwołać się do ukrytego potencjału swoich najlepszych ludzi i w ekstremalnie trudnych warunkach ten potencjał zmobilizować do osiągania celów. Innymi słowy, wykorzystać szeroko pojęty kryzys jako wyzwanie niezbędne do sięgnięcia po ukryte zasoby w ludziach. Podobny mechanizm ma miejsce, kiedy rozgrywamy mecz tenisa ziemnego z wyjątkowo dobrym przeciwnikiem. Wyzwanie, jakim są jego trudne zagrania, uruchamia w nas potencjał do gry na wyższym poziomie. Nie jest to możliwe, kiedy gramy ze słabym przeciwnikiem. Kryzys to wyjątkowo dobry przeciwnik, który pomoże nam uwolnić ukryty potencjał w nas i naszych ludziach.

0 Podążanie za klientami dla osiągnięcia obopólnych korzyści

O korzyściach wynikających z elastycznego podążania za klientem napisano już wiele. Dodam jednak, że w obecnej sytuacji jest to nie tylko korzyść, ale raczej konieczność. Szansę przetrwania i prosperowania mają ci z nas, którzy umiejętnie docierają do klientów i pozyskują cenne informacje o celach i barierach do osiągnięcia celów klientów, a następnie podążają za tym będąc krok przed klientem. Kluczowym czynnikiem naszego sukcesu jako liderów jest tutaj bycie zaufanym partnerem klienta

O Zarządzanie własną energią

Kiedy jesteśmy w sytuacji, która jest dla nas testem, nietrudno jest zadziałać wbrew naszym wartościom, zasadom i wewnętrznemu instynktowi, który zawsze prowadzi nas we właściwym kierunku, a który nie zawsze właściwie interpretujemy. Zastosowanie modelu rozmowy coachingowej do autocoachingu umożliwia nam liderom podejmowanie krótkofalowych, często bardzo trudnych decyzji, pozostając w kontakcie z długofalową wizją, realizmem w ocenie barier oraz przy wykorzystaniu własnych zasobów, takich jak innowacyjność, integralność czy pozytywne widzenie świata.

Z fascynacją obserwuję rynek podzielony między dwie grupy firm. Jedna grupa to firmy, które w ramach dostosowania się do sytuacji kryzysowej, obcinają w budżetach wszystkie inwestycje prowadzące do wzmocnienia swoich ludzi. Z jeszcze większą fascynacją obserwuję drugą grupę firm, które w bardzo przemyślany i systematyczny sposób, wbrew dość powszechnym tendencjom, decydują się właśnie teraz inwestować we wzmocnienie swoich liderów, wyposażając ich w umiejętności coacha. Firmy dostrzegają ryzyko w jednej i drugiej strategii, jednak jak zwykle to czas pokaże, która strategia okaże się zwycięska.

Autor Artykułu:

*Lidia Nwolisa, Corporate Coach U Poland
Partner Zarządzający / Coach*