

## موضوع: کوچینگ کسب و کار

نویسنده: افشین محمد

کوچینگ (رهیاری) حرفه‌ی رو به رشدی است که در سفر کوتاه خود از خلق تا رشد، دارای زیرمجموعه‌های متعددی شده است. این تقسیم‌بندی گرچه موافقان و مخالفانی دارد اما وجود آن نشانه‌ای از حرفه‌ای‌گری در میان کوچ‌ها است که نیازهای بازار را درک کرده و برای بازارهای جدید، خود را آماده‌ی ارائه خدمات خاص کرده‌اند.

کوچینگ کسب و کار (business coaching) شاخه‌ای است که در آن کوچ (رهیار) مالکان کسب و کارهای کوچک و متوسط را در بخش‌های مختلف فروش، مدیریت، رهبری، ساخت تیم، برنامه‌ریزی، بازاریابی، تولید و ... به کمک تکنیک‌های کوچینگ، ابزارهای حرفه‌ای و تجربه‌ی اختصاصی کوچینگ خود کوچ می‌کند.

یکی از مشخصات شاخص کسب و کارهای کوچک که توسط کارآفرینان موفق و افراد پیشرو و هوشمند شکل گرفته و رشد کرده، تله‌های ذهنی کارآفرین است. چنین سازمان‌هایی عموماً بزرگ شده‌ی ذهن آفرینندگان خود هستند و تضادهای درونی موجود در ذهن کارآفرین و نقاط قوت و ضعف او، در کل قالب شرکت دیده می‌شود. این مهم گرچه در بسیاری از موارد سبب رشد و بالندگی شرکت شده است اما گاه به چالش کشیدن آنها و انطباق آنها با شرایط پرشتاب روزمره ضروری می‌نماید.

این افراد در سفر سازمانی خود، بی شک نیاز به یک کوچ کسب و کار با مدرک معتبر دارند که در کنار آنها قرار گیرد و بتواند با خدمات خود، "یار" این سازمان‌ها و افراد توانمند، برای باز کردن "راه" خود به سمت اهداف جدیدشان باشد.

استفاده از خدمات مشابه مانند مشاوره هم برای سازمان و مدیران و مالکان آن میسر است اما خدمت اصلی یک کوچ ایجاد فضایی است که سازمان یا مدیر آن با خلاقیت خود نسبت به ایجاد راه‌حلی درخور شرایط خاص سازمان خویش اقدام نمایند.

شما می‌توانید در یک جلسه‌ی آزمایشی با یک کوچ، با موضوع نقاط و افرادی که در سازمان باید توسعه یابند، کار کنید. یک کوچ آموزش دیده، در صورت لزوم شما را به مشاور یا آموزش‌های حرفه‌ای ارجاع خواهد داد.

در صورت نیاز به کوچ کسب و کار به موارد زیر حتماً دقت کنید:



۱- بررسی مدرک و پیشینه یک کوچ به شما کمک می‌کند که برای جلسه و خواسته‌های خود تصمیم شفاف‌تری بگیرید.

۲- هر تغییری در درون ما مقاومت ایجاد می‌کند و این مساله امری طبیعی است، حتی وقتی می‌دانیم باید تغییر کنیم. بنابراین خود را برای داشتن چنین احساسی سرزنش نکنید و با کوچی کار کنید که بتواند این حس شما را درک کند. اگر این حس در جلسه‌ی اول رو به کاهش گذاشت، شما احتمالاً کوچ مناسبی پیدا کرده‌اید.

۳- همه‌ی ما می‌دانیم بخش‌هایی از کسب و کار، از حوزه قدرت و تصمیم ما خارج است. اگر تمرکز شما، روی این بخش باشد، کار کوچ خود را سخت خواهید کرد. اگر کوچ شما فردی حرفه‌ای و آموزش دیده باشد، می‌تواند به شما برای تغییر دیدگاه لازم و بازسازی نقاط مد نظرتان کمک خواهد کرد.

۴- یک کوچ کسب و کار باید بتواند شما را به چالش بکشد. آیا رشد و توسعه سازمان و فرد در درون سازمان بدون چالش ممکن است؟ پس در ارزیابی خود، به این نکته که آیا کوچ پتانسیل این کار را دارد یا خیر، توجه کنید.

۵- قدرت بزرگ یک کوچ در شنیدن، عدم قضاوت، بازخورد دادن و پرسش‌های قدرتمند او نهفته است و اگر کوچ شما نتواند به هر دلیلی قضاوت خود را مهار کند، به جلسه‌ی شما آسیب خواهد زد. ارتباط خوب بدون مهارت‌های فوق شاید به شما کمک چندانی نکند.

یک کسب و کار رو به رشد، می‌تواند با استفاده از خدمات کوچینگ کسب و کار، نقاط کور خود را شناسایی کند و ضمن آگاه شدن به نقاط قابل بهبود، نقاط قوت خود را بیش از پیش به کار بگیرد. کوچینگ کسب و کار زیرمجموعه‌های تفکیک شده‌تری نیز دارد که در صورت آشکار شدن نیاز به آنها در مسیر قراردادی با کوچ، او می‌تواند از ابزارهای خاص یا حتی همکاران متمرکز خود بر آن حوزه استفاده نماید.

بالاترین شناخت، در تجربه‌ی عملی و اجرایی به دست می‌آید:

کانون یادگیری فردا، از صاحبان و مدیران کسب و کارهای کوچک برای حضور در یک جلسه آزمایشی کوچینگ دعوت می‌نماید.



نشر الکترونیکی: کانون یادگیری فردا

تابستان ۱۳۹۶

WWW.CYFCO.IR