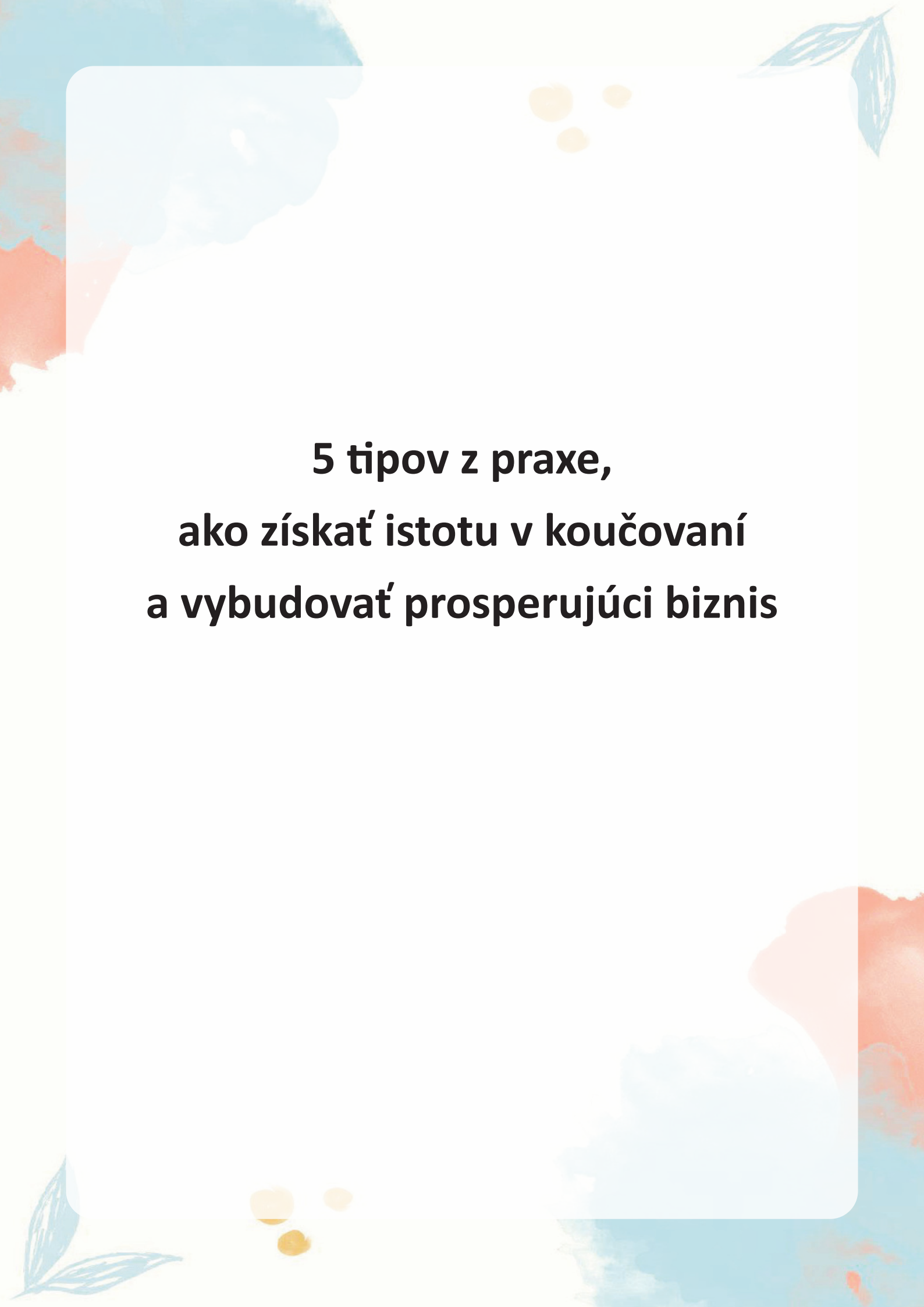




# 5 TIPOV Z PRAXE, AKO ZÍSKAŤ ISTOTU V KOUČOVANÍ A VYBUDOVAŤ PROSPERUJÚCI BIZNIS



Zuzana Valábková  
profesionálna koučka



**5 tipov z praxe,  
ako získať istotu v koučovaní  
a vybudovať prosperujúci biznis**

## Spoznávate sa?

Máte za sebou koučovacie vzdelávanie a ešte aj ďalšie vzdelávanie, a ešte aj niekoľko ďalších kurzov.

Absolvovali ste už Biznis koučovanie, Life koučovanie, Systemické koučovanie, Tímové koučovanie, NLP koučovanie. Pozreli ste webináre, vypočuli si podcasty.

Kúpili ste si aj nejaké rozvojové online kurzy, aby ste doplnili vedomosti a získali istotu.

Záleží vám predsa na vašich klientoch a na kvalitnej službe. Investovali ste tisícky eur do koučovacích výcvikov a vzdelávania, ale kdesi **na pozadí vám stále poskakuje malý otravný škriatok**, ktorý vám našepkáva, že to ešte stále nie je dosť. A aj tých klientov je pomenej, čo k sebaistému pocitu veľmi nepomáha.

S každou ďalšou ponukou na vzdelávanie sa vám objavuje ďalšie **záchranné koleso**, ktorého sa chytáte v nádeji, že čím viac vzdelania získate, čím viac certifikátov na ceste pozbierate, tým istejšie sa budete v koučovaní cítiť a **určite to pomôže aj biznisu**.

Chcete mať predsa čo najväčšiu istotu, že vaše koučovanie funguje a prináša klientom uvedomenia, ktoré zmenia ich život a urobia ich slobodnými.

Kým ste v koučovacej škole alebo na výcviku, všetkému rozumiete. Techniky aj proces koučovania sú nové a fungujú ukážkovo. Dokonca máte možnosť vyriešiť si vlastné životné, alebo pracovné výzvy. Toľko uvedomení a emočne nabitých momentov pokope ste možno ešte ani nezažili.

**Koučovací „inkubátor“ je bezpečné prostredie, kde všetko funguje ako má – takmer dokonale.**

Všetci sa chcú učiť, majú otvorenú myseľ a sú naladení na podobnú vlnu. Koučuje sa jedna báseň.

A potom príde realita.

Klient alebo podriadený, ktorý ani len netuší čo je to koučovanie, je zameraný na seba a svoje ťažkosti. To jediné čo ho zaujíma je, aby sa veci pohli a jemu bolo v tom čo žije a rieši lepšie.

Jeho myseľ je plná rôznych tém. Nevie jasne zdefinovať čo by chcel. Má problém vidieť možnosti, a ak ich aj vidí, často nevie ako ich realizovať. Neposúva sa očakávanou rýchlosťou. Trochu ho štvú otázky a najradšej by dostal od vás radu. Nespolupracuje tak, ako ste to zažili s kolegami na výcviku. A to slovo NEVIEM, to je úplný zabijak.

Ako to, že nevie? Ved' nás učili že vie? Ved' **koučovanie je o tom, že všetky odpovede máme v sebe**. Tak ako je možné, že nevie?

**Z istoty koučovacej triedy sa ocitnete vo vlastnej neistote a pochybnostiach.** Ahá, v maili mám ponuku na ďalší koučovací modul, mentoring, rozširujúce vzdelávanie.

Neistota + efektívny marketing = zasa sedíte na koučovacom kurze.

Trafila som aspoň v niečo? Mali ste niekedy podobné pocity? Zažili ste niečo z toho?

Ak áno, tak to sme v tom spolu.

Za ostatných 12 rokov mojej koučovacej cesty som čelila mnohým z vyššie uvedených vecí a mala som tú česť rozprávať sa aj s majstrami v oblasti koučovania, ktorí prešli podobnou cestou, možno len v „bledomodrom“.

Mnohé z veľkých mien v koučovaní museli čeliť svojmu strachu, obavám i neistote. Takže ak zažívate občas neistotu a uvažujete ako ďalej s koučovaním, klientmi, podnikaním, ste tu správne.

A viete čo?

**Stáť na prahu koučovania s pokorou a rešpektom k profesii a k ľuďom, je oveľa lepší začiatok**, ako stáť tam pyšne a naduto s prehnanou sebaistotou a chýbajúcou sebareflexiou.

Ak si pozriete majstrov koučovania, sú to zvyčajne pokorní, hlbokí ľudia s úctou a rešpektom k životom, príbehom a výzvam klientov.

Naša méta nie je heslo: *Fake it till you make it*. Hraj to pokiaľ to nedokážeš.

**Naša méta je: Autentická sebaistota v práci kouča, o ktorú sa môžeme bezpečne oprieť.**

Hovoríte si:

A čo nám k tomu pomáha? Nie je to práve spomenuté štúdium?

Pozývam vás. Podíme sa na to pozrieť zblízka.

Ak máte chuť dozvedieť sa ako získať autentickú sebaistotu v koučovaní bez toho, aby ste ochoreli na syndróm večného študenta a minuli pri tom tisícky €, a aby sa vaše sny o podnikaní v koučovaní nerozplynuli v nenávratne, tak čítajte ďalej.

## 1. # Čo je základom autentickej sebaistoty v koučovaní?

### Prečo je dôležitá?

Do kresla oproti si sadá klient, zdá sa byť nervózny. Žmolí si ruky a podchvíľou sa pozerá na hodiny. Pomaly začína rozprávať a na konci niekoľko minútového monológu zahlási. „A teraz je to vonku, teraz je rad na vás. Povedzte mi pekne, čo je so mnou zle a čo by som mal urobiť. Už som koučovanie zažil a viem o čom to je.“

Vypieštam naňho oči. Veď koučovanie nie je o hodnotení človeka. Čo teraz? Ako mu vysvetlím ako funguje koučovanie?

Vidíme sa s klientkou už niekoľkýkrát, rozhovor sa vyvíja dobre, ujasňujeme si na čom pracovať, a potom príde to nepochopiteľné NEVIEM a aj popri mojej snahe podporiť ju k pohybu vpred, NEVIEM zostáva na scéne.

Pohrávam sa s myšlienkou, že asi nechce ísť hlbšie, alebo, že by naozaj nevedela? A čo ak nevie? Mám jej trochu pomôcť? Nechať ju potrápiť sa? Presviedčať ju, že nevedieť je ok, a že bude aj lepšie? Predniesť jej nejakú moju intelektuálnu, životnú múdrosť? Som stratená.

Ubehlo 20 minút od kedy prišiel, rozpráva a rozpráva. Položila som asi tak jednu otázku. Nestíham to ani v nádychoch. Rozvetvuje sa ako orech na našej záhrade. Ešte toto, a potom tamto, ak skúsím vstúpiť do jeho monológu jasne mi naznačí, že ešte neskončil.

Akokoľvek sa snažím, strácam niť. Už som konečne položila otázku. Rukavica je hodená a klient to pochopil ako výzvu všetko do detailov dovysvetliť. Zjavne pôsobím ako veľmi nechápavá.

Bojujem s pocitom rezignácie.

Čo teraz? Tváriť sa, že ho počúvam? Prerušiť ho? Ukončiť spoluprácu? Cítim vnútorné napätie.

Toto sú reálne príbehy z koučovacej praxe, ktoré viedli k neistote a obavám z ďalšieho koučovania a stagnácii.

## Viete ako vzniká neistota, neúspech a paralýza v koučovaní?

Je tu hneď niekoľko dôvodov:

- nedostatok kľúčových vedomostí,
- nedostatočné osvojenie si profesionálnych zručností
- komplexné NE-porozumenie princípom
- ne-stabilné základy koučovacej profesie a prístupu

**Vyberajte preto múdro. Na tom, aký výcvik koučovania absolvujete záleží. Kvalita a rozsah vzdelávania sa prejavia na miere vašej autentickej sebaistoty v koučovaní.**

Z výcviku koučovania odchádzate s batohom plným koučovacích nástrojov, s farebným certifikátom a plný energie do práce s klientom. Na výcviku ste ale zrejme získali viac otázok, ako odpovedí a odporúčania typu: dôveruj klientovi, dôveruj procesu koučovania, on má v sebe odpovede, nie si zodpovedný za výsledok koučovania ale za proces...

### Čo to do kelu presne znamená?

Neviem ako vy, ale ja sa otvorene priznávam, že som pred 12 rokmi takmer vôbec nerozumela významu toho o čom hovorili. A opýtať sa mi prišlo fakt blbé. Prišla som si ako jediná, ktorá tomu nerozumie.

Asi by ste v tom čase nechceli vidieť moje tričko po koučovaní. To čo sa dialo nezachránil ani najlepší antiperspirant. Moje obavy, neistota a nadmerná snaha zmysluplne pokračovať k cieľu klienta, sa opakovane podpisovali na mojom oblečení. „Spotená ako myš.“

Po jednom koučovacom stretnutí v Martinuse na Obchodnej som pochopila, že takto to už ďalej nejde.

Nástroje koučovania sú síce super, ale ja neviem ako ďalej. Nefungujú tak, ako keď sme to skúšali. Niečo zásadné mi chýba. Mám nástroje a manuál na ich využitie, ale nepoznám princípy.

Uvedomila som si, že mám tri možnosti.

1. Nechať to tak, ako to je.
2. Vzdať sa cesty profesionálneho kouča.
3. Učiť sa, skúmať a experimentovať.

### **U mňa vyhrala trojka.**

Začala som skúmať princípy a pátrať hlbšie v témach koučovania. Ako funguje ľudská myseľ, ako to súvisí s komunikáciou a prejavom klienta, čo je základom úspešnej práce s klientom. Ako sa deje zmena, aké sú jej fázy a ako to u klienta rozpoznať a ako na to reagovať?

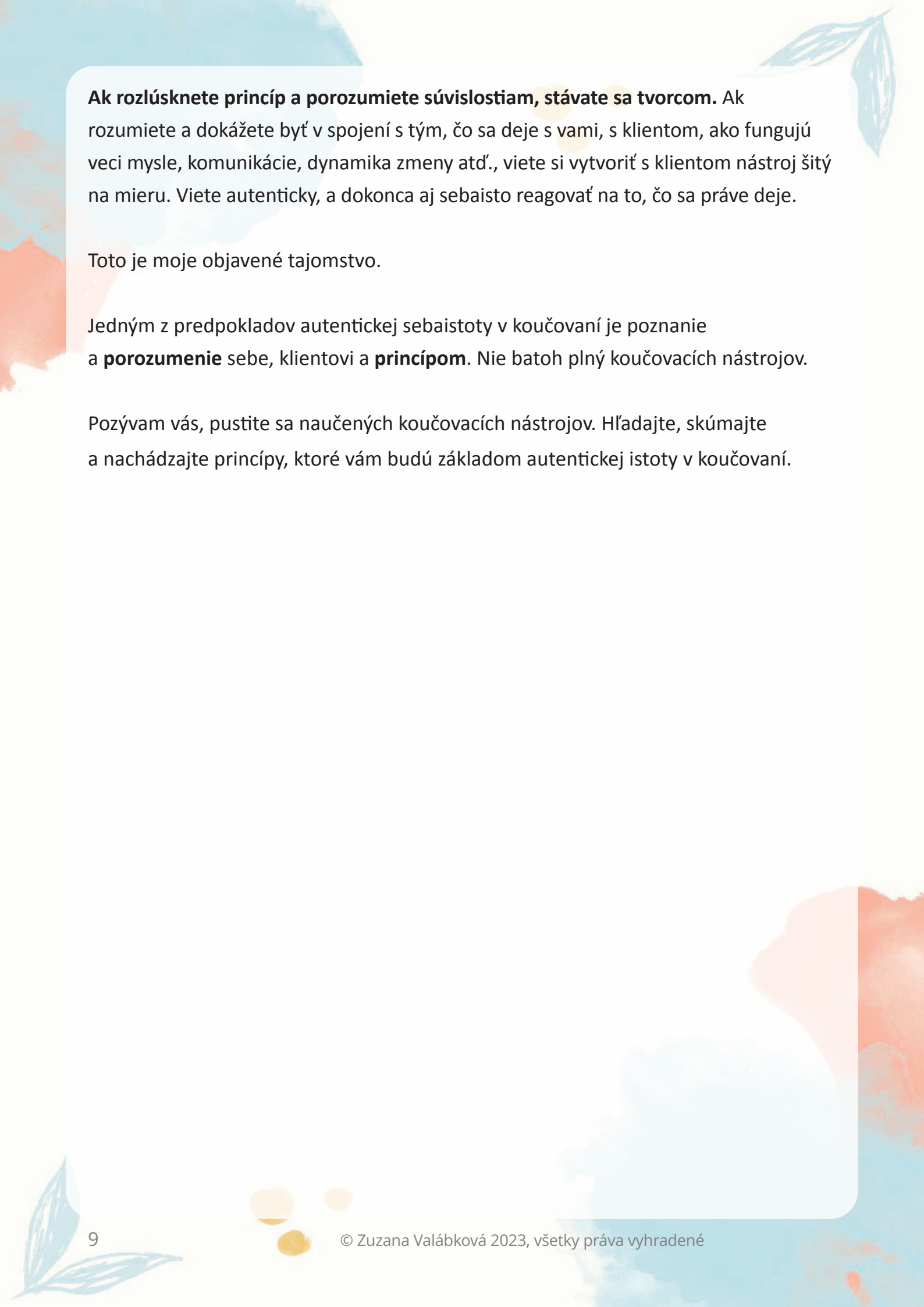
Postupne som objavila odpovede na otázky: Ako si poradiť s „neviem“, s požiadavkami na radu v koučovaní, s rozvetveným klientom alebo nespolupracujúcim klientom v odpore.

To čo som pri skúmaní pochopila je, že nástroje koučovania ako koučovacie koleso, otázky, škála, zázračná otázka, sumarizácia, mentorský stôl, pozície vnímania a iné, sú len ochutnávkou koučovania, nie koučovaním samotným.

### **A potom sa to stalo.**

Keď som začala skúmať princípy a zákonitosti, zistila som jednu zásadnú vec. **Ak poznáte princípy a súvislosti, máte v rukách taký mocný nástroj, že už vás máločo v koučovaní extrémne zaskočí.** Už nepotrebujete pred sebou papier s otázkami, ani nepotrebujete poznať viac koučovacích nástrojov a pozbierať viac certifikátov (a tým nepopieram prínos vhodného kontinuálneho koučovacieho alebo iného vzdelávania, naopak som jeho veľkým fanúšikom).





**Ak rozlúsknete princíp a porozumiete súvislostiam, stávate sa tvorcom.** Ak rozumiete a dokážete byť v spojení s tým, čo sa deje s vami, s klientom, ako fungujú veci mysle, komunikácie, dynamika zmeny atď., viete si vytvoriť s klientom nástroj šitý na mieru. Viete autenticky, a dokonca aj sebaisto reagovať na to, čo sa práve deje.

Toto je moje objavené tajomstvo.

Jedným z predpokladov autentickej sebaistoty v koučovaní je poznanie a **porozumenie** sebe, klientovi a **princípom**. Nie batoh plný koučovacích nástrojov.

Pozývam vás, pustite sa naučených koučovacích nástrojov. Hľadajte, skúmajte a nachádzajte princípy, ktoré vám budú základom autentickej istoty v koučovaní.

## A čo má autentická sebaistota kouča s budovaním biznisu?

Koučovanie je veľmi špecifická oblasť podnikania. Okrem toho, že potrebujete dať svojej firme tvár, obsah a produkty, potrebujete byť zároveň aj realizátorom služby a doručovateľom kvalitného výsledku spolupráce.

Nie je to vzorec: web + ponuka koučovania na FB/IG = biznis. Je tam toho oveľa viac.

Je jednoduchšie byť predajný zástupca nejakej firmy. Prísť, ponúknuť, predať a odísť. Realizácia nie je už na vás. Predali ste a hotovo.

U kouča je predaj len časť vykonanej práce.

V koučovaní ste v úvode podnikania „dievča pre všetko“. Vy ste základ, na ktorom stojí a padá vaše podnikanie a práca s klientmi.

Časť autentickej sebaistoty (ktorá má výrazný dopad na budovanie vašej značky a podnikania) tvoria aj vaše profesionálne zručnosti a schopnosť pracovať ako kouč tak, aby to klientom prinášalo želaný výsledok.

Nie je to všetko o dobrom marketingu, ako by sa mohlo zdať.

Viete čo sa napríklad deje, ak nevíete ako s klientom ďalej a prinesiete mu do procesu koučovania rady a inšpirácie? Ak sa to stane viac krát, spochybňujete de facto vašu službu a odkláňate sa od svojej odbornej profesie.

Nakoľko veríte, že koučovanie je funkčné a dokáže pomôcť?

Ak neveríte svojej službe, neistota sa prejaví už pri rozhovore s potencionálnymi klientmi a následne vás bude trochu zviazať aj pri koučovacích stretnutiach. Možno nebadane, ale predsa bude tam.

Ak už v neistote predávate, ako budete spoluprácu realizovať? A ako doručíte klientovi kvalitný výsledok?



Autentická sebaistota kouča je sčasti tvorená a opiera sa aj o odborné vedomosti a zručnosti.

Ak ste si v tom čo robíte neistý, zasiahne to aj proces budovania koučovacieho podnikania.

Ak ako kouči máme profesionálnu istotu v tom, čo robíme, prečo to robíme a ako to robíme, naše podnikanie má v jednom bode pevný základ a dá sa ďalej efektívne a úspešne budovať.

## 2. # Ak chceš byť majstrom musíš trénovať.

### Čo keď nie je kde a s kým?

Sedela som na stoličke medzi mojimi spolužiakmi a počúvala, aké je náročné nájsť si klienta na koučovanie. Všetci hovoria koučuj, ale čo ak nie je kde a s kým?

Niektorí už vyčerpali možnosti svojich kontaktov, iní zverejnili na sociálnych sieťach, že koučujú a hľadajú klientov. Jeden zo spolužiakov dokonca poslal do firemného chatu, že koučuje a kto by chcel, nech len príde. Manažéri to vyriešili po svojom, koučovanie skúšali na svojich podriadených.

Klienti nechodia, nehlásia sa na koučing, nebookujú sa na rozhovory a kalendár na koučovanie zostáva takmer prázdny.

Koučovanie vie byť skutočne prevratným, život meniacim a transformačným rozhovorom, a predsa nie je také jednoduché získať klientov. Ako teda získať istotu v koučovaní, ktorá plynie z poctivého tréningu?

Keď som bola na začiatku mojej koučovacej cesty, cítila som istú nevýhodu. Oproti mojim spolužiakom som mala síce náskok v počte detí, ale určite nie v počte kontaktov na zaujímavých ľuďoch. Mala som skúsenosti za tri životy, ale nie „vhodné“ konexie.

Chvíľu som sa s tým dosť trápila a potom... potom som si povedala, že idem hľadať klientov.

Trénovať sa predsa musí.

Sadla som si k počítaču a otvorila zoznam konzultačných spoločností v okolí. Keď som písala maily, tak by ste sa mi asi krvi nedorezali, ale pocit zadosťučinenia sa dostavil v momente, keď som klikla na symbol odoslať.

A bolo to za mnou.

Vrátila som sa spokojná do kolobehu dňa, keď tu zrazu zvoní telefón a na druhej strane sa ozve slečna.

„Dobrý deň, reagujeme na váš mail, kde uvádzate, že robíte profesionálne koučovanie. Mohli by ste prosím niekedy prísť na krátke stretnutie a povedať nám o tom viac?“

S potláčanou radosťou som si dohodla stretnutie.

V nasledujúcom týždni som prišla na stretnutie v svojom zvyčajnom outfite. Rifle, barefooty a športová bunda. Asi po 30 minútovom rozhovore som zistila, že to bol pracovný pohovor a ja môžem pre nich koučovať. Jupííí!

A zrazu som mala klientov koľko som len chcela.

Niektoré začiatky sú šialené, neuveriteľné, odvážne a nereálne.

Tak ako v každej profesii, aj v koučovaní platí jedno pravidlo. Aby ste sa stali „majstrom“ musíte trénovať. Inak to nepôjde.

Ak nemáte koučovať kde a s kým, tak oslovte kolegu z výcviku alebo iného kouča a preskúmajte nápady na koučovanie. Je to úplne skvelá téma na koučovanie.

Skúmajte, objavujte a experimentujte. Vaše zistenia sú drahocenným pokladom, ktorý vám pomôže na ceste k vášmu cieľu.

## **A kde je tá časť s biznisom?**

Pamätáte si vetu: „A mala som klientov koľko som chcela.“ Hej mala, ale príbeh pokračuje ďalej.

Dostala som kontakty, možnosť stretnúť všetkých klientov vo firme a osobne urobiť s nimi obchod na koučovanie. Takto som si to veru nepredstavovala. Žalúdok som mala ako sušenú slivku.

Mojich prvých 20 rozhovorov skončilo „NIE, ďakujem“.

Fúú. Začala som strácať nádej a potom po 25. rozhovore prišlo ÁNO a potom ďalšie áno a ďalšie.

Rozhodla som sa urobiť si z toho „hru“. Spoznávať ľudí, počúvať ich a úprimne sa zaujímať o to, čo žijú. A výsledok? Pomohlo mi to prekonať strach a získať ľudské spojenie – vzťah, ktorý je základom každej dobrej a efektívnej spolupráce.

Keď to teraz píšem, trochu sa usmievam. Poviem vám, riadne som sa v tom období vytrápila. Dievča z humanitného sveta a predaj, nie je celkom kamarátske spojenie.

Ak chcete vybudovať svoje podnikanie, potrebujete trénovať. Okrem trénovania koučovania, ktoré pomáha zlepšovať profesionálnu istotu, sa potrebujete naučiť trénovať aj zručnosti predaja vašej služby. Ide to ruka v ruke. Odložte predstavu, že klienti prídu sami.

A pamätajte, každé klientove NIE na spoluprácu vás posúva bližšie k ÁNO idem s vami do toho.

### 3. # Postav sa svojim démonom. Čo keď má zlý drak viac ako 3 hlavy?

Aj vám sa podarilo na výcviku koučovania posvietiť na niektoré skryté miesta?  
Pomohol vám koučing a jeho prístup zdolať osobné, alebo pracovné výzvy?  
Zažili ste AHA momenty a uvedomenia?

A napriek tomu všetkému, tam ten malý škriatok s pochybnosťami stále poskakuje.

Pokoučovali ste, vyjasnili ste si veci, prišli uvedomenia.

A o pár týždňov zasa podobný scenár pochybnosti, neistota a nefunkčné vzorce.  
Odkiaľ sa to všetko berie?

Máte pocit, že už ste odvážne zožali všetky tri hlavy draka a objavujú sa ďalšie a ďalšie?

„Neviem, či to robím dobre.“

„Neviem ako ďalej.“

„Nie som asi dosť dobrá.“

„Neviem, či klientovi prinášam dostatočnú hodnotu.“

„Neviem, či sa tým budem vedieť živiť.“

„Prečo ma nikto neoslovil na koučovanie?“

„Už som urobila tri posty a ešte sa mi nikto neozval.“

„Čo ak mu ublížim?“

V jednom rozhovore s mojou študentkou koučovania som dostala otázku. Ak chcem koučovať, tak musím mať vyriešené všetky problémy? Tak to nebude asi nikdy.

„Všetci sa pekne upokojíme.“

Realita je, že každý z nás má svoj príbeh, svoje výzvy a bolesti z minulosti, ktorým potrebuje čeliť. Ak chceme pracovať s ľuďmi, musíme si byť vedomí, že to, čo je skryté hlboko v nás, budú naši klienti nevedome odkrývať.

Naša ľudskosť je to, čo nám pomáha a zároveň bráni byť plne k dispozícii.

Nie, nepotrebujeme byť ako ľudia perfektní, úplne bezproblémoví, vždy a všade emočne vyrovnaní. To, čo potrebujeme na prácu s klientom, je byť vnímaví na to, čo sa v nás deje a otvorene sa postaviť svojim „démonom“, ( napríklad v supervízii) nie ich zamiesť pod koberec a tváriť sa, že ich niet.

Odvaha čeliť našim démonom výrazne prispieva k autentickej sebaistote pri práci s klientom.

## **Budovanie biznisu a „démoni“?**

Možno už máte skúsenosť.

Ak sa veci nedaria, objavia sa pochybnosti o sebe, o službe, o klientovi...

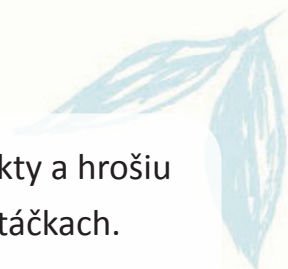
Imposter syndróm sa hlási a s ním všetky jeho prejavy, formy a príchute.

- Nie som dosť dobrá.
- Nemám na to talent.
- Iní majú väčšie šance ako ja.
- Som len...
- Nedarí sa mi.
- Nezvládnem to.
- Nie som kompetentná, aby som hovorila o tejto téme.
- Iní sú múdrejší ako ja.
- Ako by som mohla.

Ak sa pustíte do biznisu, prídu výzvy, náročné momenty a dokonca aj nejaké ťažkosti. Občas bude okolo vás taká tma a chaos, že možno zapochybujete kadiaľ ďalej.

Som mama 10 deťom, mám humanitné vzdelanie a nie som úplne reprezentatívny typ na lodičky a sako. Verte mi, že pochybnosti o tom, či uspejem v podnikaní, boli v istom období mojim verným spoločníkom.





Keď sa k tomu pridala štipka sebaľútsosti z toho, že nemám správne kontakty a hrošiu kožu na niektoré biznisové praktiky, tak som bola s energiou na nízkych otáčkach.

Vlastnosťou a schopnosťou „démonov“ je, že sa objavia v tej najnevhodnejšej chvíli a zasiahnu to najslabšie miesto. Nehovoria pravdu o vás, neopisujú skutočnosť. Snažia sa vás vystrašiť a spochybniť, živia sa totižto strachom a pochybnosťami. Vaša vnútorná i vonkajšia stagnácia je ich potešením.

Ak ste sa rozhodli, že idete budovať podnikanie v koučovaní alebo poradenstve, pripravte sa na boj s pochybnosťami, neistotami a strachom.

Dobrá správa je, že máte potenciál svojich démonov rozpoznať, prekuknúť a skrotiť. Je to tiež zručnosť, ktorú treba trénovať.

Každá jedna situácia, kedy sa rozhodnete zabojsovať, posilňuje vašu sebaistotu a kladie ďalší kameň na ceste k vášmu úspešnému podnikaniu a spokojnejšiemu životu.

#### 4. # Nehraj to na frajera. Vstúp do zóny skutočného rastu, aby si získal autentickú sebaistotu a uspel.

Ako kouči máme jednu veľkú NE-výhodu. Koučovanie sa zvyčajne deje za zatvorenými dverami a ak klient nie je zrovna profesionálny kouč, tak asi len ťažko rozpozna čo a ako robíme a či je to vôbec profesionálne koučovanie.

Je to niečo podobné ako výrok: „Čo sa stalo vo Vegas zostane vo Vegas.“ Čo sa stalo v kancelárii na koučovaní, zostane v kancelárii. A to teraz nemyslím na obsah rozhovoru.

**Nevýhodou našej profesie je, že si ani dlhoročnou praxou nevieme zabezpečiť kvalitu našej práce.** Ste šokovaní? Ako je to možné? Veď prax robí majstra, seniora v obore.

**Chýba nám totižto do skladačky zásadná ingrediencia,** ktorou disponujú napríklad chirurgovia. Je ňou okamžitá spätná väzba.

Ak chirurg zle zareže okamžite vie, čo sa deje a potrebuje svoje konanie korigovať, inak pacient umrie. Ako kouči, psychológovia alebo konzultanti tento typ spätnej väzby nemáme.

Vo veľkej miere závisíme na našich osobných pocitoch a presvedčeniach, ktoré nás dosť často „klamú“.

Skutočným dôkazom môže byť klient a jeho spokojnosť, alebo aj nie?

A čo ak je náhodou nespokojný alebo sa neposúva tak..., tak to bude asi jeho neochota prebrať zodpovednosť za svoj život?

Mám pre vás dobrú správu.

Našu profesionalitu, a s tým spojenú sebaistotu, máme plne vo svojich rukách.

Ak chceme ako kouči rásť, potrebujeme si zabezpečiť nezávislú spätnú väzbu na svoj profesionálny výkon. Na to máme dosah kedykoľvek potrebujeme. Už pridať len odvalu.

*Ak chceme zažívať skutočnú istotu, potrebujeme zostúpiť z piedestálu svojho ega, obáv a strachov, a vstúpiť do zóny rastu. To sa deje reflexiou a ponorením sa do vlastného zážitku.*

Čím viac rozumieme svojej práci a tomu čo, ako a prečo robíme, tým viac autentickú (skutočnú) sebaistotu môžeme zažívať.

A čo je to ponorenie sa do vlastného zážitku?

Aj vy ste si všimli fenomén, že je viac tých, ktorí chcú koučovať a pomáhať, ako tých ktorí chcú byť koučovaní?

Viac ako 90 % ľudí si zvolí profesiu kouča pre jej pomáhajúci charakter. Je príjemné byť svedkom transformácie a pozitívnych zmien.

Je tu ale aj iná štatistika, ktorá hovorí o tom, že takmer 90% koučov po skončení výcviku prestáva byť prijímateľom služby koučovania. Po lopate. Keď ľudia vyjdú z výcviku už sú koučmi a zriedkavo sa postavajú do role koučovaného (aj keď tvrdia, že majú svojho kouča). Sú v roli profesionálov, ale strácajú kontakt so svetom klienta.

Ak budeme mať odvahu prestať sa hrať na „fajrov koučov“ a umožníme si v rámci učenia ponoriť sa ako klienti do procesu, je tu veľká šanca, že v práci budeme zažívať oveľa väčšiu autentickú istotu, o ktorú sa budeme môcť oprieť.

Ak ste sami prešli skúsenosťou plaču, alebo pochybností, či stratenia v koučovaní, oveľa istejšie prejdete s klientom aj emočne náročné momenty. Prešli ste tým, máte skúsenosť, a to sa pri práci s ľuďmi počíta.

*Vystavte sa koučovaniu, podte sa znova zapojiť v premýšľaní a uvidíte, čo sa stane.*

## A čo to má s biznisom?

Počuli ste niekedy o princípe spravodlivej výmeny.

Vo svojej praxi pozorujem, že kouči túžia aby rozbehli biznis, aby im ľudia za služby platili, sami však často vyhľadávajú neplatené služby, lacné produkty alebo zjednávajú ceny.

Tvrdia, že nemajú peniaze na mentora či supervízora.

Symptómy tohoto prístupu sa prejavia čoskoro v ich vlastnom biznise. Cítia neistotu v momente, keď si majú od klienta vypýtať peniaze, alebo si nevedia nastaviť cenotvorbu svojej služby tak, aby to bolo pre nich prijateľné a v poriadku.

A verte že je iné napísať si astronomickú sumu a web a iné pri predajnom rozhovore ju povedať nahlas do očí klientovi.

Ak chceme, aby nám klienti platili za služby, musíme urobiť krok vpred a platiť za služby, ktoré posúvajú náš rozvoj, zručnosti a sebaopoznanie vpred.

Je to princíp spravodlivej výmeny.

Ja platím za služby a iní platia za služby mne.

Aj takto sa buduje sebaistota ktorá pomáha k budovaniu vášho podnikania.

## 5. # Prijmi cestu učenia. Nepoľuj na dokonalosť a nereálne predstavy.

**Myslíte si, že v autentickej sebaistote je aj priestor na neistotu?**

Sokrates pri filozofovaní a skúmaní všetkého poznania raz povedal. „Viem, že nič neviem.“

Znie to na prvý pohľad trochu zúfalo, a vôbec nie sebaisto.

Kde v tomto výroku by sa dala nájsť sebaistota?

Ak sme ochotní objavovať, skúmať a učiť sa, naše mantinely poznania sa rozširujú a my máme možnosť zistiť, že to, čo sme si mysleli že je veľkosť poznania, je iba jej nepatrná časť.

Naše predstavy sa zrealňujú a základňa našej istoty je „malá“, ale stabilná. Vieme akú cestu sme prešli, sme si vedomí toho čo vieme a čo všetko ešte nevieme, a to nás privádza k pokore, stíšeni a autentickej sebaistote.

Tá sa môže prejaviť napríklad aj tým, že už nemáme potrebu dokazovať sebe alebo iným, ako dobrí sme v tom, čo robíme. Nebijeme sa do prs, kto je väčší profesionál. Neskrývame svoje koučovanie pred zrakmi ostatných. Nepotrebujeme viac masky a doladovanie do obrazu dokonalosti. Veci a situácie, ktoré sa dejú, prijímame ako cestu učenia a rastu.

Už nepoľujeme po obraze dokonalosti v koučovaní. Sme slobodní a zraniteľní a predsa vnútorne sebaistí.

A takto budujeme krok po kroku istotu, ktorá dokáže ustáť aj náročnú neistotu.

## A niečo k podnikaniu?

Vybudovať úspešné podnikanie v oblasti koučovania z mojej skúsenosti vyžaduje odvahu hľadať, experimentovať, učiť sa, zlyhávať a zasa vstávať. A to všetko odznova. Je to cesta opustenia nereálnych predstáv a gigantických očakávaní.

Budovanie podnikania je nekonečná hra, životný štýl, dennodenná cesta. V biznise nie je cieľová rovinka ktorou prebehnete, nie je to suma, ktorá cinkne na vašom bankovom účte.

Je to poslanie, misia ktorou prispějete k lepšiemu svetu je to niečo viac ako len finančná a časová nezávislosť.

Ak ste pripravení učiť sa, rásť, občas zlyhať, bojovať s pochybnosťami a doternými „démonmi“, ktorí budú tvrdiť nepravdu o vás, tak máte našlapnuté na úspešnú cestu v podnikaní.

## A celkom na záver

Keď som písala tento e-book, hlavou mi bežalo milión myšlienok. Boli možno aj takéto.

Bude to užitočné? Prečíta si to niekto? Nepíšem o niečom, čo nikoho nezaujíma? Čo ak napíšem nejakú blbosť, a potom sa do konca života budem hanbiť ukázať svetu? A čo moji kolegovia, ktorí sú riadny kus cesty predo mnou. Nebudú sa na mňa dívať kritickým okom?

Dovolím si neskromne povedať, že v kúsku mojej autentickej sebaistoty si dovoľujem čeliť aj neistote, ktorá sprevádza každý nový projekt a každú snahu. Pri kroku vpred musíme zdvihnúť nohu z pevnej pôdy a chvíľu vydržať tú neistou, kým dostupíme opäť na pevnú zem.

Je veľmi pravdepodobné, že o 10 rokov, keď sa k tomuto e-booku vrátim, budem chcieť niečo zmeniť. Dnes som tu s poznaním a vedomosťami ktoré mám. Som na ceste, a to je to, o čo sa chcem s vami podeliť, o kúsok môjho sveta, poznania a profesionálnych skúseností. Verím, že to bude pre vás zmysluplné a inšpiratívne na vašej ceste za úspechom.

## A čo teraz?

Ak budete mať odvahu a vytrvalosť experimentovať a skúšať, verím, že dosiahnete nečakané výsledky.

Máte k dispozícii 5 oblastí, cez ktoré môžete posilniť svoju osobnú i profesionálnu sebaistotu a postaviť tak pevné základy nie len pre vašu službu, ale aj pre vaše podnikanie.

Za 12 rokov v koučovacom podnikaní som zistila niekoľko zaujímavých vecí, ktoré som pretavila do modelu budovania koučovacieho podnikania.

Zistila som totižto, že koučovacie podnikanie má svoje špecifiká. Podnikanie v koučovaní vyžaduje synchrónnosť viacerých rolí a zručností.

Ak by vás zaujímalo ako vyzerá **model budovania koučovacieho podnikania**, vytvorila som online program, v ktorom vysvetľujem širší kontext a súvislosti budovania koučovacieho podnikania. Sú tam veci, ktoré by som si rada vypočula pred 12 rokmi, kedy som stála na začiatku môjho podnikania.

Ak máte chuť posunúť vaše podnikanie ďalej reálnym, nie magickým spôsobom (za tri dni), ako to ponúkajú ohurujúce ponuky na Facebooku a Instagrame, tak viac si **o online programe môžete pozrieť na tejto stránke**.

**Chcem sa dozvedieť viac  
o 3-krokovom modeli budovania koučovacieho podnikania**

P. S.: Ak by ste chceli nezávislé hodnotenie vášho koučovania, supervíziu, mentorské „múdro“, alebo sa opäť ponoriť do procesu koučovania a zoťať ďalšiu hlavu vášho draka, neváhajte mi **napísať** a môžeme spoločne preskúmať, ako na to.



# Kto je tá osoba, ktorá vám píše o koučovaní a koučovacom podnikaní?

Srdečne pozdravujem,

moje meno je Zuzana Valábková a už 12 rokov som profesionálna koučka, mentorka a supervízorka koučovania. Už nejaký piatok podnikám ako koučka a mentorka.

Mám ukončený rozsiahly medzinárodný výcvik v hodnotení profesionálneho koučovania, niekoľko koučovacích výcvikov a tiež dvojročný výcvik v supervízii.

Vedím koučovaciu školu, kde **učím ľudí umeniu profesionálneho koučovania** na svetovej úrovni. V tomto roku - 2023 - som spustila aj 60 hodinový online výcvik **Alchýmia profesionálneho koučovania**. Mojou vášňou je okrem učenia a koučovania aj tvorba **zmysluplných podcastov, rozvojových pomôcok**, e-bookov a **online kurzov**.

Mohli sme sa vidieť v rôznych projektoch ako **Butterfly effect, Teach for Slovakia**, na podujatiach organizovaných Medzinárodnou Federáciou koučovania, alebo Slovenskou asociáciou koučovania. V roku 2023 som sa stala koučkou roka **v Learning and Development Awards**.

Ak zrovna nepracujem som **mama 10 deťom** a manželka mojej spriaznenej duše. Žijem v domčeku pod lesom s prírodnou labradorkou Belkou. Mám rada knihy, hudbu, cvičím Aikido, rada varím a ešte radšej cestujem. Už druhý rok som sa popri všetkom nechala mojím 13 ročným synom Maxom nahovoriť na doma školáctvo.



Mojim aktuálnym životným mottom je: *Buď zmenou, ktorú chceš vidieť vo svete.*