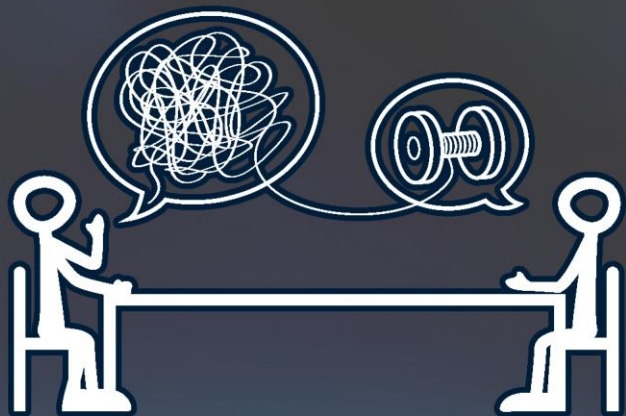


# جزوه آشنایی با بیزینس کوچینگ



محمد حسین قاسمی



## داستان کسب و کار و نقش مربی در آن



### داستان شریا

فتح قله اورست می تواند نهایت آرزوی یک کوهنورد باشد. آرزویی که افرادی به نام شریا بارها و بارها به آن رسیده اند و حالا دیگر این آرزو برایشان به شغلی ارزش آفرین تبدیل شده است.

شریا ها گروهی از ساکنان منطقه نیپال هستند که به دلیل مجاورت با کوه های بلندی همچون اورست موفق شده اند بارها آن را فتح کنند. این افراد بعد از سالها انجام این فعالیت تصمیم گرفته اند لذت فتح قله را با دیگر کوهنوردان شریک شوند.

تجربیات شریاها به آن ها کمک کرده است در نقش راهنما، به دیگر کوهنوردانی که قصد صعود به قله های بلند را دارند کمک کنند. شریاها با حمل وسایل این کوهنوردان و راهنمایی هایی که در طول مسیر می کنند، بهترین شرایط برای صعود آنها را امکان پذیر می کنند.

نقش کلیدی شریاها را می توان در این مقوله دید که آنها مشاوره پنهان هستند. یک کوهنورد حرفه ای می داند قرار است به سمت کدام قله حرکت کند و احتمالاً می تواند حدس بزند که از کدام مسیر باید حرکت کند اما با این وجود حضور شریاهاست که باعث می شود فتح قله به لذتی همراه با کمترین ریسک ممکن تبدیل شود.

یک کوهنورد حرفه ای چگونگی پیمودن راه را می داند. با انواع چالش ها بارها و بارها روبه رو شده است اما باز هم نمی تواند با قاطعیت بگوید که به وجود یک مربی نیاز ندارد. چرا؟

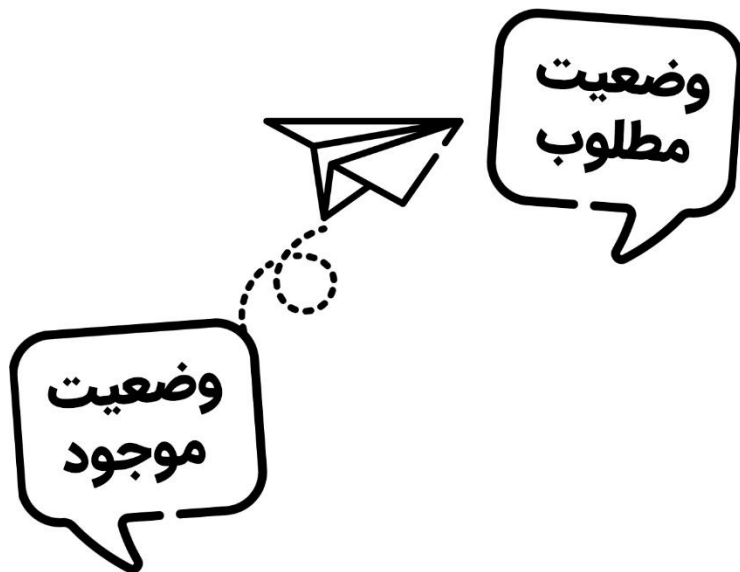
طی سفر خستگی و تنش های زیادی وجود دارد. کوهنورد نمی تواند به همه چالش های مسیر فکر کند و همه آنها را به درستی پیش بینی کند و برای عبور از آنها برنامه ریزی کند. منطقی تر است که تصمیم بگیرد که فکر تازه ای به او ببیوندد تا از چند زاویه اتفاقات پیش رو رصد شود تا

ضمن این که چیزی از قلم نمی افتد، تصمیمات عاقلانه تری هم برای طی کردن مسیر گرفته شود.

خب حالا بیایید داستان شریا را با داستان کسب و کار های مختلف قیاس کنیم.

مدیر هر کسب و کاری همانند یک کوهنورد است که قله ای از چشم اندازها و آرزوها و اهداف را برای سازمان خود در نظر گرفته است. قرار است مسیر از شرایط فعلی به سمت این قله طی شود اما همیشه طی کردن این مسیر با چالش های متعددی رو به رو است. در این بین مدیران کسب و کار به افرادی نیاز خواهند داشت تا در نقش شریا ظاهر شوند و صعود را تا حد امکان قطعی و لذت بخش کنند. مربی کسب و کار یا بیزینس کوچ همان فردی است که همچون شریا برای کمک به مدیران کسب و کار آنها را همراهی می کند. با این مقدمه به سراغ تعریف واژه ها می رویم تا هرچه دقیق تر با این فرآیند آشنا شویم.

- کوچینگ چیست؟
- بیزینس کوچ کیست؟
- چرا کسب و کارها به یک کوچ نیاز دارند؟
- سه خدمت اصلی یک کوچ و مدیر کسب و کار چیست؟
- مهارت های یک کوچ و ابزارهای کوچینگ چیست؟
- مهارت های توسعه فردی چگونه است؟



### کوچینگ چیست؟

فرآیندی است که به شما کمک می کند تا از وضعیت موجودتان به وضعیت مطلوبتان در کوتاه ترین زمان ممکن با استفاده از منابع موجود خود برسید.

- ✓ پرسش گری
  - ✓ گوش دادن
  - ✓ بازخورد
  - ✓ دعوت به اقدام
  - ✓ پیگیری
- 

### بیزینس کوچینگ چیست؟

بیزینس کوچ با مشاهده وضعیت فعلی مراجع و شناسایی نقاط قوت او از طریق شاخص های اندازه گیری و مالی، برنامه ای برای رسیدن به وضعیت مطلوب تدوین می کند.

یک بیزینس کوچ حرفه ای ، با استفاده از مهارت های پایه ی بیزینس کوچینگ مانند پرسش گری حرفه ای ، گوش دادن فعال ، بازخورد اثربخش ، دعوت به اقدام و پیگیری به مراجع کمک می کند تا با استفاده از ذهن خودش نسبت به شناسایی چالش ها و کشف راهکار های مسیر اقدام نموده و برنامه ای برای رسیدن از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب خودش در کمترین زمان ممکن برسد و در مراحل بعدی با پیگیری های کوچ منجر به افزایش

اقدام گرایی، مثبت اندیشی و مسئولیت پذیری مراجع می گردد و در نهایت منجر به رشد فردی و سازمانی مراجع جهت عبور از موانع و چالش های درونی و بیرونی می گردد.

**اینکه کاری را زیاد و همواره انجام داده ایم ، به این معنا نیست که بر آن مسلط هستیم و درست انجامش می دهیم نفس کشیدن می تواند یک مثال خوب باشد.**

**گیل فورمن**

### • چرا کسب و کارها به یک کوچ نیاز دارند؟

هر سازمان زنده ای در حال حرکت است. حرکت از وضعیت فعلی به سمت چشم اندازهای دور و نزدیک. به عبارتی حرکت از وضعیت موجود به سمت وضعیت مطلوب.

نگاه غیر واقع بینانه این است که این حرکت بدون خطا و اشتباه فرض شود اما عاقلانه این است که به کم بودن خطاها تمرکز شود تا رسیدن به نقطه مطلوب با کمترین خطا، کمترین اتلاف وقت و بیشترین بازدهی امکان پذیر باشد.

همه مدیران این واقعیت را می دانند اما چرا همیشه نمی توانند به آن دست پیدا کنند؟

به عبارتی همه این کارها را زیاد انجام داده اند و ممکن است سال ها در کسب و کار خود حضور فعالانه داشته باشند اما چرا باز هم نمی توانند به آرمان هایشان نزدیک شوند؟ واقعیت این است که طی کردن مسیر ممکن است به تنهایی میسر باشد اما قطعاً به صرفه نیست.

هر فردی در هر جایگاه نیازمند یک مربی راه آشناست. یک مربی که چنین راه هایی را بارها تجربه کرده باشد و بتواند با راهنمایی درست، کسب و کار را در مسیر درست هدایت کند.

از بیزینس کوچ یا مربی کسب و کار حرف می زنیم.

همان موقعیتی که در وصف آن دارن جانسون گفته است:

**به اعتقاد من ۹۰٪ چالش های یک کسب و کار در نبود یک مربی تو صعه دهنده خلاصه می شود.**

**دارن جانسون**

کوچ یا مربی کسب و کار، فردی متخصص است که به یک مجموعه می پیوندد و با استفاده از دانش، تخصص و مهارت هایی که دارد به مدیر کسب و کار کمک می کند تا تغییرات مثبت و سازنده لازم برای حرکت از وضع موجود به وضعیت مطلوب را انجام دهد.



یکی از بهترین وظایف یک کوچ این است که از گنج درون مدیر کسب و کار رمز گشایی کند و کمک کند تا عمیق ترین خواسته ها و نیاز ها او در دنیای واقعی تحقق پیدا کند.

**بیشتر از رفتارهای مراقب آرزو ها و رویاهایت باش.**

**دنیل سیلوا**

مطمئناً این سوال در ذهن شما شکل می گیرد که چنین فرآیندی چگونه امکان پذیر است؟

برای پاسخ دادن به این سوال بهتر است مزیت هایی که همکاری با یک کوچ حرفه ای برای سازمان ایجاد می کند را بررسی کنیم.

**وقتی دانه ای را در فضای کسب و کار می کاریم ، پنج تا**

**هفت سال طول می کشد تا اثرات آن را در حد معنا دار**

**ببینیم.**

**جف بزوس**

**سه خدمت اصلی یک کوچ و مربی حرفه ای کسب و کار :**

**۱. توانایی تحلیل کسب و کار :**

تحلیل کسب و کار یعنی یک مدیر بتواند با اعداد و ارقام و وضعیت کنونی کسب و کار را به طور واضح ببیند تصمیماتی درست بگیرد.

یکی از مهارت های کوچ حرفه ای این است که تخصص لازم برای تحلیل کسب و کار را دارد. با تحلیل کسب و کار در درجه اول مشخص می شود سازمان چه نیازهایی را دارد؟ و چه نیازهایی را ندارد؟ و همچنین در کدام قسمت سازمان ضعف وجود دارد؟ چرا این مشکل به وجود آمده است و ریشه اصلی چالش ها کدام مسائل هستند.

در واقع مربی کسب و کار می تواند سازمان را همچون گویی در دست بگیرد و با نگاه کردن به آن از زوایای مختلف چالش های موجود و آرمان های آینده سازمان را مشخص نماید.

## ۲. توانایی طراحی استراتژی کسب و کار :

طراحی استراتژی کسب و کار را می توان پاسخ به پرسش های زیر در نظر گرفت.

۱. الان کجا هستیم؟
۲. می خواهم کجا باشم؟
۳. چگونه می توانم به آنجا برسم؟

بین جایگاه فعلی سازمان و خواسته هایشان فاصله ای دره مانند وجود دارد. برای رسیدن به این خواسته ها نمی توان این دره ها را پر کرد اما می توان بر روی این دره ها پلی ساخت و از آن عبور کرد. این کاری است که یک کوچ حرفه ای انجام می دهد. طراحی این پل همانند استراتژی است داشتن استراتژی به سازمان ها کمک می کند تا پیشگیری را زودتر از درمان تجربه کنند.

ایده پردازی و برنامه ریزی خوب لازم است اما آنچه ایده ها و برنامه ها را از مرحله گفتار عبور می دهد و به عمل نزدیک می کند چیزی جز نحوه طراحی نیست.

مربی کسب و کار یک طراح است. کسی که می تواند وضعیت موجود را به درستی تعریف کند ، وضعیت مطلوب را به خوبی شناسایی کند و برای طی کردن این مسیر گام های عملی مناسب شما را طراحی کند.

### ۳. توانایی سیستم سازی در کسب و کار :

سیستم سازی کسب و کار یعنی کسب و کار با کمترین دخالت مدیر به بهترین شکل ممکن اداره شود و کسب و کار بدون دخالت مدیر با کمترین حضور فیزیکی ، بیشترین بهره وری را داشته باشد. نتیجه مهم سیستم سازی ، تغییر در سازمان است.

مربی کسب و کار باهمراهی شما برای تعیین استراتژی های سازمان کمک می کند ، تا مسیری برای حرکت تعریف شود و این مسیر مانند جاده طول و عرض دارد. و هر یک از اعضای سازمان جایگاه خود را در این مسیر خواهند یافت و در ادامه هر حرکتی رصد و در صورت انحراف از مسیر ، مشخص می شود و با اصلاح فرآیند مجدداً به مسیر اصلی باز خواهد گشت.

و زمانی که در یک کسب و کار و یا سازمان این سه اصل درست اجرا شود قطعاً کسب و کار می تواند در میسر بازاریابی ، فروش و برندسازی قرار گیرد.

## مهارت های یک کوچ و ابزار های کوچینگ

۱. **پرسشگری حرفه ای:** یک کوچ سوالی می پرسد که شما را به فکر فرو می برد. نگاه تان را تغییر می دهد و به قدرت خود پی می برید.
۲. **شنیدن فعال :** یک کوچ شنونده فعال است یعنی از پس صحبت های فرد ، احساساتش و حتی حرف های نگفته اش را می شنود و پازل شخصیت شما را به عنوان یک کوچ تکمیل می کند.
۳. **بازخورد اثربخش:** کوچ برای شما نقش یک آینه شفاف را بازی می کند و شما را با آنچه که هستید رو به رو می کند تا بتوانید نقاط قوت و قابل بهبود خود را بشناسید و درجهت آن حرکت کنید.
۴. **دعوت به اقدام:** بعد از جلسه کوچینگ شما اقدام های مورد نیاز برای انجام دادن را مشخص می کنید به صورتی که قابل اندازه گیری باشد و کوچ شما را به انجام اقدام های صحیح و هدفمند دعوت می کند
۵. **پیگیری و ارزیابی:** پیگیری از عوامل مهم مسئولیت پذیری است و یک کوچ با پیگیری درستی که انجام می دهد به صورت شفاف مشخص می کند تا چه اندازه در راستای هدف خود اقدام کرده اید و فرد را تا رسیدن به جایگاه مطلوبش پیگیری می کند.

## مهارت های توسعه فردی

- ۱. هدف گذاری:** مشغول بودن و کارکردن بسیار متفاوت است اهداف شما بایستی شفاف ، قابل اندازه گیری ، دست یافتنی ، واقع بینانه و زمان بندی شده باشد.  
به سلیقه شخصی و تجربیات قبلی با بررسی بیشتر و فارغ از شرایط موجود ، تصمیمات اصولی جهت ساخت شرایط مطلوب بگیرند.
- ۲. شبکه سازی:** به معنای گرفتن یک ارتباط با هدف مشخص از جنس رشد و پیشرفت برای کاهش هزینه ، زمان و انرژی است و یک فرآیند بلند مدت است.
- ۳. مدیریت اقدام:** یعنی کار درست را در زمان درست انجام بدهیم ، چه بخواهیم و چه نخواهیم که نیازمند انضباط فردی است و موجب می شود هم در زندگی فردی و هم در کسب و کار روندی رو به رشد به همراه موفقیت روز افزون داشته باشیم.
- ۴. مدیریت زمان:** یعنی داشتن اولویت در کارها ، تصمیم گیری درست ، تعیین مهلت زمانی و واگذاری کارها به دیگران که منجر به جلوگیری از بیشتر مسائل و چالش های ما می شود.

هر هدف و خواسته ای دارای یک فرمول سیستم و یک نقشه راه می باشد. اگر از مسیر فرمول درست استفاده کنیم، قطعاً راحت تر، سریع تر و بهتر به هدف و مقصود نهایی خود می رسیم.

مسیر موفقیت و رسیدن به ثروت نیز از این قاعده مستثنی نیست و یک سیستم مشخص دارد.

### سه گانه موفقیت

سه گانه موفقیت به شرح زیر است:

۱. ذهنیت

۲. مهارت

۳. فعالیت

۱. ذهنیت :

شاید جمله شما به هر آن چیزی تبدیل می شوید که اکثر اوقات به آن فکر میکنید را شنیده باشید. یا اینکه اگر رسیدن به چیزی نیازمند ۱۰۰ اقدام باشد، شما باید ۹۹ قدم آن را در ذهن خود بردارید. پس باید اهمیت نحوه تفکر و ذهنیت خودمان را در مورد مسائل بیرونی و خودمان درک کنیم که امروزه از آن به عنوان تکنولوژی فکر نامبرده می شود.

و مباحثی مانند باور ها ، انگیزه ، تصویر سازی ، قدرت تفکر و ذهن درنتایج ما ثابت شده است. به عبارتی شما هرآنچه را که ببیند باور نمی کنید بلکه هر آنچه را باور کنید ، می بینید. پس مهم است که شما ذهنیت ثروت ساز را برای خود بسازید تا بتوانید نتایج عالی را به راحتی و زیبایی رقم بزنید.

## ۲. مهارت :

آموزش دیدن و یادگیری مهارت های مورد نیاز جهت کسب و کار و ساخت یک ماشین پولسازی قوی بسیار مهم است چرا که دوران بازار سنتی به پایان رسیده است و امروزه باید بتوانید هوشمندانه و سخت فعالیت کنید تا از رقبای خود پیشی بگیرید و سهم خودتان را از بازار هدف بردارید.

مهارت های همچون تحلیل کسب و کار ، تدوین استراتژی کسب و کار ، بازاریابی و فروش ، برندسازی، تبلیغات و سیستم سازی را باید خوب بدانید.

که در نهایت این مهارت ها به شما را در خلق ثروت کمک بسیاری می کند و مسیر برای شما آسان می سازد.

### ۳. فعالیت :

شاید مهم ترین اصل سه گانه موفقیت اقدام و یا Action باشد چرا که اگر ذهنیت ثروت سازی برای خود بسازید و مهارت های ثروت آفرین را نیز فرا بگیرید اما اقدامی انجام ندهید ، قطعاً شما هرگز به ثروت دست پیدا نخواهید کرد، و این فعالیت شما است که میتواند به کمک ذهنیت و مهارت شما را با سرعت هر چه تمام تر در مسیر ثروتمندی به پیش ببرد.

به گفته فردوسی بزرگ :

بزرگی سراسر به گفتار نیست

دو صد گفته چون نیم کردار نیست

پس در نهایت این اقدام است که شما را به نتایج بزرگ می رساند و ساختن ذهنیت و یادگیری مهارت می تواند مسیر شما را تسهیل و سریع تر نماید.

در نهایت این سه اصل مانند چرخ دنده های موفقیت باهم درگیر هستند و در صورت کار بر روی هر سه اصل ، شما به سرعت و قدرت هر چه تمام تر در مسیر موفقیت و کسب ثروت حرکت خواهید کرد.



همراهی یک بیزینس کوچ در کسب و کار به شما کمک می کند تا سه گانه موفقیت را به راحتی یاد بگیرید و چالش های خود در هر یک از اصول را بشناسید و برطرف کنید و مسیر راحت تری را طی کنید.

پیج اینستاگرام : **Hoordad.coach** 

تلفن تماس : **09133546015** 