



Co byste udělali, kdybyste se nestyděli?

Šedé podzimní dny kromě zachumlání se uvnitř, podzimní chandry, virů, únavy přinášejí více myšlenek na celkově moudrý zdravý život, udržitelnou práci v něm pro vás i vaše kolegy. Uvědomujeme si (nebo bychom měli), že sebe nemůžeme vyčerpat, vyčerpat dlouhodobě, že naše fyzické zdroje jsou v jistém smyslu konečné. Stejně to platí pro naše kolegy a zaměstnance. Vyplatí se proto popřemýšlet, pro koho chceme v dlouhodobém horizontu pracovat a pro koho už méně.



Lenka Mrázová

*Leadership mentorka
a koučka*

Má smysl dělat s klienty, kde dáváte po zakázce své práci samá kladná označení – hezká práce, zábavná, skvělé formulace, dobře zaplacená, jednoduchá, náročná, přitom nabízející, detektivka, kterou jsme vyřešili. Jestli zakázkám pro klienta dáváte pro vás pozitivní metafory a přídavná jména, pak to jsou zakázky přesně pro vás. Jestli u nich není úplně správně nastavená cena, pak by její přejednání nemělo být velkým problémem.

Pokud však na adresu klienta u vás v kanceláři padají přirovnání typu: ten nás tyranizuje; myslí si, že jsme hadr, kterým vše vytře; dělat pro něj je nuda; to je vopruz; odměna jak pro žebráka. Víím, teď užívám hodně ostrá a nespisovná slova, leč jsou ze života. Radikální upřímnost vůči sobě a některým klientům je namístě. Bez ostrého řezu to těžko půjde spokojeně dál. ▶▶

Vztah s klientem, kde nemáte pocit spravedlivé odměny, není pro vás dlouhodobě udržitelný. To jsme už probírali před časem u zamyšlení nad fakturací a jaké pocity máme u podpisu nejdůležitějšího dopisu našemu klientovi = faktury.

Ondřej Choc v minulém e-Bulletinu zmiňoval trojroli, ve které se v podnikání jako daňoví poradci často nacházíme. Jsme majitelem své firmy, jednatelem v ní a také plníme roli daňového experta. Podívejme se na naše klienty a zakázky optikou těchto rolí a optikou našeho strachu i studu.

Co byste udělali, kdybyste se nebáli? Co byste udělali, kdybyste se nestyděli?

V koučování se občas pokládá otázka: „Co bys teď udělal, kdyby ses nebál?“ Je to velmi silná otázka a většinou přivede koučovaného k odvážné myšlence. Mně se v práci s mými klienty ještě více osvědčila otázka: „Co bys udělal, kdyby ses nestyděl?“ Stud je velmi hluboká emoce a blokuje nás víc, než si myslíme. V byznysu, práci se častěji stydíme, než bojíme.

Jak mohu silné otázky aplikovat na naši trojroli? Ilustruji na příkladu:

/ Jako majitel si promyslete, že dalších 5 let z firmy chcete mít 2 miliony Kč zisku každý rok. Pak chcete utlumit svou činnost a firmu předat. Řeknete to beze studu a strachu svému jednatelem.

/ Jako jednatel hrdinně uvážíte, že charitu můžete dělat maximálně pro 10 % klientů a že to bude jen skutečná bohulibá činnost pro subjekty, které mají dopad v komunitě. Všichni ostatní klienti budou mít ceny se zdravou slušnou ziskovou přírůžkou. Bez uzardění nerozklepaným hlasem oznámíte svému expertovi, tedy sobě a také kolegům ve firmě, že s některými klienty bude třeba se citlivě rozloučit. Naopak že si vytvoříte prostor pro nové klienty z oblastí, kterým se chcete více věnovat.

/ Jako expert si oddechnete, že váš well-being – celkové zdravé bytí – bude zachován, máte vnitřní souhlas jednatele a majitele v sobě, že opravdu není cílem vašeho podnikání pracovat pro každého za každou cenu. Máte vnitřně jasno, že můžete nechat některé poptávky ležet. Konečně se můžete pustit do nabízení komplexní správy majetku pro vlastníky firem. Jakmile se vnitřně pevně rozhodnete, samotná komunikace s klientem už nebude těžká.

Příklady situací, kdy se vnitřně stydíme, a proto něco neděláme nebo naopak děláme, i když nechceme, každý pár máme. Kdybyste se nestyděli, řekli byste například:

/ Velmi klidně milému klientovi, že vás s ním sice baví pracovat, že hodnota vaší práce je už dávno jiná, proto zvyšujete cenu o třetinu.

- /** Svému kolegovi, ať chodí na všechny prodejní schůzky s klienty on, že vy budete v zázemí psát všechna stanoviska.
- /** Že chcete chodit na schůzky s ním a naučit se jeho komunikační triky.
- /** Že chcete pracovat z domova každé dopoledne sám a až pak přijít do kanceláře a věnovat se ostatním.
- /** Že také máte ambici stát se ve firmě většinovým partnerem, že jen nevíte, jak na to.
- /** Že pátky nepracujete.
- /** Že... cokoliv.

Otevřeně artikulujte své dosud skryté potřeby před svým společníkem, kolegou, celým týmem, partnerem doma, dětem.

Kdy jindy vše říct než koncem roku, ať v tom novém už je nově. Takže – Co byste udělali, kdybyste se nestyděli/nebáli? Váš moudrý zdravý život za chvíli odvahy stojí. **/**

Komoru daňových
poradců
České republiky
najdete
i na sociálních sítích

LinkedIn

a Twitter

