

Ambasádorka podnikateliek, priekopníčka koučingu

Po tridsiatich piatich rokoch v Anglicku sa vrátila na Slovensko. Pomáha rozvíjať koučovanie, moderný trend v podnikaní a manažmente. **Zlatica M. Stubbs**, majiteľka firmy ZMS Consulting & Coaching, s.r.o., v Trnovom pri Žiline.

REVUE PRIEMYSLU: *Pochádzate z Kysuckého Nového Mesta. Ako ste sa dostali do Anglicka?*

Zlatica M. Stubbs: Po skončení strednej školy som pracovala v Chemosvite vo Svite. Koncom šesťdesiatich rokov tam istá anglická firma montovala zariadenie do novej prevádzky. Pretože som vedela po anglicky, tlmočila som, a tak som sa zoznámila s mojím manželom. Najprv som odišla do Holandska, kde som päť rokov pracovala pre firmu Shell. V roku 1973 som prišla do Anglicka, kde som skončila Open University a pracovala v priemyselných firmách. Najskôr v technických funkciách, neskôr v manažmente. Najväčšie skúsenosti som získala v anglických závodoch spoločnosti Philips.

Za ostatných desať rokov ste sa podieľali na rôznych nových projektoch. Ktoré to boli a o čo išlo?

Stubbs: V rokoch 1997-99 som bola riaditeľkou novozaloženej firmy Philips v Maďarsku, ktorá mala byť pôvodne na Slovensku. Po skončení pôsobenia vo firme som hľadala pokojnejšiu prácu. V Anglicku som založila poradenskú firmu a bola som aj konzultantkou pri výstavbe závodu Philips v Hraniciach na Morave. Neskôr som pomáhala pri výstavbe závodu Philips v Námestove. Bola som riaditeľkou trnavského závodu firmy Punch, ktorý mal závod i v Námestove. Práca na týchto projektoch okrem riadenia zahŕňala nábor ľudí a ich školenie pre operatívny manažment. V roku 2005 som založila na Slovensku terajšiu firmu ZMS Consulting & Coaching.

Dnes už Philips na Morave nie je... Ako mohla renomovaná spoločnosť urobiť takúto chybu?

Stubbs: Spojila sa s firmou LG, vznikla veľká medzinárodná spoločnosť, ktorá mala veľké oči. Veľmi dlho trvá, pokiaľ zmení strategický zámer, výrobný program. Závod v Česku vyrábala klasické obrazovky, ale Philips zle odhadol trh. Rátal, že sa budú oveľa dlhšie predávať, ako to naozaj bolo.

Podobne skončil i závod LG Philips v Námestove. Znamená to, že menšie firmy sa rýchlejšie prispôbia trhu?

Stubbs: Súhlasím, sú to aj moje skúsenosti. Často sú modernejšie a majú veľký význam v raste ekonomiky každého štátu. Preto by bolo potrebné viac podporovať malé a stredné firmy i na Slovensku, napríklad finančnou výpomocou pri zaškoľovaní zamestnancov v ich osobnom rozvoji. Veľké zahraničné

Chcú anglické firmy u nás podnikáť vo väčšom?

Stubbs: Nevieam, v Anglicku vedia o Slovensku iba málo. Azda je to pre nich ďaleko, alebo sme pre nich iba malá krajina, viac sa orientujú na obchodnú spoluprácu. Bolo by dobré, keby obchodné komory oboch krajín aktívnejšie spolupracovali a Slovensko by sa mohlo v Anglicku viac propagovať.

Vaša firma sa venuje koučovaniu. V čom spočívajú jeho najväčšie výhody?

Stubbs: Je to cesta profesijného a osobného rozvoja manažérov i podnikateľov, ktorí chcú dosahovať svoje ciele rýchlejšie a ľahšie. Koučovanie môže byť súčasťou rozvojových programov od externých firiem, ale môže ho robiť aj interný kouč. Je užitočným nástrojom pre

„ Veľké zahraničné spoločnosti môžu zo Slovenska kedykoľvek odísť, ale domáci podnikatelia podporia štát tým, že zostávajú

spoločnosti môžu zo Slovenska kedykoľvek odísť, ale domáci podnikatelia podporia štát tým že zostávajú, zamestnávajú ľudí a vytvárajú jeho ekonomickú budúcnosť.

Na akých projektoch momentálne pracujete?

Stubbs: Pred dvomi rokmi to bol anglický strojársky závod ELE v Trenčíne. Teraz robím prieskum trhu na Slovensku pre anglické i americké firmy, ktoré sem chcú prísť. Zatiaľ je útlm, rátam, že sa situácia môže v budúcom roku zmeniť.

manažérov, ba dokonca je to aj ich štýl a filozofia. Hlavnými charakteristikami koučovania sú jeho pozitivita, pohľad do budúcnosti, zladovanie hodnôt, presvedčení a cieľov, pričom ľudia uveria vo svoje schopnosti. Sama sa nespolieham len na skúsenosti a zručnosti nadobudnuté z pracovného života, ale neustále sa vzdelávam, vďaka čomu som sa stala profesionálnym koučom. Posledný certifikát som získala v roku 2009, tretí v poradí v oblasti koučovania. Prvý som nadobudla ešte v roku 2004. Bola som pri vzniku Slovenskej

asociácie koučov (SAKO), ktorá podporuje rozvoj profesionálneho i manažérskeho koučovania na Slovensku, zvyšuje jeho odbornú úroveň a zavádza do neho medzinárodne platné štandardy. Súčasne som aj vo vedení slovenskej pobočky Medzinárodnej federácie koučov so sídlom v USA.

Ako sa prakticky koučuje?

Stubbs: Koučovanie je partnerstvo s klientom, ktoré provokuje proces myslenia i kreativity a inšpiruje klienta maximalizovať svoj osobný a profesijný potenciál. Ide o 1-2 hodinové rozhovory v 1-2 týždenných intervaloch. Niekedy stačí len niekoľko rozhovorov, aby sa klient výrazne posunul dopredu. Kouč je ako odrazová doska pre myšlienky klienta a verí, že klient má svoje vlastné zdroje a verí v jeho potenciál. Dôležité je, aby kouč vybudoval dôveru, objasnil si klientove ciele,

stimuloval cieľavedomé myslenie, pozornosť i pozorovanie. Namiesto prikazovania a inštrukcií používa otázky zamerané na problém v danej situácii, pričom pomôže nájsť manažérovi, podnikateľovi alebo klientovi, čo je potrebné spraviť, aby bol úspešný. Spoločne nájdu inšpiráciu i motiváciu a klienti si nájdu svoje vlastné riešenie.

Ako konkrétne podporujete koučovanie na Slovensku?

Stubbs: V rámci Slovenskej asociácie koučov pracujeme na projekte akreditácie koučov u nás, ako aj na vzdelávacích programoch pre nich. Pre podnikateľov pripravujem iný projekt, ktorý je zameraný na ich profesijný rast a sú v ňom aj určité časti koučovania. Na to môžem využiť svoje kontakty s univerzitou v Lancastri, ktorá ochotne poskytne svoje know-how aj na Slovensku.

Medzinárodné skúsenosti odovzdáva druhým: **Zlatica M. Stubbs**



Áké sú rozdiely medzi anglickými a našimi podnikateľmi?

Stubbs: Začínajúci podnikateľ v Anglicku má tiež obavy a nie je si istý, ako môže skončiť. Anglická vláda však výrazne podporuje malých a stredných podnikateľov rôznymi regionálnymi združeniami, školeniami a fondmi. Majú tam podstatne väčšie možnosti. A podnikateľa si tam viac vážia, čo však na Slovensku často neplatí. Ako by to bolo niečo nečisté. V Anglicku sa podnikatelia viac združujú, vymieňajú si skúsenosti. U nás akoby by sa báli komunikovať, závideli si jeden druhému. Väčšiu spoluprácu medzi podnikateľkami vidím tu na Slovensku najmä v Top centre podnikateľiek.

Pomáhate začínajúcim podnikateľkám. Prečo vás to mimoriadne inšpiruje?

Stubbs: Kým som pracovala v priemysle, zúčastňovala som sa rozličných aktivít, ktoré podporovali ženy, od prezentácií po workshopy v školách pre dievčatá rôzneho veku, kde si vyskúšali prácu v priemysle, výrobu, nákup, predaj, porozumenie zákazníka. Bola som však sklamaná tým, že som videla len málo žien kráčať v mojich šlapajach. A tak som začala podporovať rôzne na ženy orientované skupiny, ako napríklad Ženy orientované skupiny, ako napríklad Ženy a tréning, Ženy a manažment, Ženy v biznise a podobne.

U nás má každý kraj ambasádorku podnikateľiek. Vy ste ňou pre Žilinský kraj. Nie je to málo?

Stubbs: Je, v Anglicku ich je oveľa viac. My sme na Slovensku také prvé lastovičky. Je to dobrovoľná práca žien-podnikateľiek, ktoré chcú pomáhať svojim kolegyniam. Na Slovensku vznikol projekt na podporu podnikania žien ako reakcia na špecifickú výzvu Európskej komisie, ktorú vyhlásila Výkonná agentúra pre konkurenciu a inováciu (EACI) pre členov siete Enterprise Europe Network. U nás sme v auguste odštartovali projekt ambasádoriek, ktorý koordinuje Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania v spolupráci s Regionálnym poradenským a informačným centrom v Prešove s asociovanými partnermi Top centrom podnikateľiek, Nadáciou Integra, Materským centrom MACKO, Ekonomickou univerzitou v Bratislave a Ústredím práce, sociálnych vecí a rodiny.

Marián Hudec