

nabírám energii

ALAKAI Lenka Chvátlinová

Jen kousek od náměstí v Ústí nad Orlicí je inspirativní místo, které nabízí firmám i jednotlivcům možnost seberozvoje. S majitelkou a lektorkou firmy ALAKAI jsme si povídali o tom, co a jak dělá. Pokud vás toto téma zajímá, přečtěte si rozhovor s Lenkou Chvátlinovou.



Proč vznikl projekt ALAKAI?

V projektu Alakai si plním své životní přání a věřím, že i poslání. Je to prostor pro sebevyjádření a také unikátní příležitost určit své profesní zkušenosti jak z pozice majitelky firmy – vedoucí týmu – OSVČ, tak z pozice lektorky a konzultantky v malých českých firmách, kterým se věnuji přes 19 let.

Kdo je váš typický zákazník?

Typický zákazník je majitel nebo majitelka malé české firmy, kteří ke svému podnikání potřebují tým a došli do bodu, kdy chtějí aktivně řešit situaci, ve které se nacházejí. Nemusejí mít problémy. Mohou být v situaci, kdy jsou díky své šikovnosti úspěšní a chtějí svůj tým rozšířit. Přejí si najít někoho, kdo má zkušenosti s řešeními v malých firmách a bere v úvahu českou mentalitu. Uvítají, že na ně „mluvím česky“ a kromě „řečí“ jim budu oporou i při zavádění získaných informací do praxe.

Co vrámci poradenství řešíte?

Řešíme celou škálu témat, se kterými se malé české firmy každodenně potýkají, nehledě na obor. Impulsem ke spolupráci bývá nejčastěji přání „vyladit“ vzájemnou spolupráci mezi vede-

ním firmy a týmem tak, aby byla efektivní. Důvody pro to mohou být různé: Majitelé si přejí uvolnit ruce a získat více času na „práci, kterou za ně nikdo udělat nemůže“ nebo „po letech tvrdé práce chtějí mít více času na rodinu nebo koníčky“ nebo, jak už jsem zmínila, chtějí rozšířit tým a vyhnout se nejčastějším chybám, které stojí čas, nervy i peníze.

Co vede ke splnění jejich přání?

Toto přání se může naplnit, jen když obě strany pochopí, jak moc se liší zaměstnanecký pohled na firmu od toho majitelského :) Zjednodušeně se dá říci, že tvořím most mezi realitou majitele firmy a jeho týmu, aby společná cesta k cíli byla rychlejší a všechny víc bavila. Ve chvíli, kdy majitel pochopí, že jsou to dva naprosto odlišné světy, je připraven překonat první velkou překážku pro spolupráci: přesvědčení, že ostatní přemýšlí o firmě „stejně jako on“. Když se to podaří, otevře se majiteli cesta k dosažení kvalitnější spolupráce s jeho týmem. Lépe rozpoznává, co jsou příčiny např. nízkého výkonu nebo špatné nálady u lidí v jeho týmu. Příčiny dokáže rychleji odstraňovat a tvořit vhodnější podmínky pro spolupráci. Lidé se tak stávají produktivnější a práce ve firmě je více baví. Stávají se loajálnější.

Během práce na sobě a týmu začínají majitelé chápat, že peníze nejsou hlavním motivačním faktorem, který ovlivňuje přístup lidí k práci. To vede k dalším krokům, díky kterým se jejich firma stává dlouhodobě úspěšnější. Výsledkem je, že majitelé už nejsou na všechno sami. Mají větší oporu v týmu: lidé jsou ochotnější přizpůsobit se potřebám firmy s ohledem na situaci (krize, expanze apod.) a spolupracovat na dosažení cíle.



Čím je vaše know-how specifické?

Mojí vášní je pojmenovávat, co se děje – proč se to děje a jak se to dá řešit. Všechno, co jsem dosud zmapovala, jsem si sama prošla a prožila – buď osobně, nebo v rámci spolupráce s klienty a jejich týmy. Skrze odhalení a pojmenování příčin problémů nebo složitých situací, se kterými majitel nemůže hnout sám, přináším úlevu i možnost řešení. A k tomu následně přidávám i vyzkoušené nástroje.

Pokud se objeví nová situace, kterou jsem schopna díky svým znalostem „rozklíčovat“, dokážu vytvořit nový nástroj, který je pro klienta přínosem. Tímto způsobem své know-how už mnoho let doplňuji, rozšiřuji a propojuji. Odráží se to i v mém logu: Jednotlivá barevná pole jsou znázorněním témat, která majitel potřebuje ovládnout, aby tvořil dlouhodobě stabilní a úspěšnou firmu.

Je dobré dodržet určitou posloupnost témat, aby byly výsledky maximální a trvalé. To v logu naznačují šipky. Na tomto základu tvořím služby v projektu ALAKAI.

Čím může být ALAKAI v této napjaté době přínosem pro majitele firem?

Dnešní doba je specifická. Zdá se, že veškeré „jistoty“ nám mizí pod rukama. Na majitele firem, jako nositele vize i firemního ducha, jsou kladeny obrovské nároky. Jak po stránce ekonomické udržitelnosti podnikání, tak po stránce psychologické. Vědomá práce s emocemi v rámci týmu je naprosto zásadní – ať už pro udržení obchodních výsledků (emoce rozhodují o prodeji minimálně ze 70 %), tak pro možnosti nacházet nová řešení a východiska. To dokážeme jen v tvůrčích emocích. A na ty se aktuálně u majitelů zaměřuji: vytvářím prostor pro odpočinek, možnost ulevit si od svých obav, získat nadhled i inspiraci díky principům a nástrojům, ale také přímou podporu při řešení.

Věřím, že tímto mohu podpořit majitele firem, aby se měli o koho opřít.

Kde vás můžou klienti najít a jak se na vás můžou obrátit?

K dispozici jsem na čísle 739 673 271 nebo mailem na adrese chvatlinova@alakai.cz. Pro osobní návštěvu na adrese T. G. Masaryka 128 v Ústí nad Orlicí (cca 50 m od náměstí – návštěvu je třeba si předem domluvit).



Více informací o mně a mých službách je na www.alakai.cz a www.lenka-chvatlinova.cz. Weby však čekají na velkou rekonstrukci. Ted' nekopírují aktuální nabídku v plné šíři.