
Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

*Újdonság a coaching-piacon:
ontológiai coaching*

*Nemzetközi alapok, sikerek,
újdonságok*

Dr. Kollár Coaching
Iskolacsoport
Life Coach képzés

<http://coachkepzes.szervezetepi. tes.hu>

MesterCoach Akadémia
Business Coach képzés

<http://managerservice.szervezet. epites.hu>

Mestremédiátorok
Pro Mediation Akadémia
Üzleti mediációs képzések

<http://www.mestremediatorok. hu>

ÚJDONSÁG A COACHING-PIACON: ONTOLÓGIAI COACHING

NEMZETKÖZI ALAPOK, SIKEREK, ÚJDONSÁGOK

Életünk során sokan érezzük úgy, hogy számártöviseken rágódó fülesek, mindenkitől féltő malackák, lóti-futi nyuszik, fékevesztett tigrisek, a „semmi ágán” tollászkodó baglyok, vagy „csekély értelmű” micimackók vagyunk. A különféle személyiség-fejlesztő kurzusok vagy milliomos-képzők a legnagyobb hibát akkor követik el, amikor eltekintenek a fejleszteni kívánt személy lelki alkatától és az ehhez illeszkedő alapvető kompetenciáitól, vagyis mindössze csak attól, hogy a megszerzett ragyogó ismeretek hogyan vonatkoznak éppen miránk.

Ha el szeretnénk adni valamit (a például magunkat), akkor egyik lehetőségünk az, hogy olyan új (akár magánéleti, akár nagyobb szabású) piacokat kreálunk, amelyben például a malackaság (malackodás) nem hiba, hanem vágyott állapot. A másik esély, hogy az IT tigriseiként betörünk a „fülesek” által irányított fejlődő piacokra, a harmadik út, hogy az érett piacokon megváltoztatjuk a fogyasztói szokások szerkezetét, azaz a „mindenki legyen alvás közben is boldog” helyett eladjuk például a „számártöviseken rágódás melankóliáját”, ahogy Walt Disney tette Fülesek esetében.

Walt Disney rájött, hogy Malacka, Fülesek, Micimackó és a Nyúl egyaránt eladható szeretetmárkává tehető, ha a világlátást, életérzést, amelyet képviselnek hitelesen, vonzó módon sikerül kifejezni. Az emberek arra vágyanak, hogy új élményeket, új érzéseket éljenek át, azaz olyan esztétikailag megalkotott (virtuális vagy valódi) világokba léphessenek, amelyek kifejezik értékrendjüket, és amelyekhez érzelmileg kötődhetnek. A funkcionális „bolti” tranzakciók helyett befogadni és behatolni akarnak: megtalálni a kalandban a rendet, a rendben a kalandot.

Malacka éppen úgy kultuszmárka lett, mint Fülesek vagy Micimackó!

Hogyan ültethetjük át mindezt a legkülönbélebb szervezetek és szerveződések (akár családok) szintjére? Erre keres és ad választ az ontológiai coaching.

Az ontológiai coaching szellemi ősforrását, Fernando Florest 1970-ben 27 évesen Salvador Allende chilei miniszterelnök gazdasági miniszterré nevezte ki. Amikor 1973-ban Allende-t megölték, és Pinochet diktatúrája váltotta fel a demokráciát, Florest börtönbe vetették. Az Amnesty International közbenjárására csak három év

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

*Újdonság a coaching-piacon:
ontológiai coaching*

*Nemzetközi alapok, sikerek,
újdonságok*

Dr. Kollár Coaching
Iskolacsoport
Life Coach képzés

<http://coachkepzes.szervezetepites.hu>

MesterCoach Akadémia
Business Coach képzés
<http://managerservice.szervezetepites.hu>

Mestremédiátorok
Pro Mediation Akadémia
Üzleti mediációs képzések
<http://www.mestremediatorok.hu>

múlva engedték ki, ekkor öt gyermekével és feleségével az USA-ba emigrált. Ezt követően a Stanfordi Egyetemen a Komputer Tudományi Tanszéken folytatott kutatásokat, majd az UC Berkeley-n szerzett PhD fokozatot filozófiából, melynek címe: Menedzsment és kommunikáció a jövő munkahelyén. Flores nem csupán az elméletekben lubickolt, hanem két lábbal a földön létrehozott egy dollármilliókat hozó executive-tréner iskolát, valamint szintén sikeres szoftver-, és tanácsadó céget, mindeközben nemcsak megvetette az ontológia coaching alapjait, hanem magas szinten művelte, és világszerte elterjesztette.

Tanítványai szerte a világon (köztük Dr. Kollárné Déri Krisztina és Dr. Kollár József, Dr. Kollár Coaching Iskolacsoport <http://coachkepzes.szervezetepites.hu>) elkezdték alkalmazni, és továbbfejleszteni a módszerét, melynek elméleti alapját a mesterséges intelligencia kutatásból, az idegtudományból, a filozófiából és a nyelvészetből származó megfontolások adják. Ez nem annyira élettől elrugaszkodott, mint amennyire elsőre látszik. Fernando Flores koncepcióját Umberto Maturanánának a megismerés biológiájáról, Martin Heideggernek az egzisztencialista filozófiáról, John Searle-nek a beszédaktus elméletről vallott nézeteiből alkotta meg.

Flores megfontolásainak intellektuális tartalma csak látszólag nem elégti ki a gyakorlati használhatóság követelményét, ugyanis gondolatai, módszerei olyan különféle szervezetek számára váltak fontos mérföldkövé, mint például az IBM, az ABB vagy éppen mexikói építőanyag-ipari óriás, a Cemex. Elképzelésrendszerét három különféle címkével jelöli: 1. „elkötelezettségen alapuló menedzsment”, 2. „cselekvésre indító beszélgetés”, 3. „ontológiai tervezés”.

1. Az elköteleződésen alapuló szervezeteket nem csupán az teszi sikeressé, hogy tárgyakat és emberek mozgatnak a térben és az időbe, hanem dolgozók és vásárlók elköteleződésének termelése is. Az elköteleződés kiépítéséhez és fenntartásához elsődlegesen nyelvi kompetenciákra van szükség.

2. A cselekvésre indító vagy célirányos megbeszélés olyan hatékony, kontrollált, standardizált kommunikáció, amelynek eredményeképpen konkrét, kézzelfogható, „mcdonaldizált” megoldás születik.

3. A coaching során a hozzánk fordulókkal működőképessé ontológiákat (világokat) tervezünk, amelyek a változás melletti elkötelezettség virtuális tereivé válnak, és amelyek átlátható fogalmi rendszerük révén hatékonyá, kontrollálttá és standardizálttá teszik

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

*Újdonság a coaching-piacon:
ontológiai coaching*

*Nemzetközi alapok, sikerek,
újdonságok*

Dr. Kollár Coaching
Iskolacsoport
Life Coach képzés

<http://coachkepzes.szervezetepi. tes.hu>

MesterCoach Akadémia
Business Coach képzés

<http://managerservice.szervezet. epites.hu>

Mestremédiátorok
Pro Mediation Akadémia
Üzleti mediációs képzések

<http://www.mestremediatorok. hu>

a célirányos kommunikációt, ugyanakkor rávilágítanak, hogy „amiről nem lehet beszélni, arról hallgatni kell”. Flores szerint mi emberek olyan nyelvhasználó, szociális és emocionális állatok vagyunk, akik a nyelv révén hozzuk létre közös világunkat. Vagyis a valóságot nem a tárgyak, hanem a nyelvünk formálja. A nyelv a lehetőségek különféle „verzióival és vízióival” ajándékozza meg azokat, akik tudatosan és kreatívan használják.

A Center for Quality of Management Journal-ban készítettek egy riportot Jack Reilly-vel, aki évtizedekig különféle menedzserposztokat töltött be az IBM-nél. Mikor megismerkedett Floressel éppen több fontos projektnek volt a vezetője az IBM-en belül, melyek sikerre viteléhez külső segítségre volt szüksége. Ekkor ajánlotta neki egy munkatársa Florest. Az első találkozásuk során néhány olyan provokatív kijelentést tett, ami felkeltette Reilly érdeklődését a módszere iránt. A következő alkalommal rájött, hogy Flores nem elsősorban metodológiát akar neki eladni, hanem ontológiát, világlátást. Mikor Reilly megkérdeztem, hogy ezt a szemléletet hogyan lehet az embereknek megtanítani, akkor Flores a hallgatás és a beszéd mint cselekvés fontosságáról kezdett beszélni neki. Ezt követően sikeres bemutatót tartott 20 ember számára az IBM-nél. A tréning során Flores új meghatározását adta munkának: a munkát nem termelésként írta le, hanem két játékos (a vásárló és az eladó) között lezajló beszédaktusok soraként, melynek célja annak elérése, hogy a vásárló „kielégüljön”.

Intellektuális kalandtúrára két lábbal a földön! Ha az élet utazás, a coaching szelíd motorozás.