
Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

Önmegvalósítunk

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>

DR. KOLLÁR JÓZSEF

ÖNMEGVALÓSÍTUNK -RÉSZLET

Az önismeret egyik nagyon fontos feltétele a sikeres karriernek. Mindkettőnek alapja a szabálykövetés, a szabályoktól való eltérés valójában új szabályok elfogadását jelenti. Van olyan szabály, amely betartója számára megvilágítja például az egyenlőségi viszonyokat ($2+2=4$), más szabályo követése viszont elvezet ahhoz a konklúzióhoz, hogy az adott mennyiség milyen más mennyiséggel nem egyenlő (pl. $2+2\neq 5$). A sikeres karrier, a megfelelő önismeret egyik gátja az lehet, ha az adott személy megelégszik annak hajtogatásával, hogy „mi nem”, és nem lép be a „mi igen” megoldásterébe. De ez az állítás is átkeretezhető. A $2+2$ a 4-en kívül egyetlen más számmal sem egyenlő, ugyanakkor a $2+2\neq 5$ típusú következtetések nem haszontalanok, hiszen konzisztensek azzal, hogy $2+2=4$. Jobban értjük az utóbbit, ha az előbbi összefüggés birtokába jutunk. Ha képesek lennénk felsorolni, hogy $2+2$ mivel nem egyenlő, akkor indirekt következtetés révén eljutnánk ahhoz, hogy mivel igen. A $2+2$ éppen úgy nem egyenlő 5-tel, mint 10-el stb. A coaching során feltesszük a coachee-nak azt a kérdést, hogy „Mivel nem egyenlő $2+2$?”. A válaszokat összehasonlítjuk a valóságos problémákra adott rossz vagy kevésbé rossz válaszokkal, és akkor egy szokatlan szempontból feltárul a valóság szerkezete, úgynevezett ontológiája. A mindennapi élet problémáira adott válaszok ugyanis nem ilyenek: sok rossz és kevésbé rossz válasz található a tökéletesen jó és rossz válaszok között. Ha felteszem azt a zárt kérdést, hogy $2+2$ milyen egyetlen számmal egyenlő, akkor csak egy helyes válasz van: a 4. Ezzel szemben, ha azt kérdezem, hogy $2+2$ mivel nem egyenlő, akkor elképesztően sok jó megoldás várható. Mindegyik más aspektusból láttatja az egyenlőtlenséget. Ezzel analóg nyitott kérdések a coaching

Mentofaktúra folyóirat
-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Dr. Kollár József:

Önmegvalósítunk

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>

során, hogy „Kivel nem azonos ön?“, „Milyen karriert nem szeretne befutni?“. Itt is meglehetősen sok nézőpontból mondhatja el a coachee, hogy kivel nem azonos, amely paradox módon sokat árul el arról, hogy ki ő valójában. Utóbbi coaching-eljárás a problémamegoldás úgynevezett szemetesláda-modelljébe illeszkedik. Akkor beszélhetünk a problémamegoldás szemetesláda-modelljéről, amikor nem világosak a döntéshozók preferenciái, nincs rendelkezésre álló módszer, és állandóan váltják egymást a döntéshozók. A szemetesláda a döntési helyzet metaforája (vagyis a döntési helyzet mint szemetesláda), melybe az idő dobálja bele a megoldásokat, a problémákat és a problémamegoldókat. Azaz van egy szituáció, amelyben sürgősen dönteni kell, rendelkezésre állnak valamilyen válaszok, amelyek esetleges módon kapcsolódnak az éppen felmerülő kérdésekhez, és vannak válaszadók, akik adott (ilyen vagy olyan) kompetenciáik birtokában megpróbálják rövid időn belül összekapcsolni a válaszokat és a kérdéseket. Tekintsük a coaching-ülést egy döntési szituációnak, amelybe mindenféle választ dobált az idő (arról egészen biztosan sokat tud az ügyfél, hogy ő kivel nem azonos, milyen karriert nem szeretne, hogyan nem tudja elérni, amit akar stb.). A coach feltesz egy azzal analóg kérdést, hogy 2+2 mivel nem egyenlő, amire biztosan sok válasz található az éppen aktuális szemetesládában. Tehát a csomó értéktelennek tűnő válaszhoz olyan kérdést talál a coach a kukában, amely a coachee számára a problémamegoldás élményét, a kontroll illúzióját biztosítja, indirekt válaszokat arra vonatkozóan, hogy ki az ügyfél, és milyen módon képzelel el a karrierjét. Az a mód, ahogyan a coachee a kukában kotorászik, sokban segít a coachnak abban, hogy megtervezze a coaching további menetét, hogy a coachee végül válaszolni tudjon legalább néhány ahhoz hasonló kérdésre is, hogy 2+2 mivel egyenlő.