

Mentofaktúra folyóirat

-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Film- és könyvajánló-
coaching és az irodalom

Komócsin Laura

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Boldogságréning

<http://www.acoach.hu>

FILM- ÉS KÖNYVAJÁNLO- COACHING ÉS AZ IRODALOM

MÓDSZERTANI KÉZIKÖNYV COACHOKNAK ÉS COACHINGSZEMLÉLETŰ VEZETŐKNEK I. (150 COACHINGESZKÖZ ESETLEÍRÁSOKKAL) CÍMŰ KÖNYVÉBEN A 150 ESZKÖZBŐL AZ EGYIK A „FILM- ÉS KÖNYVAJÁNLO”. A SZERZŐ AZ ALÁBBIT ÍRJA ERRŐL.

Ez az eszköz sem vethető be minden ügyfélnél. Sok oka lehet annak, ami miatt mégis ezt választja a coach:

- **Tudásátadás:** A coach nem tréner és nem tanácsadó (részben persze rendelkezik ilyen kompetenciákkal és funkciókkal-szerk. megj.), azaz amikor az derül ki, hogy az ügyfélnek tudásbeli hiányosságai vannak, választhat, hogy átadja a tudást (ha egy alkalommal belefér, akkor lehet, hogy ez a legolcsóbb és leghatékonyabb megoldás), vagy javasol egy tanfolyamot, tréninget (pl. prezentációs technika), vagy ajánl egy könyvet.
- **„Megvilágosodás”:** Amikor a coach nem akarja megmondani az ügyfélnek, hogy rossz úton jár, mert jobb, ha az maga jön rá, és akár pillanatok alatt megvilágosodik.

Megkönnyíti a helyzetet, ha a coachnak van az ajánlott könyvből példánya és kölcsönadja, de számolni kell a kockázattal, hogy többet nem kapja vissza, ezért ha nehezen beszerezhető, akkor inkább egy fénymásolt változatot adjon. Hogy milyen könyvet, az függ attól, hogy ki a coach, mi a téma, és persze attól is, hogy ki az ügyfél, de egy rögtönzött piackutatással körbekérdeztem a coach ismerőseimet, melyek az általuk ajánlott könyvek, és az alábbiak szerepeltek legtöbbször a listában:

- Manfred Kets de Vries: *A boldogság egyenlete.*
- Manfred Kets de Vries: *Szex, pénz, boldogság és halál.*
- W. Chan Kim: *Kék óceán.*
- E. de Bono: *Hat gondolkodó kalap.*
- E. de Bono: *Simplicity.*
- Huntsman: *Winners Never Cheat.*
- Marcus Buckingham: *The One Thing You Need to Know.*
- Klein Sándor könyvei.
- Dale Carnegie könyvei.
- Lee Iacocca: *Egy menedzser élete.*
- Grow: *A kilenc dimenzió alkímiaja.*
- Muszasi: *A szamuráj útja.*
- Dr. Ken Blanchard–Mark Miller: *A titok, amit a nagy vezetők tudnak és tesznek.*
 - Collins, Jim: *Jóából kiváló – A tartós üzleti siker elemei.*
 - Stephen R. Covey: *The 7 Habits of Highly Effective People.*
 - Rob Parson: *A hatvanperces apa.*
 - Amelia Thomas: *132 – Seize the Days.*
 - Dr. Milo Sobel: *MBA dióhéjban.*

Ha már az ügyfél olvasta a könyvet (akár a coachingot megelőzően évekkorábban is), vagy látta a filmet, ki lehet belőle emelni szereplőket, jellemeket, történéseket.

Nekem mostanában a pénzügyi válság miatt is egyre több olyan vezető az ügyfelem, aki nagyon magas pozíciót ért el, és most elgondolkodik a

Mentofaktúra folyóirat

-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Film- és könyvajánló-
coaching és az irodalom

Komócsin Laura

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Boldogságréning

<http://www.acoach.hu>

„hogyan tovább”-on. A *bakancslista* című filmet Jack Nickolsonnal és Morgan Freemannel többen megnézték már ilyen szemmel.

A bakancslistában felsoroljuk azokat a dolgokat, amelyeket meg akarunk tenni és tapasztalni az életben, mielőtt feldobjuk a bakancsunkat. Sokak bakancslistája szép lassan az elszalasztott lehetőségek szomorú lajstromává válik.

A milliárdos szerepét játszó Jack Nicholstont mindig is túlságosan lefoglalta a pénzcsinálás és birodalmának kiépítése, úgyhogy nemigen gondolkodott azon, mire is volna szüksége azon túl, hogy megkösse következő nagy üzletét. Aztán egy nap a sors váratlan és sürgős figyelmeztetést küld neki, és egy kórházi kórteremben a többre hivatott, de családi okok miatt csak autószerelésig jutott másik főszereplővel (Morgan Freemannel) közösen elhatározzák, hogy megvalósítják álmaikat. Égető vágy ébredt bennük, hogy hátralévő idejükben azt tegyék, amit mindig is szerettek volna. Úgyhogy a bakancslista többé nemcsak az agyat tornáztatja, hanem előjegyzési naptárrá lép elő. És a két, csak látszatra nagyon különböző ember, ellenszegülve az orvosi utasításnak és a józan észnek, elhagyja a kórházat. Nyakukba veszik a világot, és a Tadzs Mahaltól a Szerengeti Nemzeti Parkig, a legjobb éttermektől a legsiralmasabb tetoválószalonnokig, a régi versenyautók vezetőfülkéjétől a légcsavaros repülőgép nyitott ajtajáig mindenhová elmennek, hogy valóra váltsák megálmodott kalandjaikat. Nem kell hozzá más, csak egy papírcetli, meg a szenvedélyes életöszton, amely hajtja őket útkon.

Sokakat elgondolkodtatott már ez a film.

Esetleírások (részletek)

Egyik alkalommal a nulladik találkozóra egy sikeres vállalkozó a Greshambe hívott kávézni. A Parkolni tilos! tábla ellenére a hatalmas, ötvenmilliós autójával a kávézó üvegéhez parkolt szorosan, hogy folyamatosan láthassa, nehogy ellopják. Mivel szinte a számban parkolt, nem a Dunát láthattam, hanem a szélvédőjén egy rokkantjelzést, hogy ne kelljen a parkolásért fizetnie. Mondanom sem kell, ezek után az első benyomásaim nem voltak túl jók. Mivel akkor már egy nyolcfős coachcsapatot vezettem, felmerült bennem alternatívaként, hogy visszautasítom, és ajánlok magam helyett más coachot, de meggondoltam magam, hiszen ez nagy kihívás volt nekem. Kávézás közben kiderült, azzal a dilemmával jött, hogy ő most már elég gazdag, szeretne karitatív lenni, valami jót is tenni. Megkérdeztem tőle, hogy miért, mi a célja ezzel, amire azt a választ adta, hogy sok az álmatlan éjszakája, állandó lelkiismeret-furdalás gyötri. Nem akartam faggatni, de annyit meg kellett kérdezniem, hogy valóban úgy gondolja-e, hogy a karitatív tevékenység megoldja a problémáját, és nem lesz több álmatlan éjszakája. Azt felelte, a kiskereskedelembe dolgozik, ahol bizony mindenki lop, csal, hazudik, így ő sem lóghat ki a sorból.

Sikerült rávilágítanom, hogy jobban jár, ha nem letapasztja a sebet, hanem meggyógyítja. Most már elérte azt az életszínvonalat, amire mindig is vágyott, sőt, sokkal többet, azaz megengedheti magának, hogy ezentúl tisztességes is legyen. Az első hetekben meglepte az üzletvezető alkalmazottait, hogy azt adta utasításba, mindenkinek adjanak számlát, de megérte, mert már a következő coaching előtt azt a visszajelzést kapta tőlük, hogy mennyivel könnyebben és jobban tudnak dolgozni,

Mentofaktúra folyóirat

-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Film- és könyvajánló-
coaching és az irodalom

Komócsin Laura

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Boldogságréning

<http://www.acoach.hu>

mert már nem arra fókuszálnak, hogy az adott vevő vajon adóellenőr-e, hanem arra, hogy rendesen kiszolgálják.

Már nem emlékszem pontosan, hogy hányadik házi feladatként, de azt tudom, hogy egyik alkalommal John M. Huntsman: *Winners Never Cheat* című könyvét ajánlottam elolvasásra.

Az egyik alternatíva tehát az volt, hogy leragasztja a sebet pár milliónyi adakozással, a másik, hogy meggyógyítja a sebet. Ő az utóbbit választotta, azaz hiába jött úgy a nulladik találkozóra, hogy ő már túl van a diagnózis-, iránykijelölési, alternatíva- és döntési fázison, én csak abban segítsek, hogy kinek adja a pénzt, visszaugrottunk az alternatívagyűjtéshez, hogy másképp érje el a célját, és ezentúl nyugodtan alhasson.

Egy magyar százfős cég vezetőjével volt coachingunk. A tulajdonos volt egyben az ügyvezető is, nulláról építette föl a milliárdos céget pár év leforgása alatt. Az volt a stratégiája, hogy olyan embereket vett fel igazgatónak, akik mind jobbak voltak nála valamiben. Egyikük értékesítésben volt jobb, másikuk a fejlesztésben, harmadikuk az operatív feladatokban és így tovább. Először egy elegáns kávézóban találkoztunk, ahova tulajdonképpen besurrant. Nem bejött, hanem besurrant. Leült, és a két kezét karba téve a pulóvere ujjába dugta. Nem azért, mert fázott. Mesélt magáról, a cégéről, hogy mennyire büszke a csapatára, milyen nagyszerű emberek dolgoznak nála, de önmaga teljesítményét folyamatosan lekicsinyelte. Shadow coaching keretében megnéztem egy konferencián is előadni. Ugyanilyen volt. Ugyanígy arról beszélt, hogy a csapata milyen jó, remek a cég, már külföldön is nyitottak irodákat, nagynevű ügyfeleknek dolgoznak a világ különböző országaiban. De valahogy nem volt hiteles, hogy egy „szürke” vezető ilyeneket mondjon. Azt is tudtam, hogy ha ő annyira közép-szerű, átlagos lenne, mint ahogy előadja, akkor Magyarországon rengeteg ilyen cég lenne. Valamit ez az ügyfél biztosan nagyon tud. Mivel eredetileg időgazdálkodásban kérte a coachingot, nem akartam ráerőltetni, de éreztem, hogy ennek az ügyfélnek fejleszteni kell az önbizalmát, és dolgoznia kell a személyes márkáján, a personal brandjén. Ezért az alábbi eszközhöz nyúltam, amit személyes márkáépítéséhez használunk azoknál, akiknél nagy az eltérés a saját és a cégük imázsa között. Arra kértem, írja le egy papírra a versenytárs cégek és a vezetőik nevét, majd 1-től 10-ig pontozza az imázsukat. Legtöbb esetben a vezetőé jobb volt, mint a cégé, de ahol még rosszabb is, akkor is csak 1-2 ponttal, míg az ő esetében a cégét 9-re, magát 2-re értékelte. Szembetűnő volt a helyzet, és azonnal megkérdezte, lehet-e ezen változtatni. Természetesen hitetlenkedett.

Ezután filmekből néztünk meg részleteket:

-Benjamin Zander (a Boston Philharmonic Orchestra karmestere) előadást tartott a 2008-as davosi konferencián.

-Hogyan lelkesítette Steve Ballmer a Microsoft fejlesztőit.

-Keresztapa.

Mentofaktúra folyóirat

-filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Film- és könyvajánló-
coaching és az irodalom

Komócsin Laura

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Boldogságréning

<http://www.acoach.hu>

-A Nixon-Kennedy elnökválasztáson mikortól látszott, hogy ki a győztes?

Több magyar felsővezetőről is néztünk interjúkat, konferenciariészleteket, akiket ő példaképének tekintett, amilyené válni szeretett volna, és a filmek alapján ő maga szedte össze, melyek azok az elemek, amiken dolgozni szeretne. Sokkal elhivatottabb lett a változás útján, így már másként fog kezdet, másként lép be egy helyiségbe, másként kommunikál a sajtónak, a beosztottaknak és a versenytársak felé is.

A példázat, példabeszéd érdekes, tanulságos történet, amely valamilyen -elvonat formában nehezebben érthető-erkölcsi, vallásos, társadalmi vagy filozófiai igazságra világít rá. A példázatok egyik legfőbb forrása a *Biblia*, ahol számtalan novellisztikusan rövid elbeszélés található (a tékozló fiú példázata). Ismertebb gyűjtemények még Valerius Maximus *Emlékezetre méltó tettek és mondások* kilenc könyve, P. Alfonso *Disciplina clericalis* vagy a *Gesta Romanorum*, de ugyanilyen jók a *Naszreddin hodzsza-történetek* és az *Ezópus-* vagy *Andersen-mesék* is. Számos példázatgyűjtemény sok darabja bekerült különböző feldolgozásokban a szépirodalomba.

Van, amikor az ügyfél nem látja a fától az erdőt, és amíg a helyzetet elemzi (általában hosszasan), a coachnak különböző történetek, hasonlatok jutnak az eszébe. A cél ilyenkor az, hogy az ügyfél kicsit eltávolodjon a megszokott nézőponttól, és egy másik szemüvegen át lássa a helyzetet, egy példázat tükrében.

Ezzel az eszközzel is csínján bánnék. Egy coaching során lehet nagyon hatásos egy rövid példázat felolvasása, de semmiképp nem az első alkalommal, először meg kell tudni, hogy nyitott-e rá az ügyfél. Ilyenkor a coach felvezetheti azzal, hogy:
-Ahogy meséli az adott helyzetet, eszembe jutott egy példázat, történet, mese. Szeretné, ha megosztanám önnel?
Miután elmesélte, a coach az alábbi kérdésekkel zárhatja:
-Lát esetleg bárminemű összefüggést az ön esete és a példázat között?
-Mit mond önnek az adott helyzetben ez a példázat?

Manfred Kets de Vries: *Szex, pénz, boldogság és halál* című könyvében* is olvashatjuk Midász király esetét, ami szintén egy klasszikus példázat pénzhajhász világunkban. A mohóságáról ismert Midász király egyszer vendégül látta Dionüszoszt, a bor istenét. Dionüszosz hálajaként felajánlotta, hogy bármit kívánhat tőle. A mohó király nem gondolta végig kívánsága következményeit, ezért azt kérte, hogy minden változzon arannyá, amihez csak hozzáér. Az első nehézségekkel akkor szembesült, amikor kezében az étel és az ital is arannyá változott, illetve rózsája illata is megváltozott attól, hogy arannyá vált. De a legnagyobb csapás mégis akkor érte, amikor hőn szeretett lánya is arannyá vált. Ekkor döbbsent rá, milyen mohó is volt.

Komócsin Laura

elnök - International Coach Federation magyar tagozat

ügyvezető - Business Coach Kft

www.businesscoach.hu
