

Tegy Enikő:  
Hullámvasúton

Külföldi tulajdonú telekommunikációs cégnél nagyszabású szervezeti átalakítás kezdődött és Dénes, a humán szakterület vezetője coach támogatását kérte a csapat átszabásához, maradók és távozók körének átgondolásához, a cégen belüli humán szolgáltatások körének kialakításához, a folyamat menedzseléséhez és kommunikálásához. Belevágtunk, és egy ponton, logikusan, eljutottunk a kérdéshez:

- Mit gondolsz, mi változik meg a Te munkádban, amikor mindez lezajlott?  
Hosszú csend. Aztán lassan megérkezik a válasz:
- Nincs kedvem ebben továbbra is részt venni. Nyolc éve dolgozom humánvezetőként, de én - mérnök vagyok. Eredetileg azért ültettek ide, hogy a HR értse végre az üzleti oldalt. Sok kínlódás után úgy-ahogy megtanultam emberekkel bánni, nem panaszkodom, a csapatom bízik bennem, elismer – de nekem elegendem van a humán területből, többet mondok: elegendem van a vezetésből. Vissza akarok menni a szakmámba!

És ezt olyan kitörő őszinteséggel mondja, hogy kétség sem fért hozzá: szívből jön. Hát... akkor innen indulunk tovább, a megbízás kiegészül az ő karriercoachingjával. Csak hát ez egy gyorsan mozgó szakma, nyolc év kiesett... A következő ülésen összeszedjük tehát, mi lehet a jó irány, milyen specifikus erősségekre támaszkodhat, mi fontos számára. Érti az üzleti oldalt és ismeri a műszakit. A projektmenedzsment az egyik erőssége. Többnyelvű környezetben otthon van, számos nyelven remekül beszél. Rendszerben gondolkodik. Tud facilitálni, coachvégzettsége okán jól kérdez. Felhatalmazó, partneri viszonyokra épülő vállalati környezetben érzi jól magát. Mit szeretne? A cégen belül egy műszaki pozíciót, ahol kamatoztatja mindezt. Lendületesen vállalja, hogy megírja a CV-jét és körbenéz a szervezetben.

Eltelik két hét. Dénes széles jókedvvel nyit be, ledobja magát a székre és bejelenti:

- Nem elégszem meg ennyivel. Nem maradok a cégnél: kilépek végre a komfortzónámból, a védettségéből. Felkeresek egy fejedelmű céget, mégis milyen lehetőségeim vannak a céges világban, vagy saját céget alapítok és tanácsadóként folytatom - a szabad piacon.

Mély levegőt veszek: hát akkor innen folytatjuk. Szabad piac tehát. Újranézzük az erőforrásokat, tapasztalatokat, erősségeket. Milyen lehetőségeket lát, sejt a szabad piacon? Hogyan szerez majd információt a szabad piacról? Kit kérdez meg? Milyen kérdésekre vár választ?

Újabb két hét eltelik. Dénes jön, ragyog. Kitörő örömmel újságolja: a saját cég, az önállóság gondolata nyert! A fejedelmű céget elvetette. Már felvette a kapcsolatot olyan ismerős kis cégekkel, akikhez ő tanácsadóként kapcsolódhat. Már elindultak projektötletek. Életében először: élvez a szabadságot, a lendületet, végre "fúj a szél".

Coachként semmi szín alatt nem kérdőjelezem meg az ügyfél döntését, elgondolását. Bízom benne és a folyamatban: innentől hát ez a pálya. Összeszedjük, tanácsadóként mik a specifikus, markáns erősségek. És rákérdezek a praktikus dolgokra is: milyen a családi, a pénzügyi helyzete? Mennyire bírja ki a rendszer egy üzleti vállalkozás felépítésének átmeneti időszakát? Megegyezünk: információt gyűjt.

Megint eltelik két hét. Dénes leül. Gyűjtött információt a szabad piacról: visszatér a fejedelmű cégekhez, illetve: a tanácsadó cégekhez. Ezen a ponton összegezzük, ami eddig felmerült. Végigzongorázzuk az összes eddig felmerült opciót: "Tegyük fel, hogy ezt választod és a lehető legjobban sikerül - mi történik itt? Miben vagy erős? Miben vagy sikeres? Mi lett más? 1-10ig terjedő skálán: mennyire vagy elégedett?" És bővítjük tovább a palettát: "Mi lehet

olyan lehetőség, ami – ki tudja, hogyan – valahogy egyesíti az összeset? Mi az, ami egyik sem az eddig elhangzottak közül? Mi az, ami - valami egészen más?”

Alacsony pontszámot kap a “cégen belül keresek” verzió. Magas értéket kapnak a tanácsadó cégnél vitt műszaki jellegű projektek. A legmagasabb, a 10-es: tanácsadó cégnél vitt műszaki projektek, melyek hosszú távon nemzetközi továbblépési lehetőséget kínálnak. Megbeszéljük, hogy megírja a liftes beszédét: 3 perces tömör, blikkfangos összefoglalóját annak, mit akar és átküldi az átcsiszolt CV-jét. Most, hogy felkészült, megkeresi a fejtámasz céget.

Két hét múlva. Dénes arcán széles vigyor:

- Megvan az új állásom!

Ennyi idő alatt? Kiderül: a liftes beszédét gyakorolhatta a folyosón. A cégénél az egyik nemzetközi üzletágvezető meg találta kérdezni, mik a további tervei – hallotta, hogy elmegy. Ő elmondta a liftes beszédet. A vezető szeme elkerekedett:

- Épp ilyen pozícióra keresek embert és már tűvé teszem a várost is érte! Műszaki embert, projektvezetői gyakorlattal, aki kiismeri magát a nemzetközi leányvállalatok között, a felek közötti állandó egyeztetéshez kell a jó kommunikáció, a koordinálási készségek, a tanácsadói véna. Nemzetközi mozgástérrel. Érdekel?

Dénes abszolút 10-esre. A szomszéd folyosón – őt keresték.

- Ehhez végig kellett élnem ezt a hullámvastat, hogy biztos legyek abban, mit akarok, és a megfelelő pillanatban elmondjam ezt az öt mondatot!

Azóta hallom, már megint van csapata. A vezetői sors elől csak nem tudott elmenekülni!