

ELŐSZÓ

Az első sport műhelymunka programját terveztük a tanácsadói csapattal, és persze kerestük hozzá a megfelelő interaktív, de igen erős üzenetekkel ellátott játékokat is. Úgy gondoltuk egy kvíz mindig megmozgatja az emberek fantáziáját, és ha verseny is van az ott kialakított csapatok között, akkor még inkább élvezni fogják azt. Össze is állítottunk egy tíz kérdéses változatot, melynek utolsó kérdéseként már szeretnénk volna felvezetni a csapatépítő műhelymunka lényegét is. „Melyik a legerősebb állat a világon?” – hangzott a kérdés, mire a csapatok egymás után kezdték el kiabálni az oroszlán, a tigris, a cápa, a medve és egyéb ismert ragadozók neveit. Mire a csapatkapitány odaszólt a többiekhez: „ez cseles kérdés, mert olvastam, hogy a hangya a saját testtömegének sokszorosát el tudja cipelni, míg ezek a nagy állatok nem képesek erre. Ráadásul azt mondták, hogy csapatépítés a mai nap fő témája, és hát a hangyák együtt dolgoznak. Úgyhogy szerintem a hangya a megoldás”-mondta a világ egyik legjobb játékosa. Majdnem igaza volt, mert egyébként az evezőlábú rák az, de a hangya is ott van a ranglista elején, szóval elfogadtuk a választ. Persze „lelőtte a tervezett poénunkat”, de hát így jár az ember, ha egy sportoló még okos is. Hogy illik a könyv témájához ez a történet? Leginkább úgy, hogy a csapat-sportokban dolgozó szakemberek az elmúlt 15-20 évben leváltották a „nagy ragadozókat” a szorgos, csapat orientált „hangyákra”. Az eredmény pedig félelmetes! Persze ez nem azt jelenti, hogy nincs szükség egy tigrisre vagy oroszlánra olykor a pályán, de az biztos, hogy óvatosan kell bánni velük!

Egy valamire való könyv bevezetőjének, no pláne mélyebb szakmai tartalom esetén, alapvető kötelessége, hogy bemutassa az író. Legalábbis ezt mondják a szakemberek. Hogyan is várhatnánk el azt, hogy bárki is nekikezdjen egy több, mint száz oldalas anyagnak, ha nincs szakmai bizalma az iránt, aki beszél hozzá majd az elkövetkezendő órákban, napokban. Remélem valóban nem hónapokról beszé-

lünk, mert ha annyi idő szükséges ennek a könyvnek az „átrágásához”, akkor valamit nagyon nem jól műveltem. Nos, magamról beszélni mindig is a legnehezebb dolgok egyike volt az életemben. Meg hát nem is igen volt szükségem rá, mert mindig abban hittem, hogy az eredményeknek kell meghatározniuk az embert.

Márpedig ez a könyv a sport és a pszichológia viszonyát értelmezi át igen mélyen, legalábbis ez a célom. Rámutat arra, hogyan is érdemes használni egy profi edzőnek a pszichológiai tudást, hogyan teremthet ezzel hatalmat, és hogyan érhet el sikereket a csapatával. Egészen részletesen fogom bemutatni, hogyan kell modern felfogással olyan csapatot építeni, amely nem csak technikai tudása mentén van egybekényszerítve, hanem valóban csapatként is tud funkcionálni. Ráadásul mindezt azért teszi, mert a játékosok személyisége ezt diktálja. Nem azért, mert rájuk van kényszerítve, nem azért, mert az aktuális felvett viselkedésük, „álarcuk” ezt parancsolja. Hanem azért, mert így vannak kódolva! Vagyis egy ilyen módszerrel felépített siker mindig hosszú távú és tartós. Egyre többen alkalmaznak már pszichológiai rendszereket, teszteket a sportban, így arra is rámutatok majd, hogy milyen tévutak vannak ezen a téren. De honnan is tudhatnám én mindezt?

Professzionista személyiségtípus vagyok, mely kijelentés a könyv későbbi részeinek ismeretében értelmét nyeri majd. Lassan építkezem, folyamatosan tanulok, és van egy fontos alapelv: csak arról a témáról nyilatkozom, beszélek, ami az én szakterületem. Amit mélyrehatóan ismerek, és amivel kapcsolatban megfelelő mennyiségű és minőségű saját tapasztalatom is van. Szeretek a nálam okosabb emberekre hallgatni, és nálam a bölcsesség nem egyenesen arányos a korral. Ezt sokan nagyon nehezen viselik körülöttem. Fontos alapelv az életemből, melyet szüleim neveltek belém, hogy meg kell különböztetni a jó és a rossz embereket. A jó emberek felé tisztelettel és alázattal kell lenni, akármilyen magasra is jut az ember a karrierjében, és teljesen mindegy, hogy az adott „jó ember” éppen takarítónő vagy pénzmágnás. További alapelvem, hogy a gyermek szent és sérthetetlen, és felelősségünk a gyermekeket védeni, fejlődésükben támogatni. Az üzleti köreimben nem egyedi, hogy a karrier bizonyos szintre történő eljuttatása magával hozza a „hiszek abban, hogy a világot jobbá lehet

tenni” idealista gondolatot. Én is csatlakoztam az idealisták e szűk kis közösségéhez, és vagyok olyan szerencsés, hogy olyan rendszerrel, olyan területen dolgozhatom, ahol ezt nap mint nap, egyelőre egy-egy személyes sors esetében, „kicsiben” meg is teszem.

Négyéves korom óta sportolok, mindaddig élsport jelleggel, amíg komoly választásra nem kényszerültem a karrierem miatt. De húszévesen a világ legnagyobb bankjától ajánlatot kapni nem volt utolsó dolog, pláne nem egy olyan kis vidéki városból indulva, ahonnan én jövök. Gyorsan, igen impozáns karriert építettem az üzletben, 23 évesen csúcsvezetője lettem az akkor legnagyobb profitot előállító médiacégnek Magyarországon. Az üzleti sikereknek köszönhetően igen korán, 24 évesen már üzletfejlesztési tanácsadóként kaptam megbízásokat, majd 28 éves koromtól kezdve, feladva a multinacionális céges karriert, csak ezzel foglalkozom.

A sikereim alapeleme volt a pszichológiai rendszerek használata, melyet kanadai-francia cégtulajdonosunk hozott be az életembe, én pedig ezért örökké hálás leszek neki. Bár jómagam kontrolling, banki területen diplomával rendelkező emberként mindig igen realista voltam, nem igazán hittem a „pszichés maszlagokban”. De talán ezért is sikerült egy hatásos pszichológiai rendszert kiépítenünk, hiszen annak minden pontján meg kellett küzdeni az én igen magas szintű szkepticizmusommal. Kollégáim, üzleti partnereim kedvenc mondásává is vált, hogy ha „rajtam túljutott” a tesztelés, akkor ott nagy gond nem lehet. Igen, alapvetően tudok „kekec” figura lenni, mert van némi maximalizmus iránti mániám. Erről már nem is fogok leszokni, bár sokszor könnyebb lett volna „félrenézni”. 21 év üzleti tevékenység alatt több, mint 500 üzletfejlesztési projektet vezényeltem le sikeresen, és ezek mindegyikének kiemelt része volt a szervezetfejlesztés, azon belül pedig a csapatépítés, irányítás, menedzsment fejlesztés. Mindig abban hittem, hogy üzletet emberekből lehet építeni, és ha egy adott csapatba tartozó emberek egy irányba mennek, abból rossz dolog nem sülni ki.

Furcsa figurának tartanak, nem nézek ki tipikus üzletfejlesztési szakembernek. Igen sokat járok edzőterembe, hiszen ez az egyetlen sport, amit akár hajnali kettőkor is tudok művelni, és még jobb is

teszi az ember kinézetét. Minél több üzletfejlesztési projektem lett, annál több időt töltöttem speciális edzésprogramjaimmal egyfajta agyi kikapcsolódásként. Egy keynote prezentációm alkalmával – melyet komoly vezérigazgatói körnek tartottam – meg is lepődtek, hogy a nagy sebbel-lobbal felkonferált üzleti szakember „helyett” én jelentem meg a színpadon. Éreztem, hogy fel kell oldanom a hangulatot, meg kell szüntetnem a sokkot. Szóval elkezdtem az előadásomat: „Sokan láttak már napközben, és gondolom meglepetésként éri Önöket, hogy nem a konferencia tulajdonosának testőre vagyok, hanem az üzleti mentora, és mint ilyen a nemzetközi válság után üzletfejlesztési stratégiai változásokról fogok beszélni”. Azóta már ezzel a képességgel jól tudok taktikázni, építek a külső és a tartalom közötti kontrasztra.

A sport mindig meghatározó volt az életemben, és amikor a pszichológiai rendszerünk, csapatépítési tudásunk már olyan szintre jutott, hogy megkaptuk az első felkérést a sport világából, természetesen igent mondtam. Azóta 64 csapat fejlesztésében vettem közvetlenül vagy közvetetten részt. Voltak közöttük klubcsapatok a világ elitjéből, első ligából és másodosztályból is. És persze voltak nemzeti válogatottak is. Európa, USA, Dél-Amerika több országának csapataival dolgoztunk már együtt, és közel 10 000 sportoló elemzését láttam és értelmeztem már munkám során. A sportbéli szerepünk sokat segített a rendszerünk üzleti területen történő fejlesztésében is. Hiszen amíg az üzletben egy adott menedzser komplex elemzésének pontosságára sokszor hosszú hónapok múltán derül fény, addig a sportban pár perc alatt ott van az eredmény a szemünk előtt egy téttel bíró mérkőzésen. Ezért is vagyok arra büszke, hogy az általunk fejlesztett üzleti pszichológiai rendszer megállja a helyét a sportban, és kupagyőzelmek, bajnoki címek, kiemelkedő Európa-bajnoki, világbajnoki és olimpiai helyezések részesei voltunk.

Nem vagyok a középpontba való ember! Sosem szerettem, ha nagy a felhajtás körülöttem. Nem érdekelt az „általános vélemény”, mindig azzal foglalkoztam, hogy akikkel együtt dolgozok meg legyenek elégedve a munkával. Ez különösen igaz a sportra is. Számomra az igazi emberi kapcsolatok nagyon fontosak, nem szeretem, sőt nem is tudom elfogadni a „felületes”, úgynevezett „hamis” kon-

taktokat. Akár magánéletben, akár üzleti életben mozgok, mindig azt kérem, hogy teljes őszinteséggel közelítsünk egymáshoz. Én is így teszek, még ha ez sokszor fájó is. Sikeres „business mentor” lettem az évek folyamán, hiszen pont ezeknek a nyers kinyilatkozásoknak köszönhetően az üzleti partnerek pontosan azt kapják meg, amit máshol nagyon nehezen tudnak elérni: a kíméletlen őszinteséget. Mindent sokszor egy világméretű cég tulajdonosának vagy épp egy világviszonylatban is ünnepezt szövet-ségi kapitánynak nehéz elfogadnia, de a kritika mindig építő jellegű és hasznos.

Sokat fognak olvasni a sportolók magánéletéről, annak menedzseléséről, hiszen az is alapvető eleme a sportbéli sikereknek. Jómagam is komoly energiákat fordítok arra, hogy a kapcsolataim a lehető leg-tökéletesebben működjenek. Mind a magánélet, mind az üzleti élet terén jellemző, hogy ha valakivel kialakítok egy kapcsolatot, akkor az „örökre” szól. Ez magánéletben azért nem igazán meglepő, de üzletfejlesztési tanácsadóként, mentorként azt elmondani, hogy az első üzleti mentoráltammal idén ünnepeljük a 18. évfordulónkat, azért extrának számít. Üzleti sikerek csakis kiegyensúlyozott magán-életből fakadhatnak hosszú távon, és szerencsés vagyok, hogy ehhez megtaláltam a megfelelő társat – vagy ő talált meg engem, nem is tudom melyik igaz – akivel 14 éve élünk őszinteséggel, szeretetben, boldogságban, ahogy illik, jóban-rosszban, tudják, amíg a ...

Nem igazán tudom, hogy az előszóban leírtak meghozták-e a kedvet vagy éppen elvették az érdeklő-dést a könyv elolvasása iránt, ezt majd Önök úgyis eldöntik! Aki viszont továbbra is megtisztel bizal-mával, annak hasznos olvasást kívánok!

Palencsár Miklós