

## A CSILLOGÁS MÖGÖTT...

Szerző: Horváth Tünde, MCC

*Megjelent az Üzlet és Pszichológia 2013. áprilisi számában.*

Egyszer egy milliárdosnő keresett meg azzal, hogy a munkája során összecsapnak a feje felett a hullámok, tudnék-e neki coachinggal segíteni? Az első ülést soha nem fogom elfelejteni. A New York-i irodája falán egy akkora Matisse kép lógott, mint egy vetítővászon. Amikor szervírozták a kávé, ügyfelem rutinos mozdulattal tette le a földre az asztalon álló gyönyörű Henry Moore szobrot, hogy elférjenek a csészek. A különleges mintájú, süppedő perzsaszőnyegről az első néhány percben alig bírtam levenni a szemem. Aki ide belép, annak azonnal világossá válik, hogy mekkora erő és hatalom áll az iroda tulajdonosa mögött. Azonban az ülés közepére egyre tisztábban az a problémakör rajzolódott ki, hogy ügyfelem számos helyzetben egyáltalán nem érzi magát sem szabadnak, sem erősnek. Nem tudja, hogyan mondjon nemet, és nem tudja, hogyan képviselje a saját határait. Nem csoda, ha azt érzi, hogy átcsapnak a feje felett a hullámok. A további üléseken abban segítettem neki, hogy a saját belső erejét felhasználva miként tudja konstruktívan közölni a külvilággal, amit valóban szeretne.

Egy másik ügyfelem egy globális cég európai központjában pénzügyi igazgató. Hihetetlen munkabírása van, amihez kivételes elemző- és problémamegoldó készség társul. Mindössze harminchat éves. Azért jött hozzám coachingba, mert kiégés közeli állapotba került, amire a teste fájdalmas tünetekkel hívta fel a figyelmét.

Szeretett volna egy hónapra Magyarországra jönni pihenni, de amint ezt elkezdte latolgatni, eluralkodott rajta a félelem: "Mi lesz, ha az egy hónap elteltével nem vesz vissza a cég, és elveszítem az állásomat?" Mondta mindezt nem sokkal azután, hogy röviden beszélt az anyagi helyzetéről: "Jelenleg a négy tagú családomnak (feleség és két gyerek) hét évre való tartalékunk van. Úgy értem, akkor is jól tudunk hét éven át élni, ha itt maradunk Nyugat-Európában, és egyikünk sem dolgozik." Pénzügyi igazgatók ilyenben ritkán tévednek. Viszont akkor honnan jön a félelem attól, hogy elveszíti az állását? Vele az első két hónapban főleg azon dolgoztunk, hogy mik az ő személyes értékei, szemben azokkal az anyagi értékekkel, amiket meg tud teremteni önmaga és a családja számára.

A harmadik példa egy sikeres tanácsadónő ügyfelemről szól. Az a fajta tanácsadó, aki soha sehol nem reklámozza magát, mégis rengeteg a munkája. Mivel jól képviseli a saját üzleti érdekeit, rengeteg pénze is van. De amikor az ülésen azt jeleztem vissza neki, hogy én őt egy "sikeres üzletasszonynak" látom, az olyan reakciót váltott ki

belőle, mintha csúnyán beszéltem volna. Arra kért, hogy ezt ne mondjam többet. De miért, kérdeztem? “Mert ez úgy hangzik, mint egy felfuvalkodott Döbrögi, csak nőben.” Majd csendesen még hozzátette: “Az igazán jó emberek szegények.” Vele először azon dolgoztunk, hogy túljusson a saját pénzével kapcsolatos szégyenérzésén és lelkiismeretfurdalásán. Csak ezután tudtunk fókuszálni az eredeti céljára, ami a szakmai megújulás volt.

Honnan jön ez a rengeteg negatív érzés a pénzzel kapcsolatban? Hát nem úgy van, hogy ha sok pénzünk van, akkor azzal az erőnk és a magabiztosságunk is rögtön a helyére kerül?

Ezekkel a példákkal éppen arra akartam rámutatni, hogy annak ellenére, hogy gyakran vetítjük a gazdag emberekre a nagyobb hatalmat, és annak minden jellemzőjét, sokszor ennek éppen az ellenkezője igaz.

John L. Levy, MBA, az Egyesült Államokban élő tanácsadó huszonöt éve dolgozik gazdag örökösökkel és hirtelen meggazdagodott emberekkel. Kutatásából az derül ki, hogy a sok pénz birtoklása gyakran együtt jár az alábbi problémák valamelyikével, vagy akár mindegyikével:

- önértékelési zavar (“A pénzem nélkül is képes lettem volna erre?”),
- a belső erővel kapcsolatos zavar (“Nem mutathatom ki, hogy mit akarok.” vagy ennek az ellenkezője: “Bármit megtehetek, amit csak akarok.”)
- bűntudat (Nekem miért van ennyi, másoknak miért nincs?)
- szégyen és feszengés (“Nem érdemlem meg, hogy nekem ennyivel jobb sorom legyen, mint másnak.”)
- félelem a manipulációtól (“Kihaszználják-e?”)
- félelem a megítéléstől (“Csak a pénzemet látják, engem nem.”)
- elidegenedés (“Engem nem értenek mások.”)
- aggodás a gyerekekért (“Ha tudnák, hogy ennyi pénzünk van, semmit nem fognak magukkal kezdeni.”)

A pénz megszámlálhatatlanul sok dolgot szimbolizál az életünkben. Használjuk többek között a kompetencia, a szabadság, a kontroll, a presztizs, a kiválóság, a biztonság és a hatalom szimbólumaiként. Az a közös ebben a listában, hogy amikor rólunk van szó, akkor ezeket a jellemzőket általában nem objektíven mérjük, hanem mindig valaki máshoz képest.

Mivel tabutémáról van szó, nagyon ritkán beszélünk egzakt módon a pénzről. Emiatt van az, hogy a pénz mennyiségének meghatározása kapcsán a leggyakrabban a “túl” szót használjuk: túl sok vagy túl kevés.

Szinte lehetetlen biztosan tudni, hogy az, akivel éppen beszélünk, több vagy kevesebb pénzzel rendelkezik-e, mint mi. De még ha ez ki is derül valamiből, akkor sem tudjuk, hogy mennyivel több vagy kevesebb pénzről van szó. Így aztán csak találgatni tudunk.

Viszont a találgatásaink nem csupán az illető pénzügyi helyzetére vonatkoznak, hanem azonnal az összes fent említett, a pénz által szimbolizált jellemzőre is. Ha azt tippelem, hogy a tárgyalópartnerem gazdagabb, akkor tudattalanul gyakran azt is gondolom, hogy nagyobb szabadsággal rendelkezik az életben, nagyobb biztonságban van, magasabb a presztízse a munkahelyén, és erőteljesebben tudja irányítani a környezetét, mint én.

Az igazán izgalmas kérdés itt az, hogy mi alapján vonjuk le azt a következtetést, hogy valaki "gazdagabb" vagy "szegényebb" mint mi?

Információink egyik forrása azok a tárgyak, amik az illetőt körülveszik.

Státusz szimbólumoknak is szoktuk hívni őket. A drága ruhák, autók, festmények és ékszerek mind azt a célt szolgálják, hogy útmutatást nyújtsanak a másoknak az anyagi helyzetünkről, és az ahhoz kapcsolódó többi jellemzőnkről (hatalom, presztízsz, biztonság, szabadság, stb.). Az egyik barátnőm, aki húsz éven át kockázati befektetőként dolgozott a Wall Street-en, nevetve szokta mesélni, hogy minden reggel az alapján választott az ékszerei közül, hogy aznap milyen üzletemberrel kellett tárgyalnia. Minél nehezebb tárgyalópartner hírében állt az illető, a barátnőm annál látványosabb és értékesebb nyakláncokkal és gyűrűkkel egészítette ki a már eleve méregdrága kosztümjét. Elmondása szerint, a férfiak által uralt befektetői iparágban ez volt az egyetlen esélye arra, hogy nőként egyenrangú helyzetet teremtsen.

Hatalmi- és a pénzviszonyokról nagyon nehéz nyíltan beszélni, mert társadalmi tabutémák. Emiatt számos helyzetben a másik emberrel kapcsolatos feltevéseink hamisnak bizonyulnak.

Hiszen, amint láttuk, egy óriási Matisse festmény a falon önmagában nem garantálja azt, hogy magabiztosan tudjuk képviselni az érdekeinket, és a pénztelenség sem szavatolja az emberi jószágot.

Viszont akár korlátozottak az anyagi lehetőségeink, akár nem, a fejlődésünk lehetőségei korlátlanok. Ha egyéni coachingban vagy más támogató környezetben elkezdünk a tabukról nyíltan beszélni, meg fogunk lepődni, hogy mennyi kiaknázatlan energia és erőforrás húzódik meg mögöttük.