



Az ellenállásban rejlő erők kiaknázása

Horváth Tünde, MCC

2013. szeptember 30.

Art'otel, Budapest

FELHASZNÁLÁSI JAVASLAT

KEDVES OLVASÓ,

EZ AZ ANYAG ELSŐSORBAN COACHOK SZÁMÁRA KÉSZÜLT.

HA TRÉNINGHEZ VAGY MÁS PROGRAMHOZ VAN SZÜKSÉGED HOZZÁ,
AKKOR IS HASZNÁLD NYUGODTAN, CSAK KÉRLEK MINDEN ESETBEN
TÜNTESD FEL A FORRÁST: © GESTALT COACHING CENTER.

KÖSZÖNÖM SZÉPEN,

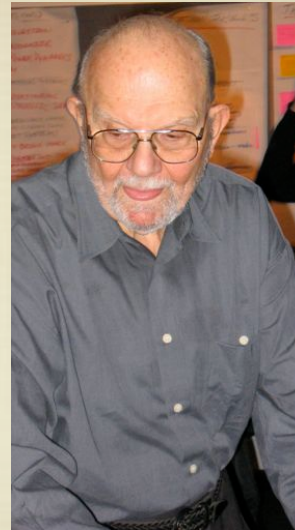
HORVÁTH TÜNDE, MCC

MI AZ ELLENÁLLÁS?

"MENEDZSEREK ÉS TANÁCSADÓK
ÁLTAL HASZNÁLT CIMKE:

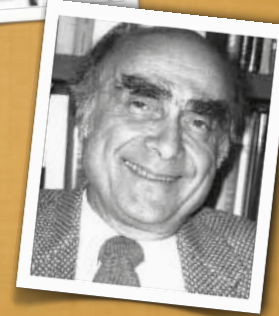
AZ AZ ÉSZLELT VISELKEDÉS,
AMIKOR A MÁSIK LÁTSZÓLAG
NEM HAJLANDÓ A
BEFOLYÁSOLÁSRA, VAGY NEM
HAJLANDÓ SEGÍTSÉGET
ELFOGADNI."

(EDWIN NEVIS)



"AMIT ÁLTALÁBAN
ELLENÁLLÁSNAK
HÍVUNK, AZ NEM HOLMI
BUTA AKADÁLY, HANEM
EGY KREATÍV ERŐ, AMI
AZT SZOLGÁLJA, HOGY
KÉPESEK LEGYÜNK
IRÁNYÍTANI EGY
BONYOLULT VILÁGOT."

(POLSTER AND
POLSTER)



© Gestalt Coaching Center. Minden jog fenntartva.

VÉDEKEZÉS

**A VÁLTOZÁST
KEZDEMÉNYEZŐ
SZEMSZÖGÉBŐL**

**EGÉSZSÉGES
ÖNSZABÁLYOZÁS**

**AZ "ELLENÁLLÓ"
SZEMSZÖGÉBŐL**

AMI AZ ELLENÁLLÁSKEZELÉSHEZ SZÜKSÉGES:

- BIZTONSÁG
- KÍVÁNCISISÁG, RÁCSODÁLKOZÁS
- RITMUS

AZ ELŐADÁSON BEMUTATOTT VIDEÓK:

- PAS DE DUKE

[HTTP://VIMEO.COM/10185315](http://vimeo.com/10185315)

- TAKADEME:

[HTTP://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?
V=LSYPUTzM3ZU](http://www.youtube.com/watch?v=LSYPUTzM3ZU)

AMIKOR KÜLDIK AZ ÜGYFELET



- **HOL LENNÉL, HA MOST NEM ITT KELLENE ÜLNÖD VELEM?**
- **MEG TUDTAD-E OSZTANI BÁRKIVEL, HOGY TE NEM ÉRTESZ EGYET EZZEL A DÖNTÉSEL (MÁRMINT, HOGY COACHINGBA JÁRJ)?**
- **EL TUDOD-E KÉPZELNI, HOGY VAN OLYAN TÉMA, AMIRŐL SZÍVESEN BESZÉLGETNÉL VELEM? (NEM KELL, HOGY AZ LEGYEN, AMIT A FŐNÖK VAGY A HR ELŐÍRT)**

KIVETÍTÉS (PROJEKCIÓ)

■ "A FŐNÖKÖM MIATT EZT NEM LEHET, MERT..."

■ KÉRDÉSEK:

PONTOSAN MIT CSINÁL VAGY MIT MOND A FŐNÖKÖD, AMI MIATT AZT A KÖVETKEZTETÉST VONOD LE, HOGY EZT NEM LEHET?

JÓL ÉRZÉKELEM, HOGY ERŐS A MÁSOKAT MEGFIGYELŐ, ÉS MÁSOK VISELKEDÉSÉT ELEMZŐ KÉSZSÉGED?

KITÉRÉS (DEFLECTION)

■ "CSAK MÉG CSAK AZT HADD MESÉLJEM EL,
HOGY"

■ KÉRDÉSEK:

EZ HOGY KAPCSOLÓDIK A KITŰZÖTT CÉLUNKHOZ?

ENGEM LENYŰGÖZ, HOGY TÉGED MILYEN SOK
TÉMA FOGLALKOZTAT. SZERINTED ÉN MENNYIRE
KÖVETLEK TÉGED MOST, AHOGY ITT
BESZÉLGETÜNK?

ÖSSZEMOSÓDÁS (CONFLUENCE)

■ "NEKEM JÓ ÚGY, AHOGY NEKED..."

■ KÉRDÉSEK:

HA BÁRMIT VÁLASZTHATNÁL EBBEN A
HELYZETBEN, MIT VÁLASZTANÁL SZÍVED
SZERINT?

JÓL VESZEM LE AZT, HOGY SZÁMODRA FONTOS
AZ EGYETÉRTÉS ÉS AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS?

ÉRZÉKETLENÍTÉS (DESENSITIZATION)

■ "NEM TUDOM, HOGY MIT GONDOLOK ERRŐL..."

■ KÉRDÉSEK

ÁLLJUNK MEG ITT EGY PILLANATRA, ÉS TÖLTSÜNK
AZZAL IDŐT, HOGY BEFELÉ FIGYELÜNK. TE MIT
TALÁLSZ MAGADBAN?

JÓL ÉRZÉKELEM, HOGY AZ EGYIK ERŐSSÉGED AZ,
HOGY HAMAR TÚLJUTSZ DOLGOKON?

VISSZAHAJLÍTÁS (RETROFLEXIÓ)

■ "AZ LENNE JÓ..., DE AZT INKÁBB MÉGSEM MONDOM..."

■ KÉRDÉSEK:

VALAMIT SZERETTÉL VOLNA, MI VOLT AZ?

MI NEHEZÍTI (VAGY MI SEGÍTENÉ) AZT, HOGY MEGOSZD?

JÓL ÉRZÉKELEM, HOGY FONTOS SZÁMODRA AZ, HOGY MÁSOKNAK TERET ADJ?

© Gestalt Coaching Center. Minden jog fenntartva.

BENYELÉS (INTROJEKCIÓ)

- "ÉN NEM TUDOK SALES-ELNI, SOHA NEM IS TUDTAM. RÁADÁSUL NEM BÍROM A SMÚZOLÁST..."

- KÉRDÉSEK:

MILYEN RÉSZFELADATOKBÓL ÁLL A SALES A TE SZAKMÁDBAN?
(EZEKET LEHET RANGSOROLNI)

STIMMEL AZ A FELTEVÉSEM, HOGY A SZAKMAISÁGOT SOKKAL
TÖBBRE TARTOD, MINT A SALES-T?

MENNYIRE FONTOS SZÁMODRA, HOGY MÁSONKÉNT MEGISMERJÉK AZT,
AMIT A SZAKMÁRÓL GONDOLSZ?

KÖSZÖNÖM A FIGYELMETEKET!

Ha további kérdésetek van, írjatok:
tunde.horvath@gestalt-coaching-center.eu