

# Fertőző gondolatok

2011./13. szám -  
március 31.



**Nem csupán a rosszul megválasztott szavak, hanem a ki nem mondott, de léptenyomon érzékeltetett gondolatok is ellehetetleníthetnek egy emberi kapcsolatot.**

Egy kutató kíváncsiságból poligráfot tett egy növényre, és azt vizsgálta, hogy ha meggyújtja annak egyik levelét, vajon kijelez-e az érzékeny műszer. A poligráf „természetesen” jelzett. Csakhogy nem akkor, amikor öngyújtóval megpörkölte az egyik levelet, hanem akkor, amikor a gondolat megfogalmazódott a szóban forgó kutatóban, hogy ezt fogja tenni. A történet talán sokak számára megdöbbentő, mert az emberek nagy hányada azt sem hiszi el, hogy a kimondott szavaknak mekkora erejük van, nemhogy a gondolatoknak. A szavak megbetegíthetnek és gyógyíthatnak is. A ki nem mondott gondolatok is hatnak –pozitív és negatív irányban egyaránt –, talán másképpen, mint a kimondottak, de ugyanolyan erővel. A különbség csupán az, hogy a hatásuk lassabb, általában később jelenik meg.

**ÖNBETELJESÍTŐ ERŐ.** Az anya, aki nem bíz a gyermekében, a gondolatainak a lehúzó erejével rá szinte elviselhetetlen terhet. S mindez fordítva is igaz, mert aki hisz a gyermekében, az erőt ad neki. Tudatosítanunk kell, hogy a ki nem mondott, de makacs gondolatoknak általában önbeteljesítő hatásuk van. Akiben nem bíznak a szülei és aggodalommal gondolnak rá, az sokkal nehezebben lesz önálló, és „természetes” módon vagy teljesen eltávolodik tőlük (fellázad ellenük), vagy átadja nekik az élete irányítását, és „örökké” gyermek marad.

A betegnek, akire úgy tekintenek, hogy „biztosan nem sok van már neki hátra”, nagyobb küzdelmet kell folytatnia a gyógyulásért, mint annak, akiben bíznak. Mint ahogy mindannyian ismerjük a magába forduló, negatív, csendesen szenvedő ember lehúzó jelenlétének az erejét is. Hiába nem szól egy szót sem, a gondolatai erejével „fertőzi meg” a környezetét, és szívja el az energiát.

Gyakran tapasztalom coaching folyamatok során, hogy a nyílt kommunikáció hiánya milyen gyötrelmesen erodálja a kapcsolatokat. Sokszor a felszínen minden rendben van, a kapcsolat jó, de az elemi bizalom és pozitívitás hiánya elemészt, felőrli. A tulajdonos nem bíz a vezérigazgatóban, a vezető nem bíz a beosztottjában. Ám ezt nem mondják ki, pusztán gondolják, és akaratlanul is érzékeltetik, minden megnyilvánulásukban utalnak rá. A vezető magában B verziót dolgoz ki arra az esetre, ha a félelmei beigazolódna, és ezek a ki nem mondott tervek sajnos előbb-

utóbb igazolják önmagukat. Elszívják az éltető energiát a kapcsolatból, és megölik az együttműködést, akkor is, ha a felszínen látszólag minden rendben van.

**VESZTES JÁTSZMA.** Egyszer egy vezérigazgató a coaching során elmesélte nekem, mennyire elveszítette a hitét egy üzletágvezetőben, aki többször tévesen adta meg a tervszámokat és félreinformálta őt. Azt javasoltam neki, teremtsen olyan helyzetet, ahol mindezt nyíltan elmondja a vezetőnek, és kösse határidőhöz annak magatartásváltozását, következményeket helyezve kilátásba. Ezzel új fejezetet nyithat mind a kapcsolatukban, mind az üzleti lehetőségek megújításában. Nem ezt tette, hanem „sakkozni” kezdett, és különböző forgatókönyveket gyártott arra vonatkozóan, hogy a lehetséges kockázatot miként tudja majd a legkisebb veszteséggel kezelni. Az idő telt, és a kapcsolat lassan rabló-pandúr játékra kezdett emlékeztetni, ahol mindkét fél egymás kijátszására épített, bár a felszínes kommunikáció mindig szívélyes és „korrekt” maradt. A vezérigazgató a ki nem fejezett bizalmatlanságával végül teljesen elveszítette a vezetőt, aki azután a lehető legnagyobb veszteséget okozva hagyta el a céget. A végén pedig már csak indulatok és csalódottság jelent meg mindkét fél részéről.

Ami megjelenik az emberben, aminek teret ad a gondolataiban, az növekedni kezd, elburjánzik és meghatározóvá válik. A felszín mindezt eltakarhatja, de nem szünteti meg. Ilyenkor felelős az is, aki engedi, hogy a rossz, bizalmatlan, negatív érzés vagy gondolat elterebélyesedjen benne, és a félelmei miatt nem osztja azt meg időben a másik féllel. Felelős azonban az is, aki elmenekül, bezárul a visszajelzés elől. Vagy úgy, hogy megkeményedik, és távol tartja magától a másikat, vagy úgy, hogy eljátssza a felszínen a cinkos ártatlant, aki semmi problémát nem lát.

*A szerző a Neosys Szervezetfejlesztő és Tanácsadó Kft. ügyvezető igazgatója.*

*Sárvári György cikksorozata konkrét példákon, hazai menedzserek életéből vett eseteken keresztül ad útmutatást, hogyan érdemes kezelniük a vállalatok vezetőinek – és a beosztottaiknak – az őket érő kihívásokat. Ha van közkinccsé tehető élményük, esetleg kérdésük, küldjék el a [figyelo@sanomabp.hu](mailto:figyelo@sanomabp.hu) címre, s szerzőnk írásaiban igyekszik majd megválaszolni azokat.*