

BEMUTATJUK az FB új tagját



Tóth István

1949-ben született. Családi állapota nős, három gyereke van. Kettő egyetemre jár, egy pedig munkanélküli.

Szakképesítése: bányagép és vill. ipari technikum és közgazdaságtudományi egyetem (menedzser és marketing szak).

Jelenlegi munkahelye: Mátraaljai Szénbányák Fa. Gyöngyös (1966-tól).

Beosztásai az utóbbi 5 évben: A vállalat marketingvezetője: 1,5 milliárd Ft értékű szabadkapacitás (nehéz acélszerkezet gyártás) elhelyezése hazai és külföldi piacokon. Vállalkozásvezető: A Mátraaljai Szénbányák korábbi, de nem széntermeléshez közvetlenül kapcsolódó üzemeinek gazdasági társaságokba szervezése. (10 gazdasági társaság 800 millió Ft törzstőke, 1,5 milliárd Ft árbevétel, 2000 fő dolgozó).

Szervezetfejlesztőként részt vett a Visontai Hőerőmű és a Mátraaljai Szénbányák integrációjának a létrehozásában.

Jelenleg a Mátraaljai Szénbányák Fa. felszámolószervezetében közgazdasági szakemberként dolgozik. A mérlegek készítése, hitelezőkkel való tárgyalás, pénzügyi képviselő, valamint üzletrészek tulajdonosi képviselőjét látja el.

Petőfibányán a Mátraaljai Szénbányák Fa. többségi tulajdonával működő legnagyobb gazdasági társaság (Mavegépex Kft./Fa.) felszámolásában a felszámoló REORG Rt. helyi megbízottja.

Marketinget, üzletkötői ismereteket, üzleti tervezést, pénzügyeket, nemzetközi pénzügyeket és közgazdaságtant tanít őt esztendeje.

„Ön a saját sikerének kovácsa”

A fenti cím a SALESMASTERS HUNGARY Ltd. célmondata, amellyel – többek között – ajánlja az amerikai szervezet kommunikációs tananyagát azoknak a vezetőknek, akiknek a munkája olyan, hogy a siker a jó és hatékony kommunikáción múlik.

Kommunikáció többnyire az emberek között jön létre szóbeli-írásbeli közléssel (verbális úton), vagy „testbeszéd”, „gesztusok” útján (nonverbális jelekkel). Születésünktől kezdve életünk végéig kommunikálunk, s attól függően, hogy mennyire széleskörűen ismerjük a közlésnek módjait, lehetünk sikeresek, vagy még sikeresebbek mindennapjainkban. Ezért igaz, hogy mi magunk vagyunk saját sikereink kovácsa.

A kommunikáció – mint annyi minden más ismeret is – elsajátítható, megtanulható. A jó kommunikációs készség növeli munkánk hasznosságát. A kommunikációval foglalkozó elemzésekből tudjuk, hogy az információk átadásában (áramoltatásában) óriási a veszteség, körülbelül a felénk áramló információk 70%-át értjük meg, vesszük át, s az idő múlásával ez a veszteség csak növekszik.

Miért? Gondoljunk csak végig, hogy sokszor a szóbeli és írásbeli közlések egy részét első hallásra meg sem értjük, mert ismereteink hiányosságai a megértés korlátai eleve. Ha a gesztusok, a „jelbeszéd” jelentéseit nem ismerjük eléggé, akkor a felénk áramló kommunikációt sem értjük meg, vagy félreértve, rosszul reagálunk rájuk. Ezek sok-

szor válnak bajaink (a meg nem értés) forrásaivá. Sokszor vagyunk tanácstalanok olyankor, amikor a legjobb szándékkal elmondott gondolatainkra a környezet nem reagál, vagy elutasításban részesülünk. Nem értjük miért? Az ok pedig nagyonis valóságos, nem tudtuk a jó gondolatainkat az odaillő formában (módon) előadni, elmondani, s ezért azt a környezetet sem fogadta el. Nagyon természetes emberi célkitűzés az, hogy életünkben szeretnénk sikeresek lenni. Nem jó úgy élni, hogy több a kudarc, a sikertelenség az életünkben, mint a siker, az öröm. Pszichológusok kimutatták, hogy a sikeres emberek egészsége is jobb, mint a sok kudarcot megélt embereké. Sikereink nagyrészt tőlünk függenek, azon múlnak, hogy pozitív-e a dolgokhoz való viszonyunk (hozzáállásunk), vagy pedig negatívak.

A kommunikáció – főleg a jó kommunikáció – megtanulható, begyakorolható készség, képesség. Ezt a lehetőséget nyújtja a SALESMASTERS szervezet, amelyik egy, a világon sokfelé alkalmazott programot dolgozott ki olyan emberek számára, akiknek a sikere a munkában (a magánéletben is) a jó és eredményes kommunikációtól függ.

Részvénytársaságunk vezetői megismerve a kommunikációs készségfejlesztő tananyagot, egy részanyagot önmagán is kipróbálva, döntött úgy, hogy ezt a készségfejlesztő programot, amely egy, a gyakorlatokat vezetőnek szóló szöveges részből, valamint 12 db 25-30 perces időtartamú filmből áll, átve-

szik alkalmazásra. Ez a döntés azt jelenti, hogy magunknak szabott időütemezésben, szakembereink, munkatársaink kommunikációs készségét – saját munkatársaink köréből az alkalmasságukat bizonyító gyakorlatvezetők segítségével – kezdjük el továbbfejleszteni.

A kommunikációs gyakorlatokon részt vevők 12 alkalommal alkalmanként 2-3 órás foglalkozáson sajátítják el az új ismereteket. Ebbe a képzésbe terveink szerint – 2-3 év alatt – a Részvénytársaság valamennyi vezető munkatársát bevonjuk, valamint azokat a munkatársakat is, akiknek a munkavégzéséhez a jó kommunikációs készség az eredményes munka fontos feltétele, eszköze.

A képzésben feldolgozásra kerülő témákról is kell szólnunk. A felsorolt 12 témakör címe nagyon is kifejező, úgy is lehetne mondani, a cím a téma rövid tartalma:

„A győztes ismérvei...” – „A látáhatatlan ellenség” (Az idővel való gazdálkodásról szól) – „Kommunikáció, avagy mi ez a zaj?” – „A kommunikáció nem csak a kimondott szó.” – „A telefonálás fortélyai.” – „Tárgyalási tematikák.” – „Örizzük meg a hidegvérünket.” – „A kifogások kezelése.” – „Fogjunk ki a kifogásokon.” – „Ellenérzéseink az árral szemben.” – „A lejtőről felfelé.” – „Az üzletkötés kulcsai.”

A filmekben kiváló amerikai előadók tartják az előadásokat, természetesen a hangjukat magyarra szinkronizálták, jól!

Mikor kezdjük el a képzést? En-

nek egyik feltétele, hogy saját gyakorlatvezetőink felkészüljenek erre a feladatra. Ebben is kapunk az amerikai szervezettől segítséget, útmutatást és tanácsokat. A gyakorlatot vezető munkatársainknak ezután az a feladata, hogy a filmeket és a filmekhez tartozó tananyagot feldolgozzák, konkrét programot készítsenek a témakörökből, saját begyakorlottságukat megteremtésük. Ezt követően kerülhet sor a kommunikációs gyakorlatok elkezdésére.

Még egy nagyon fontos dolog! Előzetes számításunk szerint mintegy 200 munkatársunk kiképzését akarjuk megoldani a kommunikációs gyakorlatokon. Mai áron számolva egy ilyen képzés egy főre jutó költsége 40 ezer forint. A szorzási műveletet elvégezve ez 8 millió forint költséget jelentene. A kommunikációs gyakorlat anyagait, filmjeit, a gyakorlatvezetők felkészítő foglalkozásait is beleértve a költségekbe, 450 ezer forintot fizetünk. A gyakorlatok haszna – és a képzést ezért csináljuk – százmillió nagyságrendű haszonban lesznek mérhetőek!

Tehát:

rend
szervezés
energia befektetés
innovációs készség
ÉS A SIKER
ELÉRHETŐ EREDMÉNNYÉ
VÁLIK!

Csernyánszky Miklós
személyügyi vezető