



BUSINESS & EXECUTIVE COACHING

LÁTHATATLAN ÜVEGPLAFON

SZINDRÓMA

DR VÁRADI ÉVA

ÜDVÖZÖLLEK

Kedves Olvasó!

Először is köszönöm, hogy felvettük a kapcsolatot, és hogy érdeklődsz az iránt, mivel tudok hozzájárulni az önismeretedhez.

Hiszem, hogy a professzionális coaching segítségével mindenki jobba tudja tenni a saját világát, beleértve a magánéletét és a szakmai életét is.

Az anyag létrehozásánál figyelembe vettem azokat a kérdéseket és kihívásokat, amelyek gyakran felmerültek az ügyfélkörömben, és olyan praktikus gondolatokat és kérdéseket foglaltam össze, amelyek segítségével jobban megértheted önmagadat, magadon keresztül pedig a vezetői működésed bizonyos részeit.

Remélem, hogy az anyag hasznos lesz számodra, és várom, hogy együtt dolgozhassunk azokon a lépéseken, amelyek segítenek neked elérni a kívánt célokat, érintse az életed bármely területét.

dr Váradi Éva

RÓLAM

Az EMCC nevű nemzetközi szervezetnél akkreditált senior coach és coaching szupervízor vagyok. Több ezer óra ülés tapasztalattal és nemzetközi tanulmányokkal rendelkezem.

Tudj meg többet itt: appliedcoaching.eu



A LÁTHATATLAN ÜVEGPLAFON

szindróma

A láthatatlan üveglafon érzése sok vállalkozó számára általában azért jelentkezik, mert van egy út, amit már bejárt többször, amit jól ismer és amihez van önbizalma, de ha többet szeretne, akkor el kell mozdulnia erről az útról, amitől fél, hiszen az új úton még nem járt, nincsenek információi róla.

Az új útra való lépés mindig kihívást jelent. Amikor ismeretlen területre kell lépni, az kockázatot hordoz magában. Számos mentális korlátja lehet a személyes, de jelen esetben egzisztenciális fejlődésnek is. Ezek egyike az új lehetőségek keresésétől való félelem, hiszen az új út nemcsak ismeretlen, de lehet, hogy nem garantálja a sikert. Másik az önbizalomhiány, ami abból ered, hogy ismeretlen az út a növekedéshez. Következő a korlátozó hiedelmek, amelyeket már gyerekkorunkban is elsajátíthattuk, vagy amelyet a közvetlen környezetünkől tanultunk meg. Mindemelllett pedig az önreflexió- és a korábbi tapasztalatokból levont tanulságok hiánya.

A fentiek miatt sokan inkább ragaszkodnak a megszokott gondolatmenethez, módszerekhez, működési elvekhez, modellekhez még akkor is, ha tudják, hogy azok nem hozzák meg a kívánt növekedést.

A mentális korlátok elsimítása segíthet áttörni ezeken a korlátokon és elérni a vállalkozók számára új lehetőségeket és sikereket- akár egyedül, akár szakemberrel dolgozunk ezen.

Végül honnan lehet tudni, szükség van-e szakember bevonására? A siker nem egy kudarc nélküli díszmenet, a völgyek is hozzátartoznak. Azonban, ha az eredmények folyamatosan csökkenek, vagy tartósan stagnálnak és a megoldásaink nem mozdítják el a működést a pozitív irányba egy elfogadható, záros határidőn belül, akkor szakember bevonása javasolt.

A FÉLELEM KÉRDÉSKÖRE

*avagy hogyan okozza az üvegplafon szindrómát
a félelem?*

Tapasztalt vállalkozóként tudjuk, hogy a sikerre nincs garancia és az is rendben van, hogy néha csalódást okozunk magunknak, azonban minden alkalommal meg kell küzdeni magunkban ezekkel az érzésekkel. Kezdő vállalkozóként azonban kifejezetten ijesztőek ezeknek a lehetősége is.

Félünk, hogy nincs garancia a sikerre.

Félünk, hogy csalódást okozunk másoknak és magunknak.

Félünk attól, hogy elkövetjük újra a korábbi hibákat.

Félünk, hogy valamilyen visszafordíthatatlan folyamatot indít el, ha hibázunk.

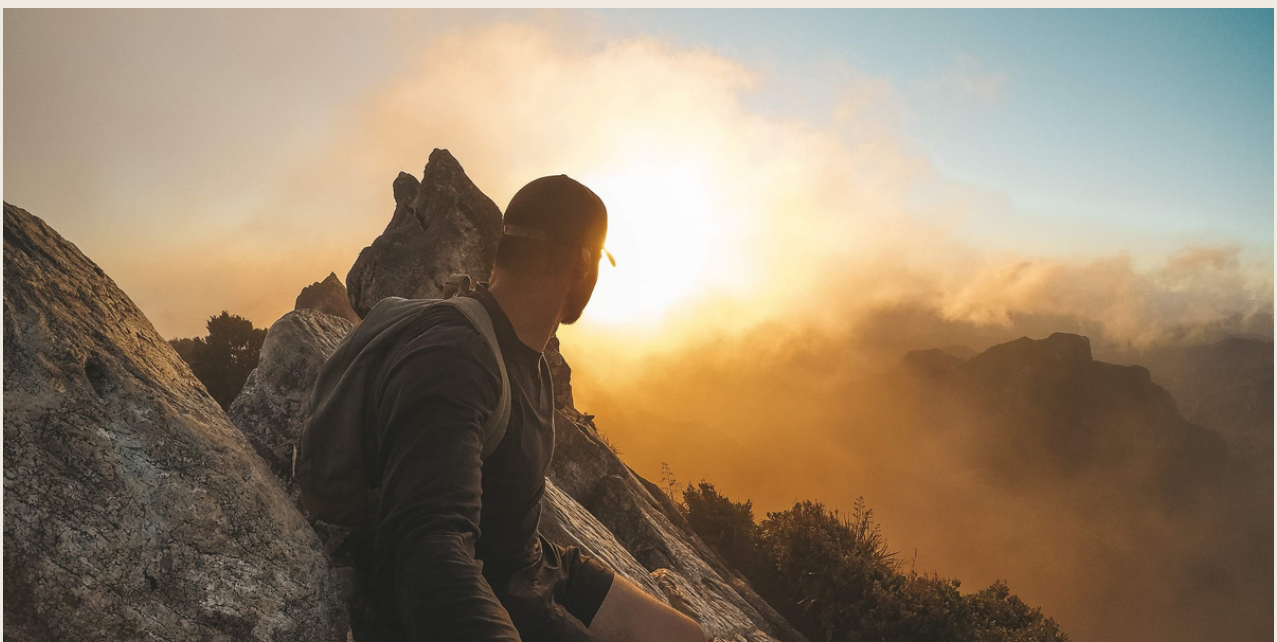
Itt a lehetőség, hogy KEZDJÜK EL ELENGEDNI őket.

Az üvegplafon szindróma összetett. Az egyik legfőbb tényező a félelem attól, hogy nincs garancia a sikerre. Sokan kerülhetünk olyan helyzetbe, ahol az előrejutás és a fejlődés útján nincsenek garantált eredmények. Ez a bizonytalanság és a kockázat gyakran visszatart bennünket attól, hogy lépéseket tegyünk az új lehetőségek felé. Ezenkívül annak a félelme, miszerint csalódást okozunk magunknak vagy másoknak, szintén erős tényező. Attól tartunk, hogy ha nem érjük el a kitűzött célokat, akkor megbélyegeznek bennünket vagy csalódást okozunk azoknak, akik számítanak ránk. Ennek eredményeként sokan inkább maradnak a biztonsági övezetben, még akkor is, ha ez visszafogja őket a növekedéstől.

A FÉLELEM KÉRDÉSKÖRE

A félelem másik megnyilvánulási formája a perfekcionizmus. A tökéletességre való túlzott törekvés mögé remekül el lehet rejteni a valódi cselekvést. Emellett az egyén gyakran attól is tart, hogy ha nem éri el a magas standardokat, akkor az már önmagában kudarc – holott lehet, hogy a stabil növekedéshez kevesebb is elegendő volna. Ennek következtében hajlamosak lehetünk arra, hogy megrekedjünk a biztonságos területeken, ne merjünk nyitni, esetleg kockáztatni vagy lépéseket tenni az új irányok felé.

Összességében a félelemnek számos arca lehet és számos módon megnyilvánulhat. Időnként oknak, indoknak, sorsnak, megérzésnek, meggyőződésnek álcázza magát. Ezeken keresztül pedig hozzájárul az üvegplafon szindrómához, amely megakadályozza az embereket abban, hogy kihasználják teljes potenciáljukat és előre lépjenek a magán vagy szakmai életükben.



COACHING

A félelem kérdésköre



01 Mi lehetne, ha nem félnél?

02 Mi lenne, ha elfogadnád, hogy a tökéletesség nem elérhető, és a változás így is értékes lesz?

03 Hogyan szabadítaná fel a kockázatvállalás a kreativitásodat és a potenciális lehetőségeket?

AZ ÖNÉRTÉKELÉS KÉRDÉSKÖRE

avagy az ismeretlen útból adódó önbizalomhiány

A növekedéshez vezető út szinte mindig ismeretlen. Megszületik a gondolat és komoly munka, mire elkezd formát önteni az új elképzelés. Az üvegplafon szindróma azonban itt is felütheti a fejét, amely abból fakad, hogy az egyén még nem ismeri az előtte álló utat. Ez egy új út, amin még sosem járt és azt sem tudja, milyen eredmény várja a végén? Kivé válik majd az út közben? Kit veszít el és ki csatlakozik majd hozzá az úton? Végül pedig, megéri-e a fáradozást? A korábbi önbizalma az addig ismert útból épült, és ha ez az út megszűnik vagy új irányba vezet, akkor hogyan fogja érezni magát, hogyan fog érvényesülni? Az új út részleteinek az ismeretlensége fokozhatja az önbizalomhiányt.

Ennek eredményeként az önbizalomhiány megakadályozhatja az embereket abban, hogy új lépéseket tegyenek meg, még akkor is, ha ez érzékelhetően visszatartja őket a fejlődéstől és a növekedéstől.

Ezt az állapotot erősítheti, ha az egyén összehasonlítja magát másokkal, akik látszólag magabiztosan navigálnak az ismeretlen területeken. Előfordulhat az is, hogy nem érzik magukat eléggé felkészültnek vagy kompetensnek ahhoz, hogy sikeresen kezeljék az új kihívásokat vagy kihasználják az új lehetőségeket. Azt a téves elképzelést erősítheti tovább, hogy mindent a legjobban kell csinálni ahhoz, hogy eredményes legyen, holott az esetek többségében a munkára való igényesség és a nyolcvan százalék is elegendő a kiemelkedő sikerhez. Ez a belső kételyeket és bizonytalanságot tovább erősítheti, és még inkább visszatartja az embereket attól, hogy további, vagy akár bármilyen lépéseket is tegyenek haladás érdekében.

A tudatosság és az önreflexió segíthet abban, hogy az egyén felismerje azt az önbizalomhiányt, ami már nem szolgálja és megváltoztassa az azt tápáló gondolatmenetet, attitűdöt. Az új területek fokozatos felfedezése és az új kihívásokkal való szembenézés lehetőséget ad arra, hogy az önbizalom növekedjen, tapasztalatot szerezve az új típusú akadályok leküzdésében és az egyén felismerje saját képességeit és erősségeit az új helyzetekben való sikeres navigálás során.

COACHING

Az önértékelés kérdésköre



04 Ebben a helyzetben mi adná vissza a magabiztosságod?

05 Mik azok a mentális, morális, szakmai értékeid, amire minden időben támaszkodhattál és most is támaszkodhatsz?

06 Mit adna számodra, ha kisebb lépésekben haladnál?

A KORLÁTOZÓ HIEDELMEK KÉRDÉSKÖRE

avagy hogyan okozzák az üvegplafon szindrómát a hiedelmeink?

Az üvegplafon szindróma gyakran szorosan kapcsolódik a korlátozó hiedelmekhez, amelyek visszatartják az embereket attól, hogy kiaknázzák teljes potenciáljukat és növekedjenek. Ezek a hiedelmek olyan belső korlátokat képeznek, amelyek akadályozzák az egyén szabad és kreatív gondolkodását, ellenben táplálják a korábban említett félelmet és az önbizalomhiányt.

Például, egy vállalkozó úgy hiheti, hogy az ő kis cégének a terméke nem tud versenyezni a piacon "a nagy cégekkel", és ennek a hiedelemnek a következményeként elkerüli az új piaci lehetőségeket vagy a növekedési lehetőségeket, mert úgy érzi, hogy az ő kis vállalkozásuk sosem lehet sikeres. Ez a korlátozó hiedelem akadályozza őt abban, hogy új ötleteket próbáljon ki vagy új piacokat fedezzen fel, mert úgy hiszi, hogy azok nem érik meg a befektetett erőfeszítést.

Egy másik példa lehet az a hiedelem, hogy "nem vagyok elég jó a technológiában", ami visszatartja az embert attól, hogy felfedezze a digitális marketing vagy az online értékesítés lehetőségeit. Ez a hiedelem korlátozza az egyén képességét arra, hogy lépéseket tegyen az online jelenlétének fejlesztése érdekében, mivel úgy gondolja, hogy a technológiai ismeretek hiánya akadályozza őt abban, hogy sikeres legyen az online térben.

A hozott hiedelmeinkről nem tehetünk, de abban van felelősségünk, mit kezdünk velük. Megoldjuk, vagy tanulási akadállyá növesztjük?

A KORLÁTOZÓ HIEDELMEK KÉRDÉSKÖRE

Ide sorolhatnánk a vállalkozókat illető sztereotípiák egész sorát is, amit az emberek egyszerre várnak el és ítélnek el. Nezegetjük kulturális vagy szociális elvárásoknak, mint például vállalkozóként legyél sikeres és mutass példát, de ne keress többet mint egy társadalmilag megbecsült szakma képviselője. Vagy, vállalkozóként te osztod be az idődet, tehát szabad életet élsz és nyilván mindig ráérsz.

A korlátozó hiedelmek tehát szorosan kapcsolódnak az üvegplafon szindrómához, mivel ez is visszatartja az embereket attól, hogy kitörjenek a megszokott keretektől és kiaknázzák a lehetőségeik sorát. Az önreflexió és a tudatosság lehetőséget adhat az egyénnek arra, hogy felismerje és leküzdje ezeket a korlátozó hiedelmeket, és elmozduljon a vágyott irányba.



COACHING

A korlátozó hiedelmek kérdésköre



07 Vedd sorra a korlátozó hiedelmeidet. Hogyan hangoznának, ha támogató hiedelmek volnának?

08 Mely korlátozó hiedelmek védtek meg valóban veszélytől? Melyik nem szolgál

09 Milyen bizonyítékokat, ellenpéldákat tudsz felsorolni azokra a hiedelmekre, amelyek jellemzően csak visszatartanak téged?

AZ ÖNREFLEXIÓ KÉRDÉSKÖRE

*avagy hogyan okozza az üvegplafon szindrómát,
ha nem tekintünk vissza a tanulságainkra?*

Az események lehetnek irányítottak vagy sem, megtörténnek velünk. Ezen történetek vagy erősíteni, vagy gyengíteni fogják az önképünket. Ha idejében nem tesszük a helyükre őket, nem dolgozzuk fel, jelentős erőforrásoktól eshetünk el. Ehhez azonban szükség van a megfelelő értékelésre. Hasznos lehet megtanulni a dolgokra úgy rátekinteni, ahogy vannak és nem úgy, amilyennek látni szeretnénk. Az én olvasatomban ez utóbbi az önreflexió.

Az önreflexió hiánya kéz a kézben járhat a tanulságok levonásának hiányával. Az egyén, a vezető vagy vállalkozó, aki nem hajlandó visszatekinteni a múltbeli tapasztalataira és helyzetekre, nem látja át, hogy miért történtek bizonyos dolgok, és miért váltak be vagy nem váltak be az adott helyzetekben tett lépések, hátrányt szenvedhet el. Ennek következtében nem tudnak tanulni a múltbeli hibákból vagy sikerekből, és nem képesek fejlődni és fejleszteni a jövőbeli attitűdjüket, cselekedeteiket. Ebből születhet meg a stagnálás időszaka a vállalkozásban - szerencsésebb esetben.

Például, egy vállalkozó, aki nem reflektál az előző években megtett lépéseire és döntéseire, könnyen eshet abba a hibába, hogy ugyanazokat a hibákat újra megismétli anélkül, hogy megértené, miért nem működtek az előző alkalommal. Ez a hiányzó önreflexió és tanulságok levonásának hiánya visszatartja őt attól, hogy fejlődjön és növekedjen az üzleti területen.

Emellett az önreflexió hiánya gyakran vezethet a visszajelzéstől való félelemhez is, ami túlzott önállóságban, elszigetelődésben nyilvánulhat meg, ami pedig megakadályozhatja az egyént abban, hogy másoktól tanuljon, esetleg segítséget kérjen, amikor szüksége van rá.

AZ ÖNREFLEXIÓ KÉRDÉSKÖRE

Az önreflexió és a tanulságok levonásának hiánya tehát mélyen hozzájárulhat az üvegplafon szindrómához, mivel megakadályozza az egyént vagy vállalkozót abban, hogy tanuljon a múltbeli tapasztalatokból, és fejlődjön az elkövetkező kihívásokra és lehetőségekre való felkészülés során.

A hatékony önreflexiónak számos módja lehet. Dolgozhatunk magunkon vagy bevonhatunk szakembert. Ilyen lehet a naplóírás, vagy önreflexiós táblázat használata, esetleg business coach bevonása. Ha még sosem, vagy évek óta elmaradt a hatékony önreflexió a gyakorlatodból, az utóbbit javaslom.



COACHING

Az önreflexió kérdésköre

Milyen gyakran gyakorolsz önreflexiót és milyen haszna van számodra?

Mik a legrosszabb élményeid vállalkozóként és mit tanultál belőle?

Mik azok az örökérvényű tanulságok, amelyek bizonyítottan támogatnak téged?

ÖSSZEFOGLALÁS

Vezetőként, vállalkozóként bátran szembenézhetünk azzal, hogy az üvegplafon szindróma létezik és ténylegesen akadályozhatja a vállalkozókat abban, hogy átlépjenek a megismert határaikon és kiaknázzák teljes potenciáljukat.

Ennek négy fő oka lehet, beleértve a félelmet a sikertelenségtől, az új út ismeretlenségéből adódó önbizalomhiány, a korlátozó hiedelmek jelenléte vagy az önreflexió- és tanulságok levonásának hiánya. A félelem attól, hogy talán mégsem sikerül, vagy nem úgy sikerül, visszatarthatja az embereket az új lehetőségek felfedezésétől. Az önbizalomhiány, amely az előttünk álló út ismeretlenségéből adódik. A korlátozó hiedelmek, amelyek miatt meg sem látjuk a valódi lehetőségeinket és képességeinket, ezáltal korlátozzák az emberek a saját lehetőségeiket. Végül az önreflexió- és a tanulságok levonásának hiánya megakadályozhatja a vállalkozókat abban, hogy tanuljanak a múltbeli tapasztalatokból és fejlődjenek.

A megfelelő minőségű önreflexió segíthet áttörni az összes fenti korlátot és elősegítheti a személyes és szakmai növekedést. Azonban, ha megfigyelhető, hogy az egyén vagy a vállalkozás folyamatosan stagnál vagy a teljesítménye csökken, akkor ajánlott szakember segítségét kérni.





HA TÖBBET SZERETNÉL TUDNI



Ha szeretnél tájékozódni arról, hogyan tudunk együtt dolgozni az egyedi helyzeteknek megfelelően, kattints az alábbi gombra, és jelentkezz konzultációért, elköteleződés nélkül.

[KONZULTÁCIÓT SZERETNÉK](#)