

Hamar Domonkos rendezvényszervezőből lett időtréner



## Két perced mindig van

Nem lett zenész, sem matematikus és végül rendezvényszervező sem. Hamar Domonkos most időmenedzsment-evangelista, amerikai hátszéllel.

ÍRTA: BALLA ZSOLT

**M**ég a parkolóban vagyok, amikor csörög a telefonom. Ránézek: tizenöt óra nulla-nulla – pontosan az interjú megbeszélés időpontja. Kedvesen érdeklődik, hogy fotósok is jönnek-e, de közben a hívása azt is diszkrétan eszembe juttatja, hogy legalább háromperces késésben vagyok.

„A legtöbben összekeverik a pontosságot az időmenedzsmenttel, pedig a kettő távolról sem ugyanaz” – kezdi Hamar Domonkos, amikor rákérdezek, hogy a telefonhívás az imidzsét építette-e, vagy ő valóban így működik. „Ismerek olyanokat, akik mindenhova pontosan érkeznek, mégis borzalmasan használják az idejüket. Arra is kevesen gondolnak, hogy aki pontosan érkezik, az pontosan fel is áll, ez pedig – például egy meeting közepén – nem feltétlenül szerencsés.” A time-management-trénerre ezzel együtt hatalmas a nyomás, hiszen egész környezetük árgus szemmel figyeli, elkésnek-e valahonnan.

Magyarország első akkreditált Getting Things Done (röviden GTD) trénerre saját szavai szerint megszenvedte a pályaválasztást. A Muzsikás együttes bőgősenek fiaként fontolgatta, hogy dzsesszkonziban tanul tovább, de végül teljesen más irányba indult. Az érettségi után egyszerre jelentkezett a színművészetire és az alkalmazott matematikus szakra. Az utóbbira vették fel.

„Később, amikor már rendezvényszervező voltam, éveket töltöttem azzal, hogy találjak egy módszert, ami segít a párhuzamosan futó projektek között a felszínen maradnom” – mondja arról, milyen kerülő úton jutott el mostani vállalkozásához. „Mindannyian tudjuk, hogy a to-do listák alkalmatlanok erre. Amikor azonban a GTD a kezembe került, azonnal tudtam, hogy megtaláltam, amit kerestem.”

### NEM STRESSZELÜNK

A GTD módszertana több „egy újabb időmenedzsment-módszernél”. Olyan elvek és technikák gyűjteményéről van szó, amely nem kizárólag a produktivitás növelésére, hanem a párhuzamosan futó feladatokkal járó általános stressz csökkentésére helyezi a hangsúlyt.

„A stresszt nem az okozza, hogy nem vagyunk készen a dolgainkkal” – mondja Hamar Domonkos, és azt állítja, hogy ha ebben a pillanatban megállna a világ, és nem kapnánk több feladatot, még legalább két hónapig tartana, mire minden mostanáig felhalmozódott teendővel végeznénk. A GTD szerint nem is ez az igazi probléma,

hanem az, hogy a feladataink sokkal kevésbé egyértelműek, mint amikor fel kellett szántani a földet, vagy be kellett takarítani a termést. A bizonytalanságot pedig fokozza, hogy a körülmények, a prioritások, de sokszor maguk a feladatok is pillanatról pillanatra változnak. Ráadásul tovább ront a helyzeten, hogy a dolgok nagy részét jellemzően emlékezetből próbáljuk felidézni. A módszer egyik legfontosabb alapelve ennek megfelelően, hogy minden információt tároljunk a fejünkön kívül. Azaz írjuk le, és megjelölve a feladatok következő lépését egyértelműsítsük a „dolgainkat”. Ha a to-do listánkon az áll, hogy „elintézni a lejárt útlevelet”, azt jó eséllyel halogatni fogjuk, ha azonban átváltjuk az éppen aktuális következő lépésre – például: az interneten megnézni az okmányiroda nyitva tartását –, akkor máris könnyebben elintézhető teendővel állunk szemben.

„Ahhoz, hogy valakiből jó GTD-tréner legyen, a módszer elhivatott felhasználójának kell lennie, és rendelkeznie kell némi standupos tehetséggel. Domonkosban mindkettő megvan, így rendkívül nagy potenciált látok benne” – mondja a Forbesnak David Allen, a Getting Things Done módszer megalkotója, a világszerte másfél millió példányban eladott Intézz el mindent! című könyv szerzője.

### EGYSÉGES RENDSZER

Bár maga a módszer nem új – a könyv 2002-ben jelent meg, a Wired magazin már tíz éve az „információs korszak kultuszának” nevezte a GTD-t –, a tréninghálózat nemzetközi kiépítése csak év elején kezdődött. „A norvég és a brit piac a legérettebb, hiszen ott az utóbbi évtizedben nagy, informális hálózatok szerveződtek a GTD-felhasználókból, amire aztán viszonylag könnyű volt építkezni” – mondja Skype-on David Allen. Szerinte a magyar partner a szlo-

## A LEGTÖBBEN ÖSSZEKEVERIK A PONTOSSÁGOT AZ IDŐMENEDZSMENTTEL.

vénokkal az elsők között van a kelet-közép-európai régió trénerai között.

A tréningre még az olvasmányos és pontos útmutatásokkal szolgáló könyv ellenére is szükség van, olvasás közben ugyanis az ember nyeregben érzi magát, hiszen a felhozott

példák könnyedén állnak össze komplett rendszerre. A problémás esetekkel csak akkor szembesül, amikor a saját életére kezdi alkalmazni a módszert. A kötetlen hangulatú tréning viszont ezekre a neccesnek gondolt helyzetekre is egytől egyig kielégítő megoldást kapok.

„Autodidakta módon korábban is próbáltam alkalmazni a Getting Things Done módszertant, igaz, csak részleges sikerrel. Az egynapos tréning azután nagyon jól egységbe foglalta a rendszert, és válasszal szolgált minden kérdéses vagy problémás pontra” – erősíti meg tapasztalataimat Lippner Tamás, a Sberbank Magyarország multichannel banking igazgatója. A szakembert annyira meggyőzte a saját produktivitásában bekövetkezett fejlődés, hogy nemcsak a csapatát, hanem több családtagját is elküldte a tanfolyamra. Hasonló visszajelzéseket kapunk más tanítványoktól is. „Volt jó pár fundamentális dolog, amit ez a workshop rakott helyre, és innentől kezdve lett értelme az egésznek” – mondja Hodicska „Felhő” Gergely, a Ustream fejlesztési igazgatója.

A tréningcég elindításába az alapító eddig tizenötmillió forintot fektetett be, ami magában foglalta a licencdíj – a szerződés szerint titkosan kezelt – összegét, a saját képzéseinek díját, az oktatási anyagok lefordításának és elkészítésének költségét, a technikai eszközök beszerzését, némi marketingráfordítást, valamint a cég első néhány hónapjának általános költségeit. Azt, hogy valós igény van egy működő időmenedzsment-módszere, Hamar Domonkos szerint a piac gyorsan visszaigazolta.

Az első tréninget még csak idén januárban tartották, de az elmúlt öt hónapban már olyan ügyfeleket sikerült megnyerniük, mint a Prezi, a T-systems, a Fundamenta vagy az Unilever. Idénre tizenkét nyílt tréninget terveznek, az idő többi részét céges képzések, illetve a megtartott képzések utánkötetési teszik ki. És bár tréningeket egyelőre csak egyedül tart, a cég adminisztrációját és értékesítését Hamar Domonkos negyedmagával végzi.

„Egyelőre még elbírok egyedül a megrendelésekkel, de már látom a végét a kapacitásaimnak” – mondja, és hozzáteszi, hogy ezen a területen sem működőképes a kilencvenes években az orosz nyelvtanárok átképzésénél használt módszer, amikor a tanárok csak pár leckével jártak a diákok előtt az angol tankönyvben. „Olyan trénerre van szükség, akiknek a vérében van módszer, és ehhez gyakorlatilag már most el kell kezdeni trénerre képezni, hogy mire igény lesz rájuk, bevethetőek legyenek.” A siker pedig nem csak eszmei: a tavaly júniusban bejegyzett Hamar Productivity Consulting a mostani tendenciák szerint harmincmilliósi forgalom mellett nyereséggel zárhatja az első évet. **F**

### A HÁROM JÓ GTD-SZABÁLY:

**1**

#### ELMESŐPRÉS:

Ne tartsa a feladatait a fejében, mindent írjon le!

**2**

#### KÉTPERCES SZABÁLY:

Ha valami két percnél kevesebbet vesz igénybe, csinálja meg most! Ha ennél tovább tart, kerüljön bele a rendszerbe a többi teendő közé.

**3**

#### HETI ÁTTEKINTÉS:

Legalább hetente egyszer nézze át és aktualizálja összes feljegyzését, győződjön meg róla, hogy a feladatlistája mindig naprakész és releváns!