

# Forbes



## ÜZLET

### ÚJRAKEZDÉS

# Te? Velem? Interjút?

Ötvenhat évesen új szakmát kezdeni? Serényi János húsz évig vezetett egy reklámügynökséget, hat éve a trénerpiacon dolgozik. Cége egyedi fejlesztésű termékéért Indiából, Malajziából, Kínából jelentkeztek.

ÍRTA: HERMANN IRÉN

hagyott sokáig szenvedni. Csak ízelítőt adott abból, amivel foglalkozik azóta, hogy nem ő vezeti a McCann Ericksont. Társaival kifejlesztettek egy speciális prezentációs tréninget. Gyakorlás közben mérik az alany stressz-szintjét, utána kiértékelik, megint gyakorolnak, egészen addig, amíg az előadó szemrebbetés nélkül képes fogadni az olyan nyílt színi kellemetlenségeket, mint amivel engem is zavarba hozott.

Serényi János majdnem napra pontosan húsz évet töltött az egyik legmenőbb magyar reklámügynökségnél. „Arra gondoltam, abból fogok élni, hogy átadom másoknak, amit megtudtam arról, hogyan lehet valaki sikeres vezető.” Ötvenhat évesen összeállt pszichológus fiával és volt kollégájával, Mészáros Zsolttal, aki eseménymarketinggel foglalkozott. Kez-

detben tucatnyi ilyen-olyan tréninget kínáltak. A kapcsolatrendszer révén pötyögött ez is, de nagyjából egy éve kiderült, hogy a prezentációs tréningjük lesz kelendő a piacon. És még csak nem is a magyaron. Azóta Kínában, Indiában, Malajziában, Svájcban már folyamatban az együttműködések, Indiában és Szerbiában már adtak el belőle – a know-how egyszeri díja mellett a használatból is jutalékot kapnak. Főleg tréningeket értékesítő cégek csaptak le a könnyen adaptálható – és szállítható – gyakorlóeszközre.

„A stressz a legnagyobb ellenség egy nyilvános szereplésnél, ezért foglalkozunk ezzel.” Az egykori reklámguru egy konferencián látott először 360 fokos rögzítő kamerát; azt a biofeedback rendszert pedig, amellyel például stroke után vizsgálják a betegeket, hogyan bírják különböző helyzetekben a stresszt, már korábban ismerte. A kettőt ötvözte egy szimulációs programmal. Írt hozzá egy 35 témából és több modulból álló kézikönyvet, lehet választani értékesítési, versenyprezentációs, közszereplős, álláskeresős verziót is.

Magyarországon inkább a direkt ügyfelek, külföldön a tréningeket áruló cégek kapták rá a módszere.

„Sokszor nem is a külsőségekkel, hanem a tartalmi kérdésekkel van a baj. Egyszer ültettünk egy ötfős csapatot, cégük európai igazgatójának készültek prezentálni. Hogy mit? Amikor egy papírra leírtuk velük,



Mészáros Zsolt elemez, Serényi János „gyakorol”

FOTO: EGYED-PETER



ÍRTA: HERMANN IRÉN  
A szívbjajt hozta rám.

**E**lvastam a cikkeidet, és úgy gondolom, nem te lennél a megfelelő személy arra, hogy interjút készíts velem. Talán a főszerkesztő. De ő is csak akkor, ha egy kicsit jobban megy a Forbes, a mostani példányszámotok nem győzött még meg.” Köpni-nyelni nem tudtam, amikor Serényi Jánossal elkezdtük a beszélgetést. Elpirulva győzködtem, hogy tudja-e, mennyi lapot adtunk el az első számokból; közben torkomban dobogott a szívem, amikor szemembe mondta, nem tart elég jó újságírónak. Nem

reagálni, nem hagyja, hogy parkoló pályára tegyék. Kezén a biofeedbackmérő, a gép méri, mennyire izgul. Utána elemzik a felvételt, a testbeszédet, a válaszokat. 35 témát nyújt a programjuk, látható eredményt ígérnek már félnapos gyakorlással, különösen, ha egy adott helyzetre kell felkészíteniük az ügyfelet.

Próba nélkül nem megyek el. Egy építési cég vezetője lettem, akinek ki kell állnia a vállalat menedzsmentje elé, miután két munkás meghalt egy építkezésen. Záporoznak a kérdések, mit teszek most, hogyan kárpótolom őket, ki a felelős. Tudom, hogy nincs tétje, mégis ugrál a kék vonal, kihoznak a nyugalmi állapotomból. János szerint, ha még kétszer megcsináltam volna, már csak az egészséges szintig kúszott volna fel a vonal. **F**

kiderült, hogy öten négyféle céllal jöttek. Összefésültük a céljaikat, és máris beljebb voltunk.”

Persze van, hogy a külsőségen bukik el egy szereplés. Még kezdő tréner volt, amikor egy ismert vállalkozónak nem mert szólni a tájékoztatója előtt, hogy köpje ki a rágóját. A másnapi cikkek nem hagyták ki a ziccet.

Két projektor, egy webkamera és egy laptop – ennyi mindössze a helyigény, és egy tárgyaló, ahol van sarok. A megszeppent

## A STRESSZ A LEGNAGYOBB ELLENSÉG EGY NYILVÁNOS SZEREPLÉSNEK, EZÉRT FOGLALKOZUNK EZZEL.

előadónak itt vetítenek előre felvett közönséget, akik a legválogatottabb módon tesznek keresztbe alanyunknak. Kínosakat kérdeznek, kimennek, röhögcsélnek, telefonálnak, nem figyelnek. János – aki a kedvünkért eljártssza a béna cégvezetőt – mindenre próbál