



Формулата на успешния коучинг разговор

Успешният коучинг разговор зависи най-вече от вас като Коучове и от вашите Клиенти. При все това, предложената тук "коучинг формула" ще ви подкрепи още по-дълбоко да осъзнаете ключовите моменти и елементи на коучинг разговора, както и да се замислите върху какво още бихте могли да наблегнете в коучинг практиката си.

Формулата на успешния коучинг разговор е много проста и интуитивна. От една страна тя изразява *основните ефекти от коучинга* като цяло, а от друга – много ясно се пресътворява и разпознава в [Intunity Окото*](#) -



$$КР = f\{O + Д + И\}$$



Всички елементи в природата си взаимодействат в едно интегрирано цяло, в което всяка част допринася към Цялото, а Цялото рефлектира отделните части. Това важи и за елементите в "коучинг формулата". Така е и в коучинга - и като процес, и като партньорство между Коуч и Клиент.

.....
 - *където* -

КР = коучинг разговор

О = задълбочаване на осъзнаването и научаванията за себе си
 I AM | КОЙ СЪМ АЗ?

Д = предприемане / поемане на ангажимент за действие
 I ACT | КАКВО ПРАВЯ? КАКВО СЪЗДАВАМ?

И = израстване, развитие и промяна (функция на горните 2)
 I GROW | КОЙ ОЩЕ СТАВАМ? КАК ИЗРАСТВАМ ОТ
 ТОВА, КОЕТО ОСЪЗНАВАМ И/ИЛИ СЪЗДАВАМ?

.....

Това, което отличава коучинг разговора от всеки друг тип разговор, е **наличието и синергията между тези три ключови елемента:**

- задълбочаване на осъзнаването
- предприемане на действия и
- израстването като естествен резултат от предните две

Ако в коучинг разговора липсва който и да е от тези три елемента, то този разговор не би могъл да се нарече "коучинг разговор".

Началото

Представете си, че при вас идва клиент и отваря сесията със следната заявка: **"Много искам в тази сесия да разбера защо губя увереност, когато заставам да говоря пред голяма аудитория."**

- o Какъв би бил вашият отговор?
- o Към какво насочвате любопитството си?
- o Какво съблюдавате?
- o Как бихте подходили, използвайки "коучинг формулата" по-горе?
- o Как подкрепяте клиента си да целеположи за сесията, така че да подсигурите, че има придвижване за него?

*Срещаме клиента там, където е.
И го подкрепяме да се придвижи
натам, докъдето желае да стигне.*

Понякога клиентът не е “готов” да се придвижи напред или дори да си постави цел, която да го придвижи напред. Възможно е също така в началото или в хода на коучинг разговора да *влязат в играта* и някои и други *Саботьори, Сенки и Страхове* и Клиентът (дори и да иска) да не може *в този момент* да погледне отвъд тях, за да види целта. Камо ли пък да види възможностите за реализиране на това, което *все още не знае, че би желал да реализира*.

Формулата на успешния коучинг разговор е приложима за всички коучинг разговори, но може да ви бъде *особено полезна* в случаи като цитирания по-горе. Обръщаме внимание, че поставеният тук казус може да бъде разгледан от няколко различни перспективи, всяка от които **поставяме на фокус в 5-месечното обучение [Intunity Coaches®](#)**, а някои от тях сме упоменали в края на този документ.** **За целите на настоящата публикация обаче ще се фокусираме върху “коучинг формулата” и правилото “срещаме клиента там, където е, и го подкрепяме да се придвижи натам, докъдето желае да стигне.”** И ще направим това, като адресираме следните въпросите:

- Как да подсигурим, че имаме **целепологане в коучинг стил**, независимо от начина, по който е формулирана първоначалната заявка от Клиента? И как да продължим в коучинг “*релсите*”?
- Как да подходим така, че сесията да **протече в коучинг режим**? И да държим “*точната*” посока през времето на целия коучинг разговор?
- Как да открянем “**точната врата**” в началото на разговора, така че да сме сигурни, че **влизаме в света на коучинга**, а не в някой друг свят? И как да продължим, така че да подсигурим, че си оставаме в света на коучинг разговора?

$KP = f\{O + D + И\}$
 Осъзнаване
 Действие
 Израстване

Какво е добре да знаем за всяка от променливите?

Осъзнаване

.....
 Процесът на Осъзнаване винаги може да бъде наличен, както в обикновените разговори, така и в коучинг разговора. **Въпросът е за какво точно е това осъзнаване. Какъв е фокусът на осъзнаването? Защото какъвто фокусът – такъв и резултатът за клиента.** Дали осъзнаването е за това, което работи? Или за това, което “не работи”? Дали е за това, което е възможно? Или за това, което “не може” да се случи? Дали е за желания краен резултат? Или за това, от което клиентът “бяга” или не желае да има в живота си?

И тъй като Осъзнаването като такова винаги е налично, е възможно – **в стремежа си да следваме клиента** – понякога да го следваме “на сяло” и да го съпровождаме към достигането до “неработещи” за него осъзнавания. Докато в един момент самите ние не осъзнаем, че някак си сме се озовали до задънена улица... Или пък че има резултат (защото резултат винаги има!), но няма придвижване напред. Коучът следва, но не “на сяло”, а напротив - с широко отворени очи.

Качеството на целепологането в началото на сесията предопределя края на сесията, а оттам и качеството на Осъзнаванията по време на сесията. Затова в коучинга има **фокус**, като този фокус се променя с разгръщането на коучинг разговора, преминавайки през няколко ключови етапа. Фокусът в началото на сесията е върху края и крайния желан резултат. И в крайна сметка – към придвижване на клиента в посоката, в която той би желал да се придвижи (а не в посоката, която не желае или не работи за него).

В контекста на елемента Осъзнаване, бихте могли да изследвате за себе си:

- 🕒 *Къде поставяте фокуса си на внимание? От какво се водите и какво следвате?*
- 🕒 *Накъде се придвижвате заедно с клиента? Дали следвате клиента си на сяло? Или го следвате, водейки го, и го водите, следвайки го?*
- 🕒 *И отново – върху какво поставяте фокуса си на внимание във всеки един момент?*

Действие

Моментът с действието е особено интересен. Както казваше моята **ментор-коуч TErI-E Belf (MCC)** – при майсторския коучинг моментът с предприемане на действие идва напълно естествено, все едно от само себе си. И тогава не се налага изрично да питаме клиента: *“Какво ще направиш след сесията?”* Защото **той вече е там, в действието – вече го прави или поема ангажимент към себе си.** И ако сме си *“свършили работата добре”* преди това, действието или ангажиментът към действие ще бъде **точно това, което е необходимо в този момент за клиента**, така че той/тя да се придвижи напред.

Израстване

Израстването в контекста на коучинг разговора е функция на предходните два аспекта и също се случва постоянно в хода на сесията – било то осъзнато или не. В елемента *Израстване* осъзнаването и действието се преплитат ведно, като в танц. Едното захранва и определя другото, и обратно. **Стремежът е действието да бъде осъзнато, а осъзнаването да се приложи на практика в действие.** Това е и фактическият израз и проявление на израстването като елемент от *“Формулата на коучинг разговора”*.

При *Израстването* като аспект има и едно допълнително *мета* ниво, което също държим за клиента. **И това е нивото на израстването само по себе си или осъзнаване за реализираното израстване.** От това мета ниво клиентът има възможност да отчете за себе си резултатите, до които достига в контекста на другите два аспекта, при това във взаимната им, неделима свързаност.



Стремежът е действието да бъде осъзнато, а осъзнаването да се приложи на практика в действие. А въпросите за адресиране на Израстването на мета ниво:

- Как осъзнаваш, че **израстваш**, когато правиш това [в резултат от тези действия]?
- Кой още **ставаш**, когато СИ [спокоен, уверен, смел...]?
- Какво **още осъзнаваш** отвъд това?

Какво още да имате предвид?

Въпросите на Коуча фокусират, като насочват вниманието на Клиента в определена посока. В коучинга няма “насочване” или съветване по смисъла на “нека ти кажа какво да направиш или какво да осъзнаеш”. Но истината е, че **всеки един въпрос има силата и потенциала да насочва фокуса на внимание в определена посока.** Дали в това да изследва или да изучава. Да търси или да наблюдава. Да осмисля или да съзерцава. Да креативира или да задълбочава. Така че през различните фази от коучинг разговора, освен че фокусът се променя, съобразно етапа на разговора, той може да улавя и осветлява различни нива и аспекти от клиента (вж. *Intunity Окомото*).

.....

*Поради това в коучинга е толкова важно **да се водим** от клиента.*

*Но също така и **да го водим, следвайки.** Затова и въпросите на коуча са всъщност **ко-създадени в единение с клиента.** Ако **Коучът задава рамката** на коучинг разговора, то **Клиентът задава съдържанието.***

.....

Съдържание и форма вървят ръка за ръка. *Въпросът* е каква е *формата*, която *за-даваме* или която *съ-здаваме* в *сътрудничество и партньорство* с клиента? И каква е *посоката*, в която гледаме? **Заедно.**



Ключът е в ресурсността на клиента

Нека сега се върнем обратно на примера от Началото, като приложим “Коучинг формулата” и всичко до момента. И така, при вас идва клиент и отваря сесията със следната заявка:

“Искам да разбера защо губя увереност, когато заставам да говоря пред голяма аудитория.”

Какво да вземете предвид при така подадената заявка?

- ☉ Така формулиран, този въпрос фокусира клиента към търсене на **обяснения** и/или **затвърждения** на настоящата ситуация, вместо да фокусира към търсене на решения или към създаване на различен от настоящия резултат
- ☉ Фокусира клиента **назад** (миналото), вместо **напред** (бъдещето)
- ☉ Води клиента към **нересурсно**, вместо към **ресурсно състояние**
- ☉ *Потенциално* може да доведе Клиента до **осъзнавания (отговори)**, но въпросът е **дали тези отговори биха го придвижили напред?**
- ☉ Възможно е Коучът да се “подхлъзне” да влезе в режим за “решаване на проблеми” или да прави коучинг на темата, вместо на клиента

.....

В крайна сметка, “не можем да решим проблемите, като използваме същия начин на мислене, който сме използвали, когато сме ги създавали.” - Дядо Айнщайн

.....

Към какво е важно да се стреми Коучът като съ~творител в коучинг разговора, в контекста на целепологането?

- ☉ **Съзидателен резултат** в края на сесията
- ☉ **Придвижване напред** към желаното състояние и резултат и фокус към бъдещето от мястото на настоящето (вместо фокус към миналото)
- ☉ **Ресурсно състояние**, което да допринесе за създаването на ресурсен резултат
- ☉ **Фокус върху същественото и това, което всъщност е важно за клиента** (вместо фокус върху причините, пораждащи нересурсното състояние)
- ☉ **Фокус върху Клиента като цялостна, креативна и ресурсна личност**

.....

Фокусът е към това, което Клиентът желае да реализира. И фокусът е още в Клиента - като цялостна, креативна и ресурсна личност.

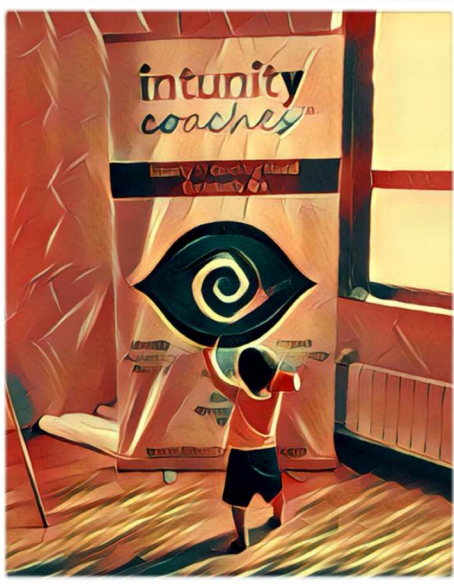
.....

Възможните отговори от страна на Коуча... като за начало или как да подходим, така че да открием точната врата и да влезем в коучинг разговор?

- 🕒 Когато достигнеш до отговора на този въпрос – какво би ти дало това?
- 🕒 По какъв начин този въпрос е важен за теб?
- 🕒 И какво го прави актуален за теб понастоящем?
- 🕒 Какво всъщност се стремиш да откриеш отвъд този въпрос?
- 🕒 **Какво всъщност търсиш?**

Вместо послеслов

Когато сте на партера и извикате асансьора, с намерение да отидете на 4-тия етаж, логично е да натиснете бутона “Нагоре”. Е, все още наблюдавам хора, които, като видят, че асансьорът е на 4-тия етаж, натискат бутона “Надолу”. Може би защото си мислят, че трябва да му кажат да слезе при тях “от там горе” и да ги вземе... Аналогично и в коучинга - ако искаме да се придвижваме Нагоре, трябва да внимаваме внимаваме кой бутон натискате - да не би изведнъж да се окажем на подземните етажи. Не че нещо, но там не винаги усещането е приятно. А и освен това, ако нямате какво да правите “там долу”, защо да губите дори момент от живота си в излишно разхождане по етажите?



Какво още?

Сега вече знаете КАКВО - и е ред на КАК... С практика и вдъхновение. А за вдъхновение, вижте публикацията ни за “Майсторския коучинг” тук:

<http://www.intunitycoaches.com/publications.html>

Някои пояснения

* **Intunity Окото, което илюстрира цялостния *Intunity 3'I Coaching Model***, съдържа в себе си всичко за коучинга, при това на множество нива. В дълбочина и в широчина, в движение и “статика”, в промяна и трансформация. На нивото на коучинг процеса и на нивото на коучинг взаимоотношението. В континуума на процеса и в моментума на всяка отделна сесия. Пресъздава Клиента, пресъздава и Коуча, а оттам и съ-участието и съ-творението на Цялото, което наричаме КоучКлиент. Илюстрира цялостността на Клиента – в потенциал и в проявление – с неговата съзидателност, ресурсност и в постоянно пресътворение.

Повече за *Intunity Coaches®* модела: <http://www.intunitycoaches.com/>

** **Казусът, разгледан в тази публикация**, може да бъде изследван от множество други аспекти и измерения, всяко от които поставяме на фокус в 5-месечното обучение *Intunity Coaches®*. Някои от тях са:

- 🎯 Работа с емоциите и преодоляване на вътрешните стракове и Саботьори (*Intunity процесът “Двата потока” - Коучинг на Автентичността*)
- 🎯 Преформулиране на вярванията (*Intunity процесът “Нулева гравитация” - Коучинг на Автентичността*)
- 🎯 Преодоляването на препятствията по пътя и затваряне на пропастта между желано състояние и действие (*Intunity процесът “Action Gap” - Коучинг на Проявлението и Процесен коучинг*)
- 🎯 Разграничаване между нужди и желания (*Процесен коучинг и коучинг на Проявлението*)
- 🎯 Трансформиране на ментални и поведенчески модели (*процес “Седемте кръга на съзиданието” - Процесен коучинг и коучинг на Проявлението*), и др.

