

## Пропастта “Искам да / Правя”



“... ”

Ето защо мъдрецът не прави нищо,  
а само учи на мълчание.

Десетте хиляди неща се въздигат  
и падат безспирно,

Създаваш, но не притежаваш,  
Работиш, но без възнаграждение.

Свършената работа се забравя.

Затова остава вечна.

...”

– Лао Дзъ, Тао Те Чинг



## Пропастта “Искам да / Правя”

---

Това, в което човек вярва – това и създава. Ако вярваш, че си успешен – ще си прав. Ако вярваш, че си неуспешен – отново ще бъдеш прав. Вярванията са фиксирани възприятия. И в този смисъл, Пропастта “Искам да / Правя” (WantTo-Doing Gap), наричана още Пропастта на Действието (The Action Gap) съществува единствено, ако правим сравнение между желана и настояща ситуация; възприемаме, че има разлика между тези две състояния и проектираме очаквания върху това наше възприятие като за нещо, което вече е трябвало да бъде реализирано.



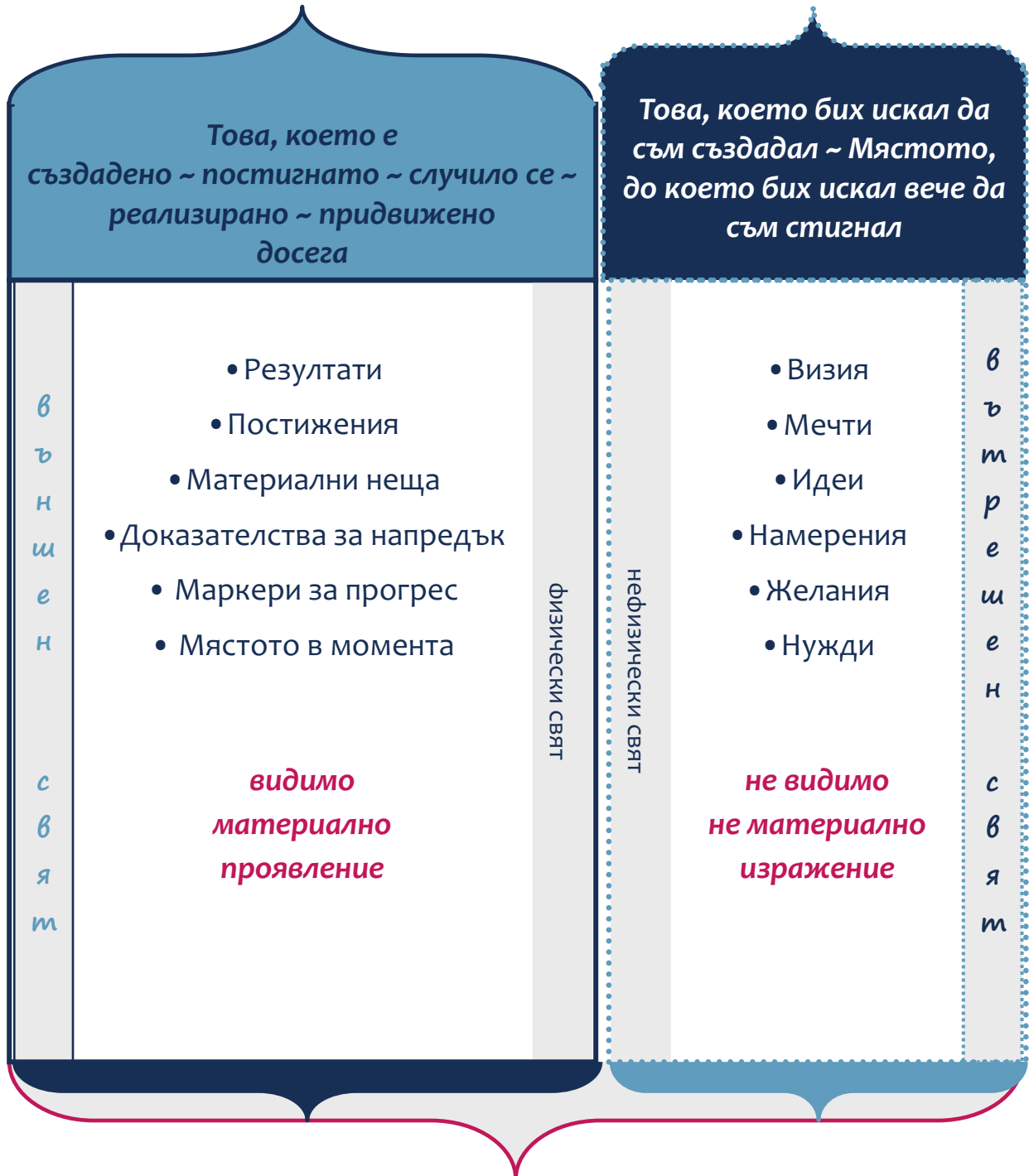
Иначе казано, представата, която клиентът има за това “**какво би трябвало да бъде**” не отговаря на **възприятието** за това “**какво е**”. Много често **възприятието** за реалността е едно, а **реалността или фактите** са съвсем друго нещо. В процеса на коучинг по зададения по-долу процес, пропастта между това, което клиентът възприема от една страна, и реалността от друга, се затваря, а клиентът отново може да премине в съзидателен режим. Ключът е в утвърждаването – на постигнатото; на фактите такива, каквито са; на разликата – и да види ясно какво желае да реализира и какво вече е реализирано.

# intunity coaches

## Характеристики на Пропастта на Действието

Солидна реалност

Все още не Реалност



Пропастта "Искам да / Правя", създадена от сравнението между това, което "искам" и това, което възприемам като постигнато до момента.

# intunity coaches

## Проявление и механизъм на действие на “Пропастта”

**Пропастта на Действието се проявява по време на ДЕЙСТВИЕТО (I-АСТ), докато клиентът е в режим на действие.** Това означава, че клиентът вече е преминал през предходните фази на Окоето – разбрал е какво всъщност иска (I-AM), разгледал е и е избрал от множеството възможности коя точно да реализира (I-GROW) – и е преминал към действие. Именно тогава, докато е в действието, е възможно да се появи “Пропастта”.

**Механизмът на проявление е най-общо следният:** Клиентът изпитва неудовлетвореност от постигнатите резултати или нежелание да действа. ← Тази неудовлетвореност е породена от сравнението (съзнателно или не), което той прави между това, което си представя като “би трябвало” резултати (изразени във вътрешния, нефизически) и това, което отчита като фактически резултати (проявени във външния, физически свят). Това, което е налично, за да разпознаем, че клиентът ни е изправен пред “Пропастта”:

- Клиентът е влязал в процес на сравняване, който го поставя в позиция на нуждаещ се / нямащ (вж. състояние на Недостатъчност в “Нужди vs. Желания”)
- Сравнението е между проявлението (фактически резултати) и прежде възнамереното – намерения, идеи, мисли, отнасящи се към “този момент”, но създадени в миналото
- Има дисонанс във възприятията за реално и нереално, съотв. материален резултат и представа за това какво “би трябвало да бъде”
- Клиентът не вижда и не утвърждава постигнатите досега резултати, а вижда само и единствено това, което липсва
- Клиентът не желае да предприема действия или постоянно коментира, че “нищо не е свършил”; клиентът изпитва фрустрация.

Това е като да инсталираме нова компютърна програма и още преди тя да бъде напълно инсталирана, да започнем да се ядосваме за това, че програмата не работи.

# intunity coaches

За да се затвори “Пропастта”, са възможни следните два ключови подхода:

- ☉ Клиентът да види и утвърди това, което има създадено и налично към момента – така той уголемява фактическите резултати (това, което има) и, уголемявайки ги, се приближава към желаното състояние.
- ☉ Клиентът да “приблужи” желаното състояние или представата си за резултата, като утвърди настоящия момент и актуализира желаните резултати – да види разликата, да утвърди настоящия момент, като отчете постиженията към момента и преформулира желаните резултати към сега.

## Стъпки за “затваряне” на “Пропастта”

Можете да гледате на това като на танц между вътрешния и външния свят на клиента, които не са в една равнина. Затова, изравняването може да стане, като следвате следните елементи (вж. и графиката на следващата страница):

1. **Утвърждаване на настоящата ситуация за повишаване осъзнатостта за разликата между желано и настоящо състояние и надграждане с желаното:**

*Това, което виждам, че се случва в момента, е... [вербализиране какво прави клиентът; как си говори и т.н.] Ти къде виждаш, че си в момента? Какво осъзнаваш, че правиш в момента? Виж докъде си стигнал? Какво си постигнал. Какво оценяваш, че си постигнал досега? А какво е това, което искаш да постигнеш? Сега, към този момент.*

2. **Проверка и препотвърждаване на същинското намерение към този момент (вътрешен свят):**

*Там ли искаш да стигнеш? / Това ли е целта, която си поставяш? / Това ли искаш да постигнеш? Това ли са резултатите, които сега, в този момент искаш да постигнеш? Не преди, а сега. В този момент. Има ли нужда да ги ревизираш? Или да промениш целта? Ако да, как би изглеждала целта сега?*

3. **Планиране на действия за реализация (във външния свят):**

*Какво ще направиш, за да се придвижиш до там? Какво ти е нужно, за да предприемеш това действие?*

# intunity coaches

## Стъпки за затваряне "Пропастта на Действието"

1. Какво се случва в момента? Какво прави клиентът? Как си говори?  
(действие)

2. Оцени какво имаш налично сега.  
(утвърждаване)

3. Къде искаш да стигнеш? Какво искаш да постигнеш?  
(възнамеряване)

4. Това ли е, което всъщност, в този момент желаш да създадеш?  
(потвърждение на намерението)

7. Какво ново / различно знаеш сега? Как то се проявява и другаде живота ти?  
(осъзнаване)

6. Имаш ли нужда от нещо, което да те подкрепи?  
(затвърждаване на

5. Какво ще направиш, за да стигнеш там?  
(планиране на ново действие)