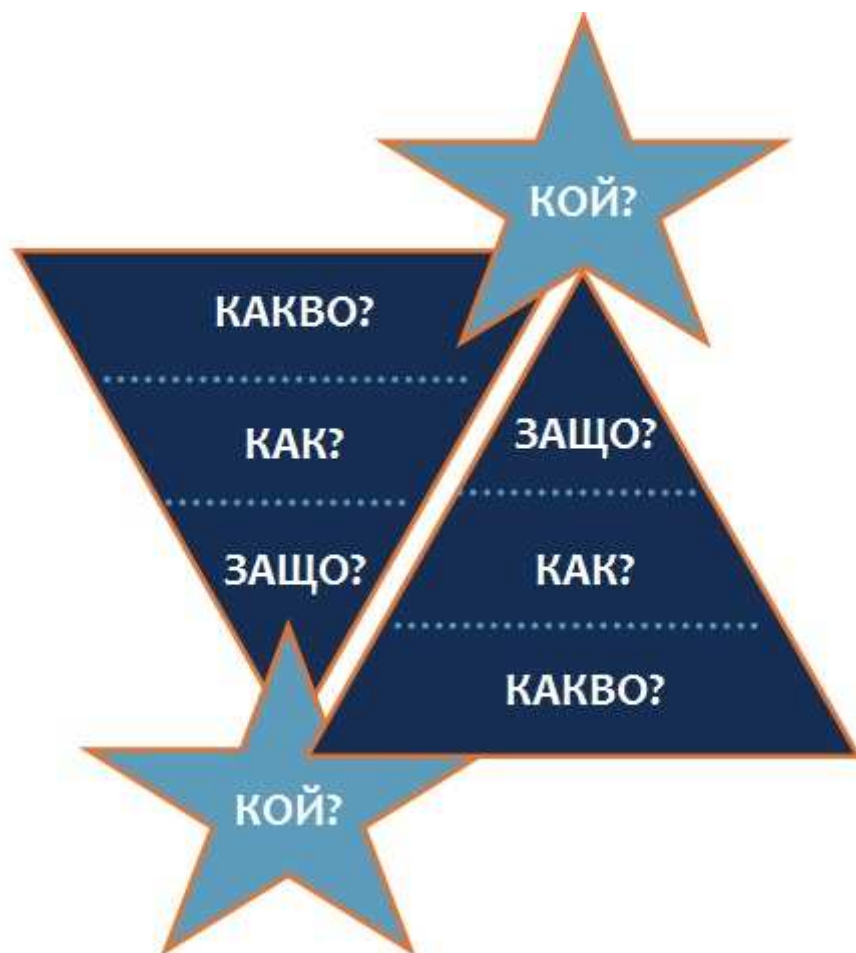


intunity coaches

Коуч, Клиент и ☯ КоучКлиент ☯



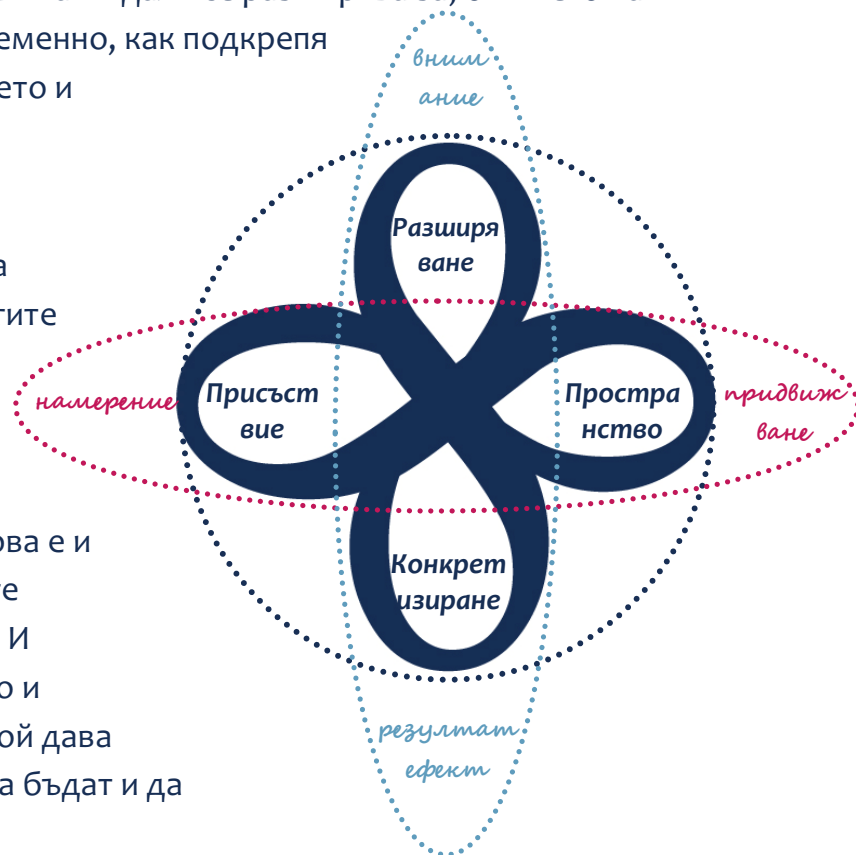
Присъствието на Коуча

Едно от основополагащите умения и компетенции е ПРИСЪСТВИЕТО НА КОУЧА. Или иначе казано – КОУЧЪТ КАТО ПРИСЪСТВИЕ:

- ☉ **КОЙ Е КОУЧЪТ** и какво носи като присъствие – на ниво дух, ум, сърце, тяло ~ съотв. като емоции, мисли, физическо присъствие и усещания ~ съотв. като ценности, вярвания, вяра и интуиция. Като автентичност и като уникалност. Като широта и като размах. Като потенциал и като капацитет.
- ☉ **КАКВО ПРАВИ** и как се **ПРОЯВЯВА** неговото присъствие – как комуникира с клиента, как отликва и как отразява. Как слуша и за какво слуша (на кое ниво на слушане). Към какво проявява любопитство и какви въпроси задава, а също и как задава въпросите. Как вербализира случващото се или собствената интуиция. Как подкрепя и как предизвиква клиента.
- ☉ **КАК “ТАНЦУВА” с клиента** – как и дали се разширява за, от името на и заедно с клиента. И същевременно, как подкрепя клиента си в конкретизирането и материализирането на намеренията.

Накратко, как и доколко моделира принципите, проявленията и ефектите от коучинга у своя клиент.

Коучът е ролеви модел за своите клиенти. Ако той самият не си позволява да бъде автентичен – това е и полето, което ще създава за своите клиенти – поле на неавтентичност. И обратно, ако той е изцяло, напълно и откровено автентичен, то тогава той дава “позволение” на своите клиенти да бъдат и да проявяват същото.



intunity coaches

Огледалото на Коуча и Огледалото на Клиента

На практика, всички коучинг модели и инструменти, коучинг умения и компетенции се прилагат и важат най-напред и преди всичко за Коуча. Ако той не ги живее, то той няма как да ги моделира или дори “изисква” от своя клиент. Да, това може да се тренира и затова именно – докато работим с клиенти, нашата най-важна задача остава – работата със самите себе си.

☉ **Така например, директната комуникация като ключова компетенция в коучинга означава преди всичко да бъдем директни със и спрямо себе си.** Ако не умеем това, няма как да бъдем директни с другите. Или може би има как, но тогава не би било от мястото на Нулата, а по-скоро – от място, което не е в Нулата.

Умението да вербализираме това, което се случва вътре в нас и това, което наблюдаваме у клиента, вкл. собствената си интуиция – по начин, който отваря към изследване – разширява, както самите нас, така и дава пространство на клиента да прави същото. Позволение да бъде себе си, да бъде “уязвим”, да се чувства “недобре”.

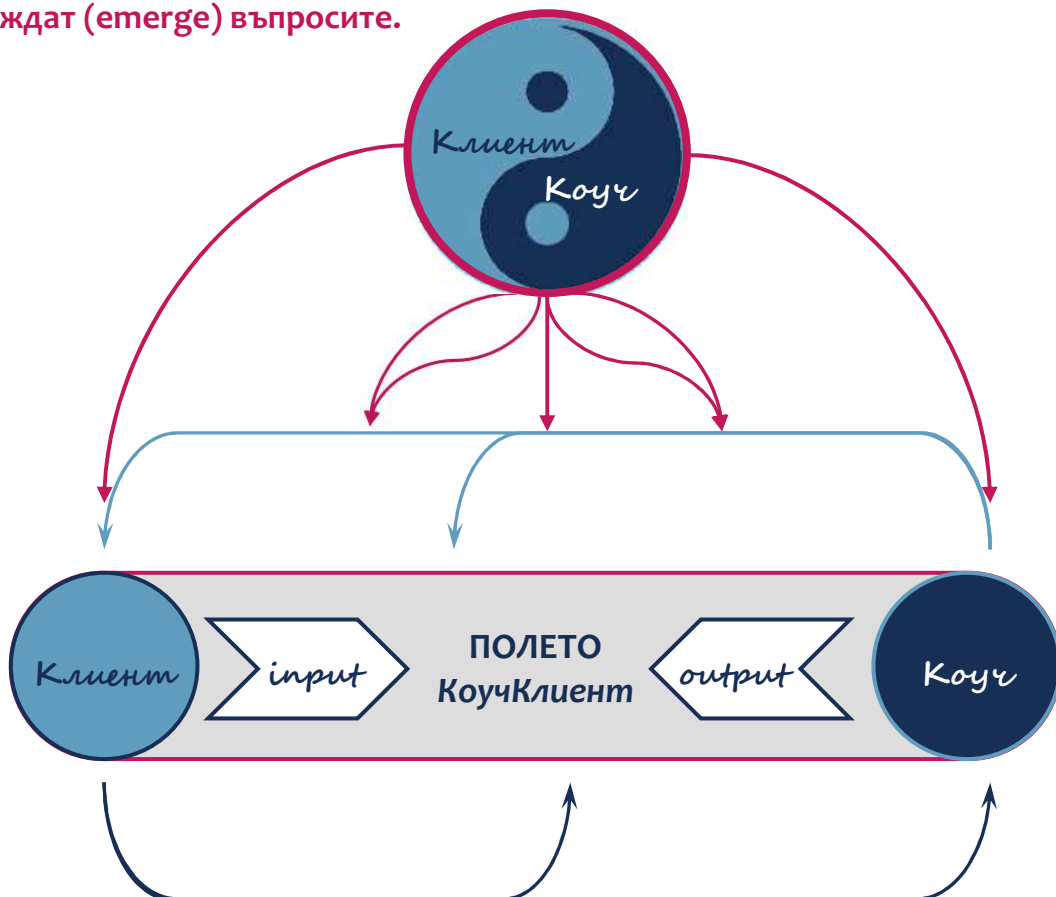
Обратното на това – ако ме е “страх” да вербализирам, че “нещо не се получава, както трябва в коучинга ми с теб”... тогава всъщност говори не Същността, а “егото” или Саботъорите. И този глас идва от мястото на недостига и ограничението – от страха от “загубата” на този клиент или от страха от провал. Това обаче е всичко друго, само не и автентично.

☉ **Слушането на няколко нива и на интегрално ниво от Нулата означава да наблюдаваме, виждаме и чуваме на множеството различни нива – отвъд това, което е видимо на повърхността.** И това важи, както за собствения ни живот, така и за другите отвъд нас. Ако в собствения си живот избираме да се интересуваме и “слушаме” само за фактите и да виждаме само онова, което е на повърхността по отношение на нас самите и събитията около нас, то вероятността да проявяваме именно това ниво на слушане с нашите клиенти, е значителна. Ако обаче тренираме себе си в отношението си към себе си да търсим отговорите отвъд “видимото за очите”, то тогава слушането на няколко нива се превръща във втора природа.

intunity coaches

- Умението за слушане на няколко нива е дълбоко свързано със задаването на силни въпроси (също както ушите ни са свързани с гърлото). Много е просто – няма как да задаваме силни въпроси и да проявяваме любопитство за неща, което не “виждаме” или от които не се интересуваме. Затова пък, колкото повече тренираме умението да слушаме, толкова повече задаването на силни въпроси започва да се случва от само себе си.

Въпросите, които Коучът задава, всъщност идват от самия Клиент и от полето, което КоучКлиент създават заедно. Затова и понякога е трудно да се определи кой води и кой следва. Едно обаче е сигурно – присъствието на Коуча зарежда полето КоучКлиент, а от него (полето) се раждат (emerge) въпросите.



И тъй като Коучът присъства във взаимоотношението с намерение и по конкретно предназначение (да служи на Клиента), от полето се сътворяват (co-creation) отговорите, въпросите, интуицията – в услуга на Клиента. Затова и въпросите не се “мислят” – те се появяват (emerge) от полето. Ако има “мисъл”, значи няма слушане на дълбоко ниво.

- ☉ Провокирането на осъзнатост и предприемането на действия също се отнася преди всичко за Коуча като ролеви модел за своя клиент. Ако Коучът не се стреми към повишаване на собствената осъзнатост, то той не би познавал механизмите за това и съответно не би могъл да го прилага и за клиентите си. Аналогично, ако самият Коуч не прави осъзнати избори и не предприема действия, които да го придвижват към желаната цел, то начинът, по който той би го правил с клиентите си – би бил “изкуствен”, не истински, не автентичен.

Ето как различните стойности, приложени в различен формат, водят до различен резултат. Всъщност водят до съществените резултати – тези, произтичащи от Нулата:

- Проявата на уязвимост в “нормалния живот” често се смята за “слабост”. Погледнато от друга перспектива обаче, слабост е това да НЕ бъдеш себе си и всъщност да бъдеш НЕ-СЕБЕ-СИ. Затова и “уязвимостта” се превръща в **сила**, докато вече не ти е нужна “уязвимост”, за **да бъдеш силен**. **А когато човек открие вътрешната си сила, необходимостта от това да бъде силен се неутрализира – и той просто е**. Тогава и “уязвимостта”, като проявление на “липсата на същинска сила”, изчезва и бива изместена от ПРОСТО Е.
- **Ако мълчиш – не значи, че слушаш. Нито пък слушането е равносилно на мълчание. Липсата на говорене не значи неприсъствие. Или пък присъствие. Нито пък присъствието се обозначава с говорене.** Всички тези стойности се неутрализират, когато ЧОВЕК Е или КОУЧЪТ Е във взаимодействието си с другите и със света. Резултатите, произтичащи от полето, дават възможност на същия този човек да научи КАКЪВ Е бил в момента, в който е присъствал в полето (в предишното тук и сега). А също и как е въздействал във взаимодействието си с другия човек.

Затова в коучинга е важно ние като Коучове да бъдем “чисти” – изчистени от егото, преценките, осъжданията и т.нар. second agenda, носеща намерения и желания към нас самите, вместо към клиента. Следва да бъдем като бяла светлина, така че да отразяваме – на много и различни нива – подаваните от клиента сигнали.

intunity coaches

- Задаването на силни въпроси не значи постоянно да задаваш въпроси по време на коучинг сесия. Силният въпрос понякога може да се изрази с повдигането на вежди или с естествената реакция в тялото на Коуча. А може и да се съдържа в дълбоко и продължително мълчание.

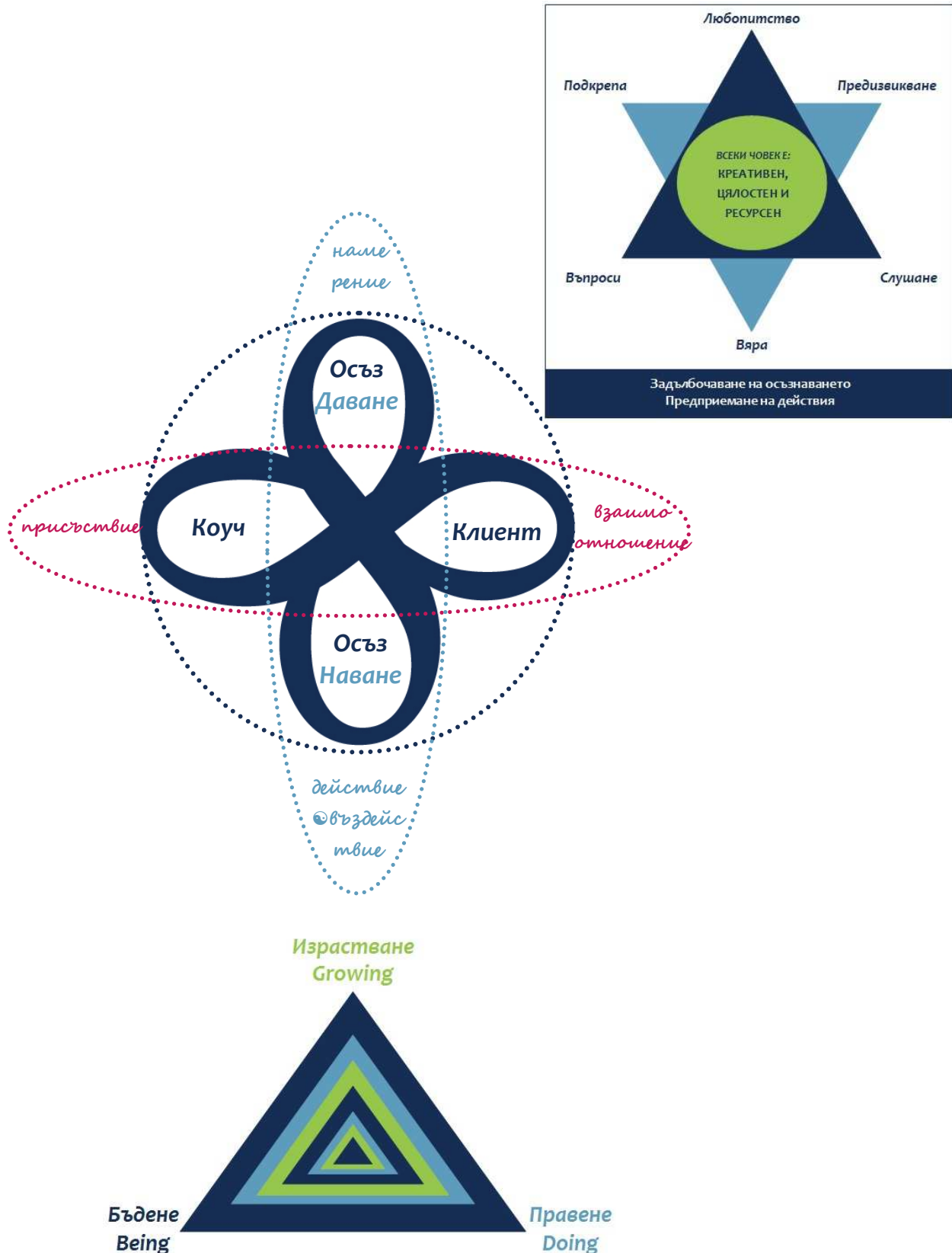
В Огледалото на Коуча

Колкото по-наясно сме със самите себе си извън коучинг взаимоотношението, толкова по-чисти и присъствени сме ВЪВ ВЗАИМООТНОШЕНИЕТО си с клиентите. Затова, Коучове, каним ви да се запитате и да продължите да се питате тези и аналогични въпроси:

- Защо си в коучинг бизнеса?
- Защо правиш коучинг въобще?
- На кого служиш, когато правиш коучинг? На себе си или на клиента си?
- Защо избираш да работиш с този клиент?
- Защо присъстваш по начина, по който присъстваш, тук и сега?
- Защо задаваш този въпрос? От теб ли идва или от клиента ти?
- Защо не вербализираш това, което усещаш в момента в себе си?
- Защо избягваш да утвърждаваш своите клиенти?
- Защо направи / каза това или онова по време на коучинг сесията?
- Защо избягваш да бъдеш уязвим?
- Как събеседваш със себе си?
- На какво ниво обикновено се слушаш?
- Доколко и как проявяваш директна комуникация със самия себе си?
- Какви въпроси си задаваш?
- В какво обикновено е фокусът ти на внимание? Какво те привлича в това?
- В какви ситуации или моменти не присъстваш на 100% тук и сега?
- Кога НЕ си автентичен? И защо? Какво ти помага да бъдеш автентичен?
- Кога не си в Нулата? Какво те изкарва от там? А какво те връща обратно там?

intunity coaches

Взаимоотношението КоучКлиент (диаграма)



Взаимоотношението КоучКлиент

Когато Коуч и Клиент се срещнат, за да изберат дали да работят заедно, първият въпрос, който следва да си зададат, е: **КАКВО Е МОЕТО ЗАЩО?**

ЗАЩО, от мястото на **КОЙ**: Кой съм аз и кой избирам да бъда? Този клиент моят клиент ли е? Този коуч моят коуч ли е? А още и **ЗАЩО**, от мястото на **ЗАЩО-то** на Клиента: Заявката на клиента интересна ли ми е? “Моето нещо” ли е? Страст ли ми е темата на клиента? Ако не – тогава защо бих работил с този клиент?

За Клиента:

Защо искам / обмислям да вляза в коучинг процес?
И защо с точно този Коуч?

За Коуча:

Защо бих работил с този Клиент?

Когато и Коуч, и Клиент имат отговор на индивидуалните ЗАЩО, идва ред на **ОБЩОТО ЗАЩО?**
А то се обуславя от личното Защо на Клиента:

За Клиента:

Защо искам въобще искам коучинг?
Каква всъщност е причината / темата ми?
Какво искам да постигна в този процес?

За КоучКлиент:

Какви са целите на това коучинг взаимоотношение?
Какво иска да се постигне в края на коучинг процеса?



Когато има достатъчно силно ЗАЩО, лесно се намира КАК и КАКВО.

intunity coaches

Понякога Коучът може да избере своя клиент на база на “прилики” и сходства – било то в ценностите, в характера, светогледа, в житейския или професионален опит. Друг път, може да избере на базата именно на “различията” и въз основа на стремежа си към израстване и желанието да експериментира и да се предизвиква. Слагаме различията в кавички, защото на практика при Майстор Коуча няма “сходства и различия”. **И парадоксът е в това, че Майстор Коучът умее да прави коучинг с всякакви хора, но в същото време НЕ работи с всички. Той прави осъзнати избори с кого точно да работи и защо. Това е свързано с “личната хигиена” и грижата за собственото благоденствие, развитие и непрестанно израстване на Коуча.**

Друг аспект на темата за “сходствата и различията” е свързана с **Ин и Ян аспектите, “да бъда” и “да правя”**. Коучът следва да танцува с тези два аспекта свободно, за да може да отрази по точния начин в точното време за своя клиент, който и да било от тези аспекти и тяхното проявление. Ако Коучът е по-скоро човек от типа “да правя” (Doer) и среща трудности с аспекта на “бъденето”, то той следва да бъде осъзнат и нащрек за това по време на коучинг сесиите, като наред с това продължава да развива и проявява и този свой аспект.

Предизвикателствата обаче се появяват тогава, когато Коуч и Клиент са “еднакъв типаж” в разреза бъдене/правене. Представете си Коуч и Клиент, които са по-скоро от типа “да правя” (Doers). Един неопитен Коуч би се чувствал комфортно с “човек като него”, тъй като това е “позната територия”. Той би плувал в свои води. Няма насрещно движение или обратно течение, създавано от фрази като “няма значение какво правя, има значение как се чувствам”. Метафорично казано, той с лекота би “обличал ризата на правенето” на своя клиент и още повече – би се чувствал с нея като по мярка. Именно защото той е свикнал да носи този модел “ризи”.

Както знаем обаче в природата всичко се балансира от само себе си, а балансът се създава от противоположни стойности. В този смисъл – на един човек, който е предимно “правец” му е нужна една или няколко щипки “бъдене”. В контекста на коучинга това би значило,

intunity coaches

че такива клиенти биха имали нужда точно от обратното на “правенето”, а именно да спре, да се замисли и да направи осъзнат избор, преди да направи следващото нещо. Затова е толкова важно Коучът да наблюдава и бъде осъзнат на мета ниво за няколко аспекта едновременно:

- за себе си и собствената си енергия (ин или ян) във всеки един момент;
- за клиента и неговите проявления (ин или ян), и
- за взаимоотношението КоучКлиент или полето, което се създава.

И да бъде откровен и директен към всеки на всички тези три нива:
“Наблюдавам как съм в енергията на правенето и това ми харесва... И забелязвам, че тук ми е комфортно... Та се чудя... Какво ти дава това? или Какво би могло на теб да ти бъде комфортно? Какво ти дава този комфорт? Какво има отвъд комфорта?”

Съществува още един интересен парадокс, базиран на това, че в коучинга е по-добре да НЕ знаеш и да нямаш опит, отколкото да знаеш и да имаш опит в делата или темата на своите клиенти. В същото време обаче, е необходимо да си минал и преживял това, с което клиентът идва на сесията и да имаш и от тази опитност^{*}. Да си гледал от аналогична на “неговата камбанария” или поне ДА ИМАШ ИДЕЯ за какво ти говори. Иначе казано – хем ДА НЕ ЗНАЕШ, хем ДА ЗНАЕШ. Този парадокс отново е парадокс, само когато се гледа от нивото, на което е създаден. Погледнат от друго ниво обаче, всъщност сочи към това **колко важно е Коучът да бъде гъвкав, разтегателен, широк и постоянно разширяващ се – за да може да посрещне, да прегърне и да отработи всякакви хора, с всякакви опитности и теми. И колко е важно той да бъде в Нулата на незнанието, където всъщност е цялото знание.**

^{*} Joseph O'Connor и Andrea Lages, в тяхната книга “How Coaching Works: The essential guide to the history and practice of effective coaching”, определят най-общо 4 нива на развитие при хората. Според авторите Коуч, който е на трето ниво в своето развитие, не може да прави коучинг на клиент от четвърто ниво на развитие.

intunity coaches

Мистерии на полето КоучКлиент

Когато Коуч и Клиент направят съюз и заработят от мястото на **Общата ос**, тогава Коучът е възможно да отразява своя клиент, без дори да го **осъзнава**. Обърнете внимание, че формата на отразяване може да бъде “асоциирана” или “дисоциирана”, аналогично на асоциираната и дисоциираната стъпка в танго:

- ☉ **Асоциирано отразяване е, когато Коучът отразява Клиента си 1:1** – когато Коучът отразява това, което Клиентът преживява, чувства, изпитва, споделя. Например, клиентът е в енергията на бъдене и коучът възприема и провежда енергията на бъдене. Клиентът проявява дразнение и Коучът провежда енергията на дразнение, като я проявява по своя си начин, без дори да го съзнава. Полето е толкова мощно, че понякога клиентът разбира, че проявява едно или друго, едва когато “се е видял” в огледалото на Коуча и именно благодарение на това, че Коучът го е проявил несъзнателно. Тук повече от всякога е важно проявлението на уменията “вербализиране на случващото се”. Ролята на Коуча е да наблюдава себе си и полето на мета ниво, да вербализира случващото се с него самия или с полето и да проявява любопитство към това доколко и по какъв начин това проявление има отношение към темата на клиента.



В една от първите ми коучинг сесии с реален (разбирайте, плащан) клиент, имах интересно преживяване именно с Асоциираното отразяване. Темата на моята клиентка беше за взаимоотношенията ѝ с партньора си и за неговото отношение към нея. По някое време на сесията аз започнах да се държа несвойствено, при това твърде “неочаквано” за мен. Тялото ми се наежи, гласът ми се промени (започнах леко да навиквам), а начинът, по който говорех с моята клиентка, беше по-скоро назидателен.

И докато говорех и се държах така, изведнъж се осъзнах (погледнах се отстрани), в резултат на което се свих набързо обратно в “леговицето си” – дори леко засрамена, но повече чудеца се какво става – и изрекох: “Уау! Не знам какво ми става! И защо говоря така. Възможно ли е ти да звучиш така, когато говориш с партньора си? Или пък е нещо, което си е мое...” Клиентката ми замълча и видимо се

intunity coaches

замисли. Тъй като бях все още нова в коучинга и не знаех какво всъщност се бе случило, единствената ми мисъл бе за това колко успешно се бях провалила ☺

Накарая на сесията казах на клиентката ми, че не искам да ми плаща, защото не съм доволна (!?!) от себе си в тази сесия, а тя ми отвърна: “Може ли поне да ти дам бакшиш, тъй като...” Причината не я чух – бях прекалено заета в собствения си вътрешен диалог и нямах търпение да остана насаме, за да изследва това, което се бе случило.

По-късно разбрах, че това е била сесията, в която моята клиентка е направила своя пробив! И изведнъж видях “пълния провал” в съвършено нова светлина. Аз просто бях отразила моя клиент и ѝ бях позволила тя да погледне себе си, отстрани, в защитена среда. Както и да преживее себе си в трето лице (дисоциирано). А оттам – и да осъзнае своята собствена отговорност и роля във взаимоотношението с партньора си и да избере и промени начина, по който се държи с него.

А аз, какво бях научила аз? Ами това, че имам способността по такъв начин да отразявам клиентите си, че дори и да “се превръщам за кратко в тях”. Преживявам ги и ги проявявам, все едно съм тях. И че това е напълно ОК, дори се оказва невероятен подарък за клиента. Важното обаче е да го използваме по предназначение. Защото никой друг в живия живот не би се осмелил по такъв директен – и в същото време – неосъдителен, приемащ и подкрепящ начин да отрази това, което те правят или си причиняват всъщност.

Покрай горното, имах и още един друг урок – един от най-важните ми и ценни уроци. За това, че НЕ АЗ, КОУЧЪТ определя стойността и ценността на коучинг сесията. Единствено КЛИЕНТЪТ е този, който определя стойността, която сам си създава и си взима от коучинг сесията. Друг е въпросът за това как АЗ КАТО КОУЧ оценявам собствения си коучинг като стойност (било то финансова или нефинансова) и как дефинирам тази стойност. Стойността на Клиента и стойността на Коуча понякога нямат общо.



intunity coaches

- ☉ **Дисоцирано отразяване** е, когато Коучът отразява Клиента си **обратно на това, което последният преживява или изразява** – иначе казано, при Ин проявление от страна на Клиента, Коучът проявява неговият Ян аспект. Това се случва особено в случаите, когато при клиента е настъпила своеобразна “точка на насищане” и вече е “крайно време” това, което клиентът задържа (или обратното – изразява прекалено силно), да бъде изразено (или въздържано/възспряно).

От позицията на Коуча това може да изглежда като да изказва (или да не изказва) неща или да прави (или да не прави) неща, без дори да знае защо и откъде му идват. Често ми се е случвало с клиенти, които са по-скоро Ин-тип (т.нар. интроверти) да ми напират да говоря. И когато проверявам с клиента, да се оказва, че всичко, което казвам, всъщност е вътрешния диалог, който е искал да се изрази.

Съществено важно е Коучът да се доверява на себе си, на клиента си и на процеса. И никога да не предполага. Но и още по-малко да задържа това, което се проявява през и чрез него – като канал и като огледало за своя клиент. В този смисъл, вербализирането на интуицията и на случващото се, ведно със задаването на въпроси и провокирането на клиента си към изследване, подкрепят последния да повишаване своята осъзнатост и на трите нива – бъдене, правене и промяна/израстване. Това обаче не би било възможно, ако самият Коучът не повишава своята собствена осъзнатост и на трите нива и не работи за разширяването и в трите аспекта.

Всичко започва от намерението, с което Коучът влиза в коучинг сесията, и с посоката на фокуса на внимание, която той държи за своя клиент. Коучът гледа към решението и към възможността да бъде намерено решение, но не той търси решението! Коучът знае и се доверява, че отговорът за клиента е там, но оставя той сам да го намери – защото знае и се доверява, че *клиентът е естествено креативен, цялостен и ресурсен.* Коучът създава пространство, наситено с енергията на можене и възможности и на “отговорът, който търсиш, е там” – без обаче да дава самото решение или отговор. Това е полето, което Коучът създава. И за да може да го създаде, той самият следва да си вярва, да бъде изчистен и смирен, да бъде в Нулата.

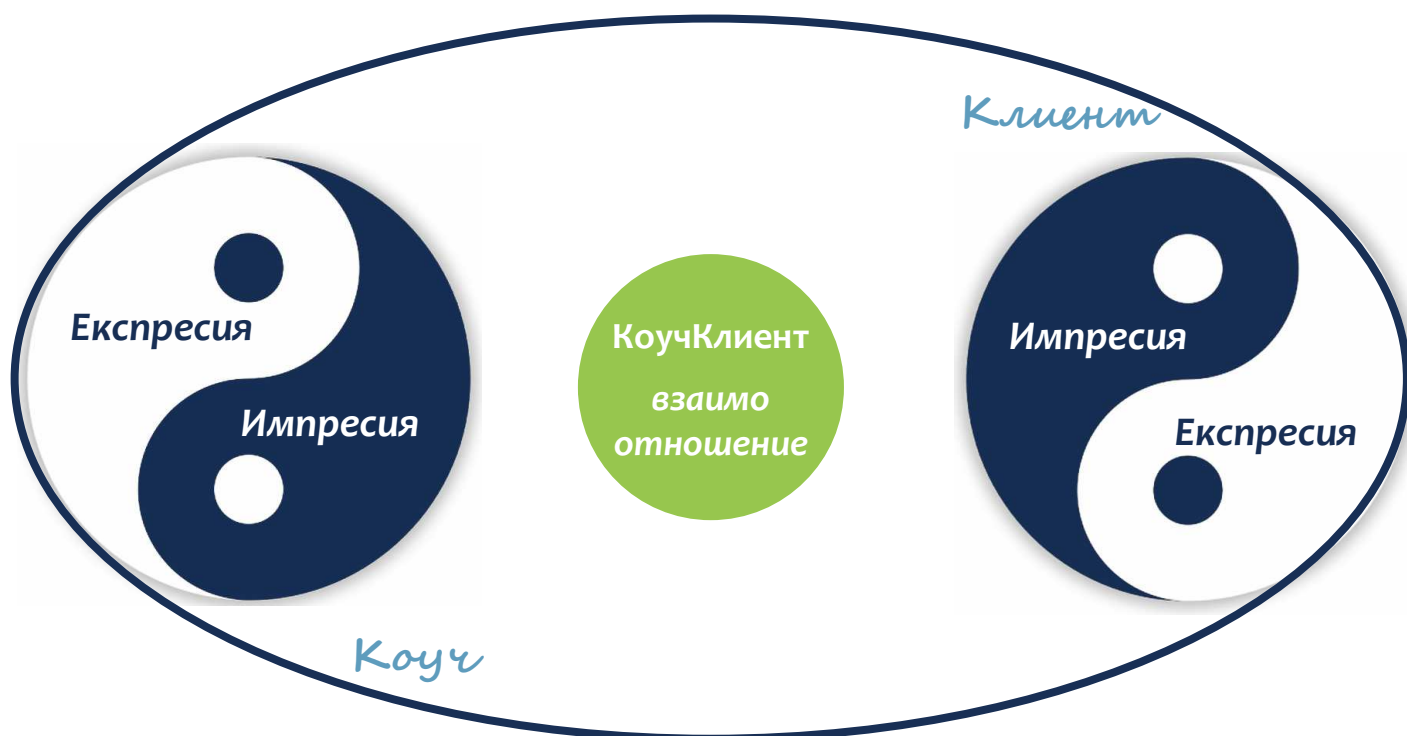
intunity coaches

Expression ~ Impression | Impression ~ Expression

В Intunity коучинг говорим за вътрешния и външния танц. За вътрешното и външното пространство. За вътрешния и външния глас. За вътрешното възприятие и външния израз. Всяка от които са двойки, състоящи се от по два неразривно свързани аспекта или проявления на едно и също нещо. Всички те са характерни за всеки човек. И ние като Коучове следва да бъдем осъзнати за тези проявления – както по отношение на себе си, така и по отношение на нашите клиенти, а оттам – и по отношение на единството КоучКлиент. Така и разграничаваме ЕКС-пресията от ИМ-пресията и танцът между двете в една комуникация между двама човека:

EXPRESSION (Ян) от КЛИЕНТА е => **IMPRESSION (Ин)** за КОУЧА

EXPRESSION (Ян) от КОУЧА е => **IMPRESSION (Ин)** за КЛИЕНТА



Коучът фасилитира танца между Експресия/Импресия (вж. още "Седемте Кръга на Създанието") и следва да бъде осъзнат за тази дуалност по всяко време – както на ниво себе си, така и на ниво Клиент, а така също и на ниво КоучКлиент (мета ниво).

intunity coaches

Intunity Coaching е и за това Коучът да има “ОЧИТЕ” на всички нива и във всички аспекти – за да види невидимото за очите. За да ПРО-ВИДИ от името на и заради своя клиент – кой е той, кой ОЩЕ може да бъде и как и като какъв израства във всеки момент от процеса. Само когато Коучът има способностите и уменията да прави горното, той би могъл да отвори пространството, така щото Клиентът сам да отвори своето “ОКО”, да види отговорите, да направи изборите и да предприеме осъзнатите действия – което всъщност е целта на коучинга.

В Intunity Коучинг обичаме да казваме, че всеки коуч е толкова “добър”, колкото “добър” е неговият клиент. Защото постиженията, резултатите и целите се реализират именно от него. Коучът просто създава пространството и средата, в която това да се случи – посредством своето намерение за принос и подкрепа и своята вярата в клиента си. **И в същото време е добре да помним, че “разширяването” на клиента и “разширяването” на коуча са взаимосвързани и взаимнообулавящи се.** За да може да осигури пространство на своя клиент да се разширява непрестанно, е необходимо преди всичко самият коуч да умее да се разширява, да бъде гъвкав, да се предизвиква и да излиза извън комфортната си зона. Защото няма как да стимулираме проявление на нещо у другите, което ние самите не носим. **Клиентът следва своя Коуч, а Коучът следва своя Клиент. Всеки един от двамата води. И всеки един от двамата следва. По своя си начин. И изпълнявайки своята роля. Крайната цел е танцът, който клиентът желае да изтанцува – като темата на живота си – да бъде изтанцуван и да реализира смисъла и предназначението, които той самият избира.**