

intunity coaches

Коучинг Tips & Tricks

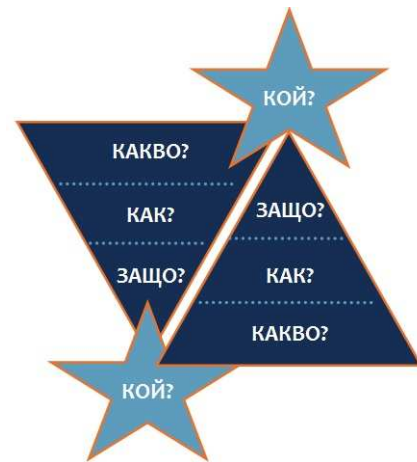


Някои бързи съвети и напомнания от света на коучинга

🌀 **Винаги започвайте от “ЗАЩО”-то, индивидуалното и общото.**

на ниво предназначение:

- **КОУЧ:** Защо правиш коучинг? На кого служиш? Защо точно този клиент?
- **КЛИЕНТ:** Защо искаш коучинг? Това ли е твоето нещо в този момент? Това твой Коуч ли е в този момент?
- **КОУЧКЛИЕНТ:** Защо двамата искате да си партнирате заедно? Какво е това, което ви събира?



на ниво причина – ЗАЩО-то задава дневния ред на:

- **коучинг взаимоотношението** – защо Коучът влиза в това конкретно взаимоотношение и защо Клиентът влиза в това конкретно взаимоотношение? Защо именно този Коуч? Защо именно този Клиент?
- **коучинг процеса** – защо въобще влизаме в коучинг процес? Какво ще се стремим да постигнем в края на процеса? Какви са коучинг целите и намеренията, какви са желаните резултати за клиента? Какво Коучът ще държи във фокус за клиента?
- **съответната коучинг сесия** – защо, Клиенте, си тук днес? И какво искаш да си вземеш от днешната сесия? Защо това ти е важно? Какво прави този въпрос актуален?

Изясняването на ЗАЩО-то на индивидуално и общо ниво е съществено важно за стабилността на взаимоотношението и за резултатите от това взаимоотношение. Ако Коуч или Клиент са във взаимоотношението поради “грешните причини”, то взаимоотношението няма да даде желаните от Клиента плодове. Или по-точно, би дало ралични плодове. На същия принцип, ако Клиент или Коуч не са наясно със собствената причина ЗАЩО или пък носят “скрита agenda” (second agenda) – то Ощата Ос би се компрометирала, а от там – и резултатите, до които се достига.

intunity coaches



Така например, преди време трябваше да проведе демо сесия пред група хора (не коучове) с колега коуч, който беше в ролята на клиент. “Agenda”-та, която той декларира, че желае да постави, беше тема от личния му живот. Истинската му “agenda” обаче беше, че той просто искаше да направи “демонстрация”, но не и да отработи темата си. С други думи, беше му все едно дали ще отработи темата си или не. Затова по време на коучинг сесията той не беше на 100% в собствената си Ос като клиент и “Коучът” в него се обаждаше. Крайният резултат бе, че ние изпълнихме неговата истинска “agenda” – направихме “демонстрацията”, а що касае темата му – то тя бе отработена донякъде.

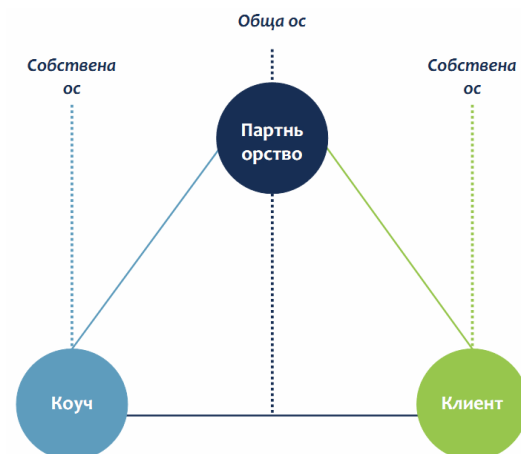


С други думи, винаги се постига резултат. Въпросът е какъв е той; чия “agenda” обслужва и каква точно е тази “agenda”. Като Коучове следва да питаме, да проверяваме и да повишаваме осъзнатостта на всяко от нивата – процес, резултати, Клиент, Коуч и КоучКлиент едновременно.

Танго се танцува от двама! It Takes Two to Tango!

Общата Ос се формира от всяка от собствените Оси на Коуч и Клиент. А партньорството – от 100%-ово участие от всяка от страните. Ако който и да било от Коуч или Клиент не е стабилен в собствената Ос или е излязъл от нея, то стабилността на Общата Ос се нарушава.

Иначе казано, това, което се случва на ниво КоучКлиент – е резултат от това, което се случва на всяко от нивата – Коуч или Клиент поотделно. Ако на някое от индивидуалните нива нещо не работи, то то би резултирало върху цялото. Коучът следва да бъде осъзнат, както за себе си и за собствената Ос, така и за тази на Клиента, и да провокира към изследване, като постоянно проявява чисто наблюдение и любопитство.



Вие не сте сами в това взаимоотношение! Ако нещо не се получава, причината е някъде там. И тази причина – може сама по себе си да отразява нещо от живота на Клиента. Затова бъдете открити, честни и смело изказвайте това, което наблюдавате. Никога не знаете откъде може да изскочи “белият заек”.

intunity coaches

- 🌀 **Най-бързият и лесен начин да се върнете обратно в собствената Нула или собствената Ос, е като вербализирате това, което ви е накарало да излезете от там или (все още) ви държи извън Нулата.**

Директна комуникация. Вербализиране на случващото се. Говорене от АЗ-позиция: “Това, което усещам, е, че не съм в моята Коуч позиция”; “В момента осъзнавам, че изпитвам ...” [...] – и след това: “Чудя това какво ново отваря за теб? Какво ти дава? Какво ти показва? Какво ти говори?” Направете това, което е необходимо, за да се върнете обратно в собствената Нула. Единствено от там вие можете да правите 100% чист коучинг.

- 🌀 **“На кое ниво взаимодействам, съотв. слушам в момента?” Слушането е много повече от слушане.**

Слушането на всички нива едновременно и на интегрално ниво, от Нулата, се постига с практика. **Но слушането е много повече от това да “слушаме” в стандартния смисъл. Слушането всъщност е начинът, по който ВЪЗПРИЕМАМЕ и ВЗАИМОДЕЙСТВАМЕ със света вътре в нас и около нас. Нивото, от което възприемаме / взаимодействаме със себе си и със света в ежедневието, обикновено е нивото на слушане, на което се чувстваме най-комфортно и което сме предразположени да проявяваме по време на коучинг сесия. Затова като за начало, бихте могли просто да изследвате и да се наблюдавате в ежедневието. И да обърнете внимание – когато взаимодействате с някого или пък със себе си – към какво конкретно проявявате интерес:**

- към това, за което ви говори (ниво темата)
- към това, което той прави; резултатите и постиженията, които постига (ниво правене; външно слушане; опаковката)
- към това какъв човек е; какви са неговите ценности и вярвания (ниво същност; вътрешно слушане)
- към начина, по който той мисли и разсъждава (мета ниво за процеса, по който постига резултати)
- към това, което му пречи (външно слушане)
- към потенциала, който още виждате в този човек (ниво Голямо Аз) и др.

intunity coaches

Бихте могли лесно да разпознаете, когато слушате на повърхностно ниво. Това обикновено е в случаите, когато изгаряте от нетърпение да дадете решение или съвет. Когато се интересувате от фактите, от темата и от резултатите – по начин, който капсулира разговора само в една посока. Когато ви се иска да споделите своето мнение, опитност и възжелания по въпроса. Или когато чувате вътрешния си глас да преценява, оценява или да осъжда отсрещната страна.

Слушане с намерение & Слушане по предназначение

Ролята на коуча е да слуша с намерение – намерението да подкрепи своя клиент в намирането на нужните отговори тук и сега. И да слуша по предназначение – предназначението, което се обуславя от фокуса, който Клиентът поставя за сесията тук и сега. Ако намерението остава непроменяемо по време на цялата сесия, то предназначението може да се сменя – със задълбочаване на изследването и разкриването на отговори от страна на клиента.

Ако целта на вашия клиент е да постигне XYZ, то вашата цел е КЛИЕНТЪТ, който постига (било то XYZ и/или още нещо).

В центъра на Вселената за Коуча стои неговият Клиент. А Клиентът е този, който се грижи за собствените дела, цели, изпълнение, действия, научавания. Коучът знае и се доверява, че Клиентът може да разреши всякаква тема и да намери всякакъв отговор. Затова и фокусът на Коуча е във Клиента. **Вие правите коучинг на човека, а не темата. Уловете отношението на клиента към въпроса/темата му, без де се опитвате да давате решения или отговори.**

Всеки човек носи отговорите в себе си, но понякога не може да ги “види”, тъй като неговата съзнателна част е претоварена с много емоции, мисли, вярвания и убеждения (често ограничаващи), които са формирали настоящото усещане и отношение към “проблема”. Когато правим коучинг на човека в неговата същност и цялостност, ние го подтикваме да изследва какво е отношението му към темата, да се поразрови надълбоко в емоциите си или да подложи под съмнение настоящите си вярвания. По този начин клиентът има възможност да осветли “слепите си петна”, да се свърже със своето ресурсно състояние и креативност, и сам да види отговорите.

Оставете Клиента сам да захранва вашите въпроси

Силните въпроси са силни, когато идват от Клиента. Може да звучи като парадокс, но всъщност е точно така. Коучът просто използва съдържанието, което идва от клиента, и го облича във формата на въпрос, който връща обратно към клиента. Тогава именно се случва танцът, в който не разбирате кой води и кой следва, а и не чувствате необходимост да разбирате, просто се наслаждавате на танца. И в крайна сметка това, което води, е всъщност музиката, под звуците на която Коуч и Клиент танцуват. А музиката това е agenda-та на Клиента, неговата крайна цел, неговия фокус тук и сега.

Затова и задаването на въпроси в коучинга не опира до това *как да формулирам въпроса си, така че бъде силен.* Въпросът се формулира от само себе си. Коучът НЕ го мисли – той просто го изговаря. И ако се случи **да се обяснявате какво сте искали да кажете с този или онзи въпрос**, то знайте, че има голяма вероятност вече да сте извън собствената Ос, извън Нулата.

Фокусуът на внимание – в проблема или в решението

Накъде гледате? В какво слагате своя фокус на внимание? В проблема? Или в решението? Коучът гледа към възможността да бъде намерено решение, но не търси решението! Коучът знае, че отговорът е там, но оставя клиентът сам да го намери, защото вярва, че клиентът е естествено креативен, цялостен и ресурсен. Затова казваме, че **ФОКУСУТ НА ВНИМАНИЕ** е насочен към решението, а не че Коучът търси решението. **Клиентът задава посоката, Коучът създава пространството и ко-създава полето.**

Използвайте интуицията си, но не дръжте да сте прави

Когато слушаме от Нулата, на интегрално ниво, ние се свързваме със собствената интуиция. В коучинг разговора, използването на интуицията от страна на коуча е от съществено значение. Само че съществено е и това, че интуицията следва да бъде **в полза на клиента.** А “в полза на клиента” означава да оставим Клиентът сам да избере как да използва това, което ние му подаваме.

intunity coaches

Всяко нещо, което минава през Коуча по време на сесията, би могло да бъде ценно за клиента или да провокира изваждането на повърхността на нещо друго, което е важно за клиента тук и сега. Да го изкаже и да го “пусне в пространството” – това е задачата на коуча. Но не и да държи на него, все едно това е “отговорът”. Пуснете го в пространството – подарете го на клиента си – и оставете клиентът ви да реши.

🌀 **Мълчанието, паузата и тишината често са най-доброто място**

В нашето ежедневие сме свикнали и като че ли дори се чувстваме длъжни постоянно да изразяваме мнение, да даваме съвети, да се изказваме. С други думи – да говорим и да запълваме пространството. В коучинг разговора обаче мълчанието, паузата, тишината имат съществено значение. Когато по време на коучинг, слушаме с намерение, на дълбоко ниво и с емпатия, ние **вече** създаваме защитена среда за нашия клиент. Поле, от което се раждат отговорите, без дори да полагаме усилия за това.

Клиентът има нужда от това пространство на тишина – за да чуе собствения си глас. За да чуе собствените отговори. Или въпроси. Не се чувствайте длъжни да ИМА говорене. Защото само по себе си **говоренето** не означава **отговори**.

🌀 **Никога не предполагайте. Особено това, че клиентът е наясно с темата си или пък с отношението си към темата.**

В коучинга няма място за предположения. Да предполагаме, че клиентът ни знае какво се случва в момента или какво е това, което го задвижва – е също толкова неработещо за клиента, както това да **не се доверяваме**, че клиентът носи отговорите. Всъщност – когато предполагаме какъв може да бъде отговорът, ние не се доверяваме на клиента или на процеса.

Има разлика между това да вярваме в клиента, че ще намери отговора. И да предполагаме какъв е отговорът или че клиентът ни тук и сега вижда отговора. Единственото, за което можем да бъдем сигурни, е това, което се случва с нас самите в този момент. Но дори и тогава не можем да бъдем сигурни какво отношение има това с нашия клиент или какво би могло да му донесе. Затова – питаме.

🌀 Клиентът знае най-добре. И е важно той самият да се разбира, а не – вие него.

Ако се чудите за нещо – най-добре питайте Клиента. Той е този, който знае най-добре. Ако се чудите какво се случва в този момент или къде сте сега, или накъде да продължите – питайте клиента си, защото той е този, който задава посоката.

И по-нататък – това, което клиентът си представя, е това, което той си представя. Това, което той има предвид, е това, което той има предвид. Коучът не е длъжен да разбира какво клиентът има предвид. Важното е самият той да се разбира и да знае какво има предвид. Затова не го карайте да ВИ СЕ ОБЯСНЯВА! Нито пък да ви “превежда” на вашия език. Вашата роля е да създадете пространство, в което той да види това, което иска да види. Да чуе това, което иска да чуе. Да научи това, което желае да научи. И сте си свършили работата.

И ако все пак се почувствате объркани или неразбиращи – достатъчно е само да вербализирате усещането си на обърканост и неразбиране (но без да държите да разберете или да ви се обяснява). И след това, да проявите любопитство към това и дали няма някакво “объркване и неразбиране” в света на клиента... Защото много често случаят е именно такъв и Коучът просто е проводник на това, което се случва в света на клиента.

🌀 Коучвайте клиента си тук и сега

Коучвайте клиента си в тук и сега. Не преди една минута или вчера. От “Може ли да се върнем на това, което каза преди малко” – към “Къде си сега? Какво е различно за теб тук и сега?” Какво е това, което се случва с вашия клиент **сега**? В този момент? Само настоящият момент има значение. Това какво е направил клиентът преди малко или какво е казал преди малко – вече няма значение – той вече е другаде, на ново място. **КЪДЕ Е СЕГА? КАКВО СЕ СЛУЧВА СЕГА?** Това е фокусът.

Да наблюдавате повтарящи се действия, модели или проявления – е друго нещо. Но дори и когато проявявате любопитство към тези повтарящи се модели, действия или липса на такива – питайте какво е **ОТНОШЕНИЕТО** на клиента в **ТУК** и **СЕГА**. Например: “Наблюдавам, че от началото на сесията все използваш думичката “хармония”... Какво отношение има хармонията към

intunity coaches

темата ти сега?” или “Наблюдавам, че последните 3 сесии поемаш ангажименти към себе си, които обаче не изпълняваш. Какво това ти говори сега? Какво е отношението ти към това сега, в този момент? А какво искаш да бъде?”

Миналото вече е минало и затова няма значение тук и сега. Бъдещето все още не се е случило, затова и то няма значение тук и сега. Има значение единствено моментът тук и сега. **Ако има как клиентът ви ОЩЕ СЕГА да направи промяната, да предприеме действието или да влезе в състоянието, което иска – защо да чака до утре? Всичко може да се случи още ТУК И СЕГА.**

🌀 **Всеки коуч е толкова “добър”, колкото “добър” е неговият клиент. А разширяването на клиента ↔ е взаимосвързано ↔ с разширяването на коуча.**

Клиентът винаги стига там, където той самият избере да стигне. И е там, където желае да бъде. Във всеки един момент. Колкото и добър да бъде Коуча, каквито и техники да владее – в коучинг процеса клиентът ще стигне точно там, където самият той избере да стигне. Защото той е този, който създава живота и изборите си.

И в същото време, клиентът се разширява спрямо широтата на своя коуч. Тъй като широтата, с която Коучът влиза в коучинг сесията или във взаимоотношението като цяло – определя пространството и полето, което той ко-създава в това взаимоотношение. И тъй като всичко се променя, ако самият Коуч стои на едно и също място в своето развитие и израстване – това е и енергията, с която би охранвал КоучКлиент полето. А от там – и резултатите за клиента. Затова и казваме, че е важно да имаме точният Клиент за точния Коуч, в точно определения за Клиента и за Коуча момент.

🌀 **Поставете трансформацията на своя клиент пред собствения си комфорт!**

В резонанс със и в продължение на горното – Коучът следва да поставя собствения комфорт на заден план. Това означава – да си позволява да бъде всичко, което е нужно, вкл. да бъде уязвим и същевременно да се разгъва и разтяга, и да се разширява – от името на и заради своя клиент. Само тогава той истински служи на Клиента си.