

# intunity coaches

## Storytelling

### Историите, които (си) разказваме



*“The only thing standing between You & Your Big Game is the bullshit story you’re telling yourself as to why you can’t achieve it!”*

*– Jordan Belford, The Wolf on Wallstreet –*

*“Единственото, което стои между Вас и Вашата Голяма Игра, е глупавата история, която си разказвате за това защо не можете да я реализирате!”*

*– Джордан Белфорд, Вълкът на Уолстрийт –*



## Историите и вътрешния диалог

---

Външният свят е отражение на вътрешния свят на клиента. По същия начин и историите, които човек си разказва, са отражение на неговия вътрешен свят. В този смисъл историите и разказването на истории (storytelling) може да бъде много повече от коучинг умение. **Те са маркер или показалец за вътрешния свят на клиента. Външното огледало на вътрешния свят.** Израз и огледало на това, което се случва вътре, най-вече в “главата”, в клиента. А по начина, по който бива разказвана – и израз на това, което клиентът чувства (във вътрешния си свят) по отношение на себе си и на света около себе си. **Не бива да забравяме, че ВСЯКА история може да бъде променена. А ПРОМЕНИШ ли историята, променяш и реалността.**

### *Компоненти на историята*

**Промениш ли историята, променяш и реалността.** Всяка история съдържа няколко конкретни компонента. Промениш ли и един от тях – ти вече имаш друга история. Друга перспектива. Друга реалност.

- **Контекст** – пространството или физическата среда, където се случва историята. Също, “мястото” като аспект от живота на клиента. Така, както клиентът го възприема в представите си в този момент. **КЪДЕ се случва историята?**
- **Време** – времето, когато се случва историята. Това е преживяването на клиента в момента, докато той говори? Или историята е привнесен спомен от миналото или блян/очакване за бъдещето? С други думи, историята в настоящето ли е или не е. **КОГА се случва историята?**
- **Разказвачът** – кой е разказвачът? Клиентът говори със собствения си глас или с нечий чужд глас? Това вътрешният глас на клиента ли е, неговият Автентичен глас? Или външен глас – чужди гласове, привнесени като “свои”? Може би Саботьори? Гремлини? Или някой и друг Архетип? Какви са качествата на гласа и на всеки един от гласовете на всички останали гласове? Как звучат те? **КОЙ говори (със и без кавички)?**
- **Участници** – кой друг, освен нашият клиент, участва в историята? И какви са техните роли? Къде е позиционирана отговорността? Как всеки участва? И как всеки участва vis-à-vis нашия клиент (отново съобразно неговите представи за участие). **Кой ДРУГ?**

# intunity coaches

- **Съдържание** – какви са конкретните изразни средства, които клиентът използва? Към какво са насочени? По какво се характеризират? Има ли някаква нишка, модел, нещо конкретно, което прави впечатление? **КАКВО си разказва?**
- **Моментното състояние** – какво е моментното състояние на клиента? Той в ресурсно състояние ли е? Или не? И също, какво е състоянието на клиента като участник в историята, която си разказва? **Какви са ресурсите на клиента?**
- **Отношение към темата** – какво е отношението на клиента към темата и по какъв начин той изразява това си отношение. Доколко е гъвкава или “фиксирана” реалността в представите му. **КАК гледа на историята си?**
- **Перспективата** – от каква “камбанария” гледа в момента клиентът? Какво би било, ако се промени? **Коя е перспективата?**
- **Каналът за възприятие/израз** – кои са каналите на възприятие, благодарение на които тази история е създадена (някой е казал (аудио) нещо на клиента, което е останало неотработено?). Кои са каналите, по които сега се провежда историята (клиентът вижда картини или чува глас?). И кои са онези канали, през които може да протече новата история? **Кой е източникът? И кой е каналът?**
- **Частите на историята** – начало, среда и край. Къде какво има нужда да бъде променено? Това ли е краят? Наистина ли?! А какъв желае да бъде краят на историята? **В КОЯ ЧАСТ на цялото е клиентът?**
- **Корените на историята** – откъде е тръгнала тази история? Кога клиентът е започнал да я създава в съзнанието си? Защо си е създал тази история? Какво предназначение обслужва? За какво служи? Какви ценности обслужва? Или какви вярвания? **ЗАЩО я има тази история?**
- **Смисълът и стремежът отвъд историята** – какво стои по-горе от това, което клиентът си разказва? Какъв е смисълът на историята за него? Или смисълът, който търси чрез тази история? Какво е предназначението, което клиентът се опитва да (си) намери или подsigури? **ЗАЩО отвъд? ЗАЩО ОЩЕ?**

**Провокирайте който и да било аспект от историята – и историята започва да се променя...**

## Как работим с историите?

---

### Ролята на коуча

**Ролята на коуча, във връзка с историите, е многопластова. За кой ли път Коучът и тук се проявява като умел жонгльор. А за да бъде умел жонгльор, разбира се, е нужно да бъде в Нулата.** Като коучове се учим да **долавяме нюансите** в изказа и изразните средства на клиента, които указват, че има нещо под повърхността, което има нужда от по-задълбочено внимание. Учим се да разпознаваме, да идентифицираме и да връщаме идентифицираното “без примеси” или стремеж да променим нещо у клиента. **И още, ролята на Коуча е свързана с това:**

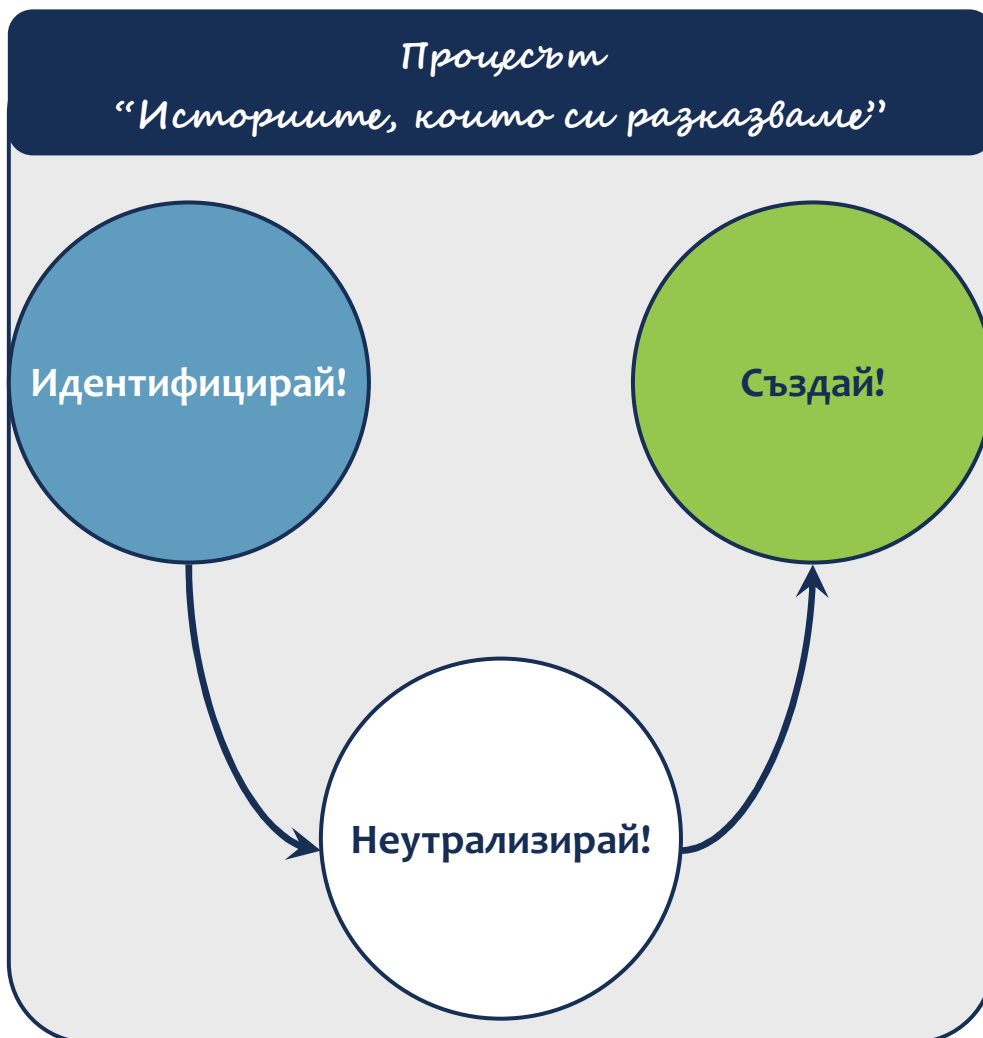
- ☉ **Да отразява като чисто огледало** историята, която клиентът в момента си разказва;
- ☉ **Да усеща дисонансите/резонансите у клиента** по отношение на историята, която той или тя си разказва в момента, и да връща това обратно към клиента;
- ☉ **Да провокира историята**, използвайки своята собствена ресурсност и креативност – като напр самият той стане част от историята за кратко, озвучавайки нечий глас; или да отрази клиента си като криво или гротескно огледало и т.н.
- ☉ **Да провокира клиента сам да провокира себе си / историята си**, като си задава въпроси като:
  - Какво е това, което стои отвъд тази история?
  - Какво е търсенето? Нуждата? Желанието? Стремежът?
  - Какво се опитва да си каже, покаже или изкаже клиентът?
  - В какво се опитва да се самоубеди? И чий всъщност е този глас?
  - Кой говори сега? А сега? ... А сега?
- ☉ **... Като винаги оставя пространството отворено за клиента да прави своите избори за своята собствена история сега, в промяна или като вече променена.**

# intunity coaches

## Процесът “Историята, която си разказваме”

---

*Идентифицирай ~O~ Неутрализирай ~O~ Създай*



# intunity coaches

## Идентифициране на историята

На този етап коучът подкрепя, предизвиква, провокира и съдейства на клиента си да идентифицира коя е историята, която той си разказва в момента.

**Фокусът** е **НАСТОЯЩАТА ИСТОРИЯ**, такава каквато е.

**Целта** е клиентът да се дисоциира\*\* от историята си → за да може да осъзнае, че това е просто история, която той самият си разказва и нищо повече от история → да осъзнае каква точно, за какво точно е тази история → и да я види такава, каквато е. При някои клиенти – това може да бъде “филм”, който постоянно се върти “пред очите им” или в главата им. Докато клиентът е актьор в своя филм, той не може да го промени – той просто следва предварително написания “сценарий”. Затова, за да може да промени нещо по филма, в който участва, клиентът следва да влезе в ролята на режисьора, като по този начин се дисоциира с ролята на актьора.

**\*\* Асоцииране / Дисоцииране** – позицията, от която човек възприема света около себе си. Асоциирано е, когато клиентът гледа и възприема света от първо лице, единствено число – **АЗ позицията**. Дисоциирано е, когато човек се поглежда от страни или отгоре – от трето лице, единствено число – **ТОЙ/ТЯ позицията** или Аз-а като той/тя.

## Неутрализиране

На този етап коучът подкрепя, предизвиква, провокира и съдейства на клиента си да неутрализира историята, която той си разказва понастоящем. Буквално тази история да се изпари.

**Фокусът** е **НУЛАТА**, където **НЯМА** история и **ИМА МНОЖЕСТВО ВЪЗМОЖНОСТИ** за истории.

**Целта** е клиентът да се придвижи към и да влезе в Нулата → да се освободи изцяло от вече “предишната” си история, за да се отвори за новото → да осъзнае какво всъщност иска и защо е тази история → да си вземе научаванията по пътя до Нулата → и да се подготви за създаването на новата си история.

# intunity coaches

## Създаване на новата история

На този етап коучът подкрепя, предизвиква, провокира и съдейства на клиента си да създаде **НОВАТА СИ ИСТОРИЯ**, която той избере и да се обвърже с действие за превръщането ѝ в реалност.

**Фокусът** е **НОВАТА ИСТОРИЯ**, визията, желаното състояние, желаното място.

**Целта** е клиентът да започне да създава желаната от него история → тази, която му предлага възможности; в която е в ресурсно състояние; която му харесва; която желае или от която има нужда в момента → тази история, която ще го придвижи напред или ще му позволи да израстне и още:

- ⇒ **да си представи** тази нова история или филм, да я визуализира живо
- ⇒ да се свърже с новата история **в тялото си**, като включи **повече от рецепторите за възприятие**
- ⇒ **да се ангажира с конкретни действия**, които да го подкрепят да запази тази история за колкото време му е необходимо, като
- ⇒ да **избере конкретна стъпка** и определи нивото си на ангажираност към изпълнението
- ⇒ ако му е нужно, **да си създаде структура или котва**, която да го връща към ресурсното състояние в тук и сега
- ⇒ **да поеме ангажимент за отчетност** към коуча си

**Принципът на действие на процеса с “Историите” е същият като при процесите “Двата потока” и “Нулева гравитация”.**

# intunity coaches

ИНТЕГРИТЕТ  
НЕ Е НИЩО ДРУГО, ОСВЕН:

