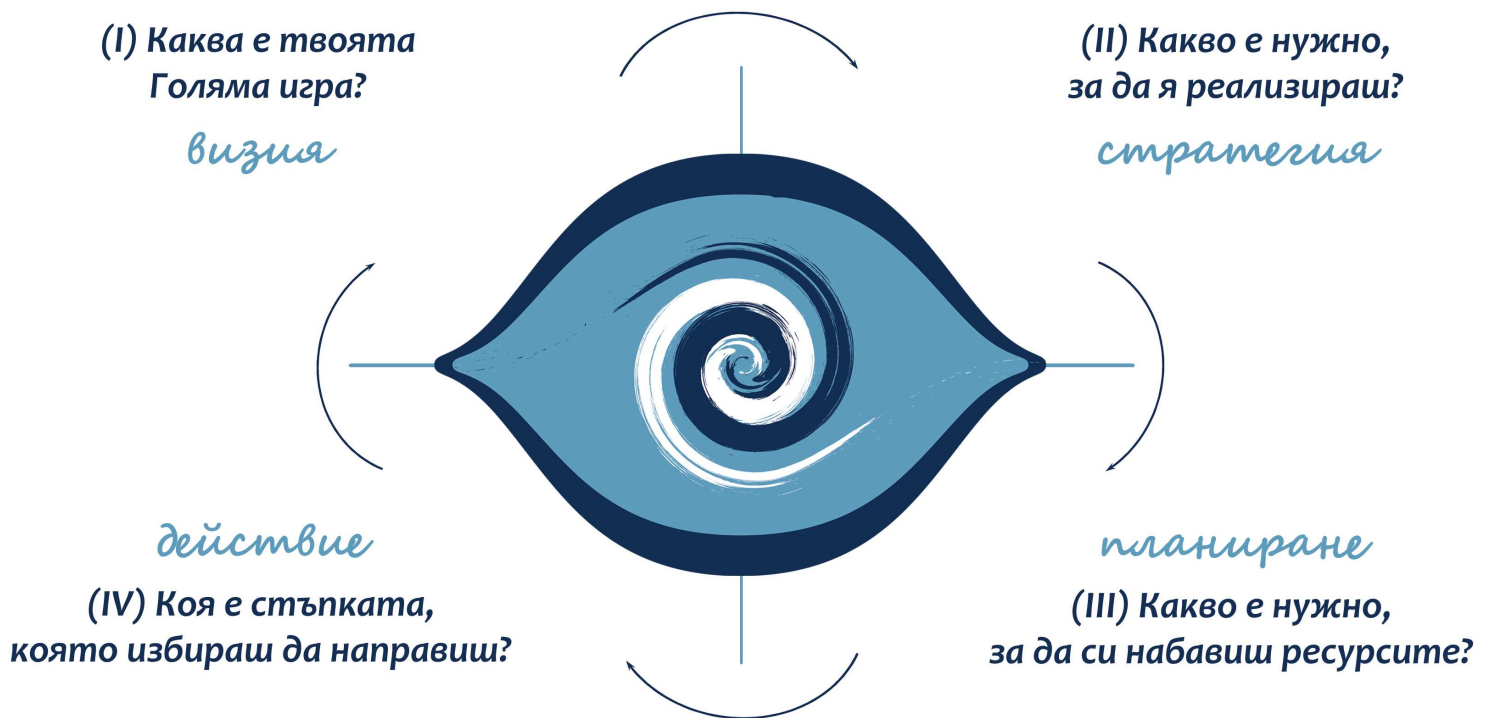


# intunity coaches

## Голямата игра: Призванието в действие

“Голямата игра”

intunity  
coaches



Какво създаваш? • Как това те изразява? • Как израстваш? • Какво е твоео въздействие в света?



## Голямата игра: Призванието в действие

---

Голямата Игра е играта, която напълно изразява същността на човека “в този момент” и която, докато я играе, той усеща, че живее на 100%. **ГОЛЯМАТА ИГРА Е ПРИЗВАНИЕТО В ДЕЙСТВИЕ.** Голямата игра, също както личното призвание или лична мисия, може да има множество проявления. Същественото обаче е, че когато човек играе *Своята Голяма Игра*, то той:

- *Създава (съзидание)* •
- *Изразява себе си (автентичен израз)* •
- *Израства (израстване и развитие)* •
- *Придвижва се (придвижване)* •
- *Допринася за другите и за света (въздействие)* •

Ако липсва, който и да било от тези 5 елемента или условия, клиентът не играе *Своята Голяма Игра*. И най-често индикациите за това са през проявлението на фрустрация, усещане за неудовлетвореност, изтощение, липсата на хармония и баланс. **ГОЛЯМАТА ИГРА Е [АЗ СЪМ + АЗ ДЕЙСТВАМ + АЗ ИЗРАСТВАМ] ВЕДНО,** в резултат на което човек променя мястото си (*буквално и метафорично*), където е в момента. Променя се средата и всички останали аспекти от Колелото на живота и клиентът осъзнава тези промени. Така и въпросите, които постоянно присъстват в коучинга за Голямата игра, са:

- Какво създаваш?
- Как това те изразява? Твоето Автентично Аз?
- Как това ти помага да израстваш?
- Как това те придвижва към пълната ти себе реализация?
- Какъв е приносът ти и въздействието ти върху останалите?
- Какво е наследството, което оставяш на света?

Тези въпроси са също като подземните води – те могат тайничко да захранват почвата и да дават живот на дървета и растения. А могат също и да утолят жаждата на уморения пътник или буквално да създадат цял нов живот, когато биват извадени на повърхността. Иначе казано, задаваме ги директно или индиректно – като просто ги държим в съзнанието си и по този начин – създаваме пространството, в което се случва трансформацията с клиента, от мястото на тези въпроси.

# intunity coaches

## *Предназначение на процеса “Голямата игра”*

Голямата игра, също както и Мисията, може да има множество проявления. Играенето на Голямата игра е привеждането в действие на Автентичната история и на Автентичния израз. Тя е материалният израз на Автентичната Същност на клиента. Реализирането и проявлението на Голямото Аз пред Малкото Аз. Обръщаме внимание, че няма нужда Голямата игра да бъде “ГОЛЯМА” или свързана с голям проект – достатъчно е да изразява Автентичната Същност на клиента.

# intunity coaches

## Коучинг по Голямата игра: Етапите

Извели сме четири етапа за Коучинга по Голямата игра. Тези четири етапа следват един от друг и взаимно се допълват и определят, но не е задължително да се случват непосредствено един след друг или пък винаги да започват от Етап (I) Визия.



Същественото в случая е да се посрещне клиентът там, където е в момента, и да се съпроводи до там, до където желае да стигне. По време на коучинга за Голямата игра може да се наложи да използвате и други Intunity коучинг процеси, аспекти или модели – като напр. *Двата Потока* или *Нулева Гравитация*, *Storytelling*, *360-Градуса* и др. Всички процеси, които подпомагат и опосредстват придвижването на клиента към поставения от него дневен ред и желаната от него цел, могат да бъдат част и от този процес.

## 1) *Визията*: Каква е твоята Голяма игра?

- Какво искаш да създадеш / постигнеш? Къде желаш да стигнеш?
- Каква е визията ти? За какво си мечтаеш?
- Какво виждаш? Какво си представяш?

Обърнете внимание, че тези въпроси са такива, които изискват **клиентът да бъде в състояние на “креативен покой”**, така че да може лесно да влезе в “потока”. Това е състоянието на Нулата, където има Всичко и Нищо, и в Окоето, където Всичко е Възможно. **Защото за да може да види – човек трябва да си отвори “Окоето”!** Затова, ако е необходимо, коуч и клиент може да се наложи да стартират от IV-та стъпка: *Какво е нужно да (се) направи сега – така че той, Клиентът, да влезе в състоянието на “креативен покой”?*

На този етап е добре да стимулираме използването на онези канали за Възприятие / Израз, които са носители на позитивна информация за клиента. Визуализирането обикновено е аспект на визуалното възприятие, но е добре да се има предвид, че понякога отключването на този канал може да се наложи да мине през други канали на възприятие. Това е валидно за случаите, в които клиентът не е напълно отворен. Целта е той най-напред да се успокои, за да се настрои на вълната на креативиране. Някои от ефективните начини за успокояване и настройване на креативна вълна за визуализиране, са:

- **Дълбоко вдишване и издишване** – важно е коучът да посрещне клиента там, където е – т.е. най-напред да влезе в ритъма на Клиента и след това да създаде пространство за дълбоко и ритмично дишане. За целта коучът използва глас и синхронизиране на дишането.
- **Визуализация** – под формата на водена от коуча медитация или такава, в която Клиентът сам се води. Целта е клиентът мислено да се пренесе на място, където се чувства сигурно, спокойно и приятно. Това може да бъде и мястото от визуализацията с Мъдреца или непосредствена среща с Мъдреца.
- **Изговаряне и свързване с личната Мисия** – припомняне на личната мисия и преживяването ѝ с тяло и емоции. Целта е клиентът да се свърже с енергията на собствената си Мисия и по този начин да насочи фокуса си на внимание към това, което е от значение. Освен това мисията е много по-

# intunity coaches

голяма от това, което сам човек мисли за себе си и по този начин, има способността да се оттласне от самовглъбяването за себе си.

- **Промяната, която искаш да случиш** – реферирането към желаната промяна – какво е сега, а какво иска да бъде – отново помага на клиента да влезе в енергия на съзидание. Дори само щрихирането на “*какво искам да бъде*” вкарва клиента в друга енергия. Коучът подема тази енергия, “стъпва на нея” (утвърждава я) и от това място – преминава към визията.
- **Вентилиране** – оставяме клиентът да си изкаже какво му е на душата в този момент. Понякога хората имат нужда да си разкажат историята или просто да се навикат едно хубаво, за да се освободят от негативните емоции. Коучът дава пространство за това на клиента и след това пристъпва към създаване на визията.

Обръщаме внимание, че не при всеки клиент би работила всяка от горе посочените техники. Всеки клиент е уникален и при всеки в съответния момент от живота му и в конкретната сесия с конкретния коуч би работило точно определено нещо и не би работило друго. Затова изследвайте, експериментирайте и най-вече слушайте и питайте вашия клиент – той/тя вече знае.

## II) *Стратегията*: Какво (ти) е нужно, за да я реализираш?

- *Какво ти е нужно, за да играеш Голямата си игра?*
- *Каква “екипировка”/ ресурси (вътрешни и външни) са ти нужни?*
- *Какви твои вярвания са ти необходими? А какви ти пречат?*

**Това е етапът на КАК. Етапът на измислянето на Стратегията. Стратегията за това как клиентът да реализира визията си.** Как и какви са ресурсите – вътрешни и външни – които са нужни на клиента, за да започне да играе Голямата си игра. Това е моментът, в който се повишава осъзнаването за вътрешните ресурси на клиента – за неговите вярвания, възприятия, модели, неговите лични Архетипи. Тези, които му пречат и тези, които му помагат.

# intunity coaches

Възможно е на този етап да се наложи да работим със страховете на клиента, със Саботъорите, Маските и Сенките. Особено в Голямата Игра, вероятността Саботъорите да бъдат провокирани да излизат и да се “изявяват” е много голяма, тъй като Голямата Игра е за утвърждаването на Себе си и на Автентичното Аз. Следвайки клиента си, коучът преценява как да работи със Саботъорите и страховете – дали **(а) директно**, като ги осветли и им даде глас и сцена да се изявят и по този начин, утвърди и тях (често това е много работещ вариант); или **(б) индиректно**, като покани Архетипите на клиента или като повиши силата на звука Автентичния глас.

Важно е да припомним, че страховете и Саботъорите, Маските, Сенките носят много мощна енергия и когато тя се използва по предназначение, и така че да работи за клиента, клиентът става съвсем цялостен и още по-силен – от това, че е успял да интегрира и тази част от себе си, която досега го е саботирала и му е пречела.

### III) *Планирането*: Какво е нужно, за да си набавиш ресурсите?

- *Какво ти е нужно, за да си набавиш това, което ти е нужно?*
- *Какво ти е нужно, за да подемеш изпълнението на стратегията?*
- *Какво ти е нужно, за да кажеш ДА на [ ] и НЕ на [ ]*

**Това е етапът на планирането – как да реализирам стратегията, която съм избрал? На този етап може да се гледа и като на продължение на предишния, но погледнато през увеличителното стъкло на лупа.** Тук питаме – какво е нужно да се случи или да направиш, за да си набавиш това, което във втория етап си разпознал като нужно? От какво ти е необходимо да се откажеш или пък какво ново има нужда да въз-приемеш, което да те подкрепи по пътя ти? На какво казваш ДА и на какво казваш НЕ? В какво избираш да вярваш оттук насетне? И коя е историята, която избираш да си разказваш оттук насетне?

“ПЪТЕШЕСТВИЕ ОТ ХИЛЯДА МИЛИ ЗАПОЧВА С ЕДНА СЪПКА.”

— ЛАО ДЗЪ —

**IV) Реализирането:** Коя е стъпката, която избираш да направиш сега?

- Коя е първата стъпка, която избираш да направиш?
- Какво ти е нужно, за да предприемеш тази стъпка?
- Ще я направиш ли?

Това е етапът на ангажирането с действие, което клиентът ще предприеме след сесията. Стъпката, която клиентът ще предприеме, може да бъде наглед много малка. И в същото време такава, че – след като я направи – да придаде допълнителен смисъл на целия процес и да му даде сила и мощ за извървяването и на останалата част от пътя. Привеждането в действие на този етап от Голямата Игра е много съществен момент. Осъзнаванията и научаванията по време на коучинга са едно, но материализирането на тези научавания води до повишаване увереността на клиента, че *той може, той избира и той е този, който създава живота си*. Дори и само да “опита” да направи стъпката може да бъде много голямо постижение за някои от клиентите.

Може да се наложи да поканите клиента да изследва дали на този етап има нужда от ресурс, който да го подкрепи да предприеме стъпката. Тук е моментът на създаване на структура или котва, която да го държи в изпълнение. На този етап е подходящо да използвате скалата от 1 до 10, за да провери клиентът на колко е той по отношение на своята отдаденост, ангажимент и ентузиазъм за предприемането на стъпката и ангажимента към себе си.



## V) *Отчетност*: Кога ще направиш стъпката? Аз как ще разбера?

- Кога точно ще направиш тази стъпка?
- Аз как ще разбера за това?
- Как точно искаш да се отчетеш пред мен?

Ако искаме целият процес да бъде завършен, то следва да поставим мост между действието (*etap IV*) и визията (*etap I*) – под формата на отчетност за резултатите (*etap V*). Моментът с отчетността може да окаже значително въздействие за някои от вашите клиенти и да ги подкрепи да приложат в действие избраната стъпка. Подкрепата на коуча, както и това, че ще се отчита за резултатите си пред него, може да донесе допълнителен стимул и сила на вашите клиенти. Особено в случаите, когато става дума за предприемането на стъпка, което може да бъде предизвикателна за клиента. За целите на отчетността е важно да се споразумеете с клиента кога и как точно ще бъде направено отчитането. Отново припомняме – това, което прави или не прави клиентът, е изцяло негова отговорност. Нашата роля е да подкрепяме клиента в неговите избори и да го предизвикваме, когато усетим, че той иска това от нас, макар и негласно.

### *За всички етапи едновременно*

Всяка голяма игра започва с една малка стъпка. Гранулирането на процеса на всеки един следващ етап го прави лесен и достъпен за клиента. Това е и идеята. Понякога Голямата игра и визията за нея може да изглежда толкова **голяма и непосилна** за клиента от настоящата перспектива, че той да се откаже, още преди да е направил първата си стъпка. Едно е да си представиш какво искаш да създадеш. Съвсем друго е да го реализираш и всъщност да го създадеш. Много често хората изоставят при реализирането на собствения си личен план или буквално го изоставят – защото се чувстват “затиснати” от мащаба на това, което си представят in between. Тогава е добре да им припомним, че от А до Я има още 28 букви, всяка от които може да бъде следващият “План Б”. И че всичко е резултат от предприемането на малки стъпки и струпването на съвкупност от намерения и избори.

## Голямата игра vs Малката игра

---

При коучинг за Голямата игра може да се наложи да се направи разграничение между *Голямата* и *Малката* игра на клиента, за да може ясно да се види какво е конкретно това, което стои между тях и пречи на клиента да отиде на следващото ниво. Или пък кое е това, което ще му помогне да го направи. Затова списъка от въпроси по-долу бихте могли да използвате като концепция за провеждане на коучинг сесия. А така също и като писмено домашно за подготовка за коучинг по Голямата игра.

### Голямата Игра

- Коя е твоята *Голяма игра*? Опиши я възможно най-детайлно.
- Ти какво правиш, за да я играеш? Как я играеш? Какви са делата ти? Какво говориш? Какво мислиш? Какво е отношението ти към света?
- Кои са хората, които са в твоята *Голяма игра*? Как изглеждат те? С какво са облечени? Какво говорят? Какво мислят? Каква е тяхната енергия? Какво правят те? Какви са делата им?
- Какви са резултатите от твоята *Голяма игра*? На кого въздействаш? За какво? По какъв начин?
- Каква точно е промяната, до която водиш с твоята *Голяма Игра*?
- Кои са ценностите, които утвърждаваш и реализираш на практика, когато играеш своята *Голяма игра*?
- А кои са онези ценности, които е възможно да накърняваш, докато играеш тази игра?
- Каква метафора би използвал, за да опишеш *Голяма си игра*?
- Какво ти е нужно, за да играеш *Голямата си игра*?

# intunity coaches

## Малката Игра

- Коя е *малката игра*, която играеш? И как точно я играеш?
- Какво точно правиш, казваш или мислиш, за да продължаваш да играеш тази игра? Коя е историята, която си разказваш?
- Част от какво по-голямо е тази *малка игра*?
- Кои са хората, които са в *твоята малка игра*? Как изглеждат те? Какво говорят? Какво мислят? Каква е тяхната енергия? Какво правят те?
- Кое те подкрепя (*може и илюзорно*), за да продължаваш да играеш *малката си игра*?
- Кои твои вярвания те подкрепят, за да продължаваш да играеш *тази игра*?
- Какъв е резултатът / ефектът от *твоята малка игра*? На кого въздействаш? За какво? По какъв начин?
- Каква точно е промяната, до която водиш с *твоята малка игра*?
- Кои са ценностите, които утвърждаваш, когато играеш *своята малка игра*? А кои са онези ценности, които е възможно да *накърняваш*?
- Какви нови вярвания е възможно да идват / да се появяват сега за теб?
- Каква метафора би използвал, за да опишеш *малката си игра*?
- Какво ти е нужно, за да спреш да играеш *малката си игра*?

## Скокът

- Какви са най-съществените разлики между *твоята малка игра* и *твоята Голяма игра*? Какви нови осъзнавания ти дава това?
- Когато съпоставиш двете игри една до друга – какво още виждаш?
- Какъв е скокът, който ти се иска – но не ти стиска – да направиш?
- Какво е това, което те спира?

# intunity coaches

- Коя е историята, която си разказваш в момента, така че да НЕ предприемеш скока?
- Кое е това, което ти пречи да действаш, когато си в действие?
- По какъв начин това, което ти пречи, ти помага? Каква част от теб е то? Къде в себе си го разпознаваш? За какво си му благодарен?
- Кой / Какъв ти е необходимо да бъдеш или да станеш, за да направиш скока?
- От какво друго имаш нужда, за да направиш скока?
- Какъв ставаш, когато направиш скока?
- Ако знаеш, че нямаше как да се провалиш, какво би направил или би правил сега?
- Коя е стъпката, която ще направиш? И кога? Какво ти е необходимо, за да се държиш в действие?