

## Év Coacha 2014 - Pályázat 1.

### Feleslegessé válásom története

Az eset, amit kiválasztottam, talán jó példája annak, hogyan lehet minimális beavatkozással maximális hatást elérni.

Ügyfelemmel összesen két alkalommal találkoztunk, az elsőre májusban, a második, dupla ülésre október végén került sor - és valószínűleg nem is lesz szükség többre.

Először célja a munka-magánélet harmonikusabb egyensúlya volt. Túlhajszolt volt, frusztrált és fáradt, és szeretett volna nyugodt, kapkodásmentes reggeleket, ahol van ideje önmagára, felkészülni a napra, és nem folyamatos feszült rohanásként megélni az életet. Önfeláldozás és maximalizmusra való törekvés helyett békét szeretett volna, újra örömet találni a munkájában és a magánéletében egyaránt.

A következő alkalommal sokkal tudatosabban keresett meg: célja egyrészt önmagának és tevékenységének felvállalása volt mások előtt, bátorság, önérvényesítés; másrészt konkrét lépések megtervezése és megvalósítása saját vállalkozásának beindításához.

Viszonylag kezdő coachként az első ülésre nagy pakkal, eszközökkel megrakodva érkeztem, de végül csak a papírzsebkendő került elő...

Rögtön az elképzelt jövőképen dolgoztunk, azon, amit legszebb reményei szerint el szeretne érni, ezt vizualizáltattam, jártuk körbe a lehető legrészletesebben. Skáláztunk, kerestünk - és találtunk - már működő előjeleket, erőforrásokat. Igazi energiatöbblettel, optimistán távozott, és már ezután az egyetlen alkalom után konkrét pozitív hatásokról tudott beszámolni: elkezdett korábban kelni, megoldotta az önálló munkába járást, határidős, összetett munkát bőven időre, nyugodtan, elvégzett, előnyös változás állt be a külsejében is: „Egy csomó minden jobb lett.”

A második találkozáskor hosszasan köntörfalazott. Fogalmam sem volt, miről van szó, de feltételeztem, bármi is hangzik el, az valamiképpen hasznos lesz majd a számára.

Aztán egyszer csak, hosszú hallgatás után kimondta azt, ami szerintem gyönyörűen summázza a coaching lényegét: „Gondolom, az, ha neked elmondom, miről van szó, lesz majd az első lépés ahhoz, hogy mások előtt is felvállaljam.” Szünet. „Nahát, *erre, így* még sohasem gondoltam!”

Mivel „ködös és megfoghatatlan” volt, amit szükségesnek érzett a vállalkozása beindításához, elkezdtük letisztázni, megfoghatóvá tenni számára.

Listát készítettünk: összefoglaltam azt, amiket felsorolt, részskálákat állítottunk fel. Melyiknél mit jelent a tízes pont, most hányason állsz, mi minden van ebben már benne? Tegyük fel, hogy eggyel előrébb léptél a skálán... Hamar kiderült, a téma túlmutat a vállalkozáson, az egész jövőképét magába foglalja.

Emlékezetes pillanat volt, amikor utalt arra, hogy nem meri megkérni az árát a szolgáltatójának, hát eljártszottam vele egy-két ilyen beszélgetést. Először

meghökken, ez kívül esett a komfortzónáján. Később örömmel számolt be arról, volt azóta több ilyen párbeszéde is, és bátran, sikerrel képviselte az érdekeit: „Mertem azt mondani, hogy ez ennyibe kerül. És képzeld, megrendelték!”

A legbüszkébb arra vagyok, hogy sikerült mindvégig el- és befogadónak maradnom. Pedig izgultam: rokon, sőt konkurens szakmából jött, vajon össze fogja-e hasonlítani a coachinggal, de félre tudtam tenni a „pakkjaimat”, teljesen spontán, bizalmas viszonyba tudtunk kerülni, nem féltem többé „nem tudni” valamit.

Egy konkrét dilemmám akkor volt, amikor az első ülésen elérkeztünk a következő lépések megtervezéséhez. Azok alapján, amit az ügyfelem mondott („Szeretnék felnőttebbé válni, felelősebbé a saját életemért”), óvakodtam attól, hogy én adjak fel neki házi feladatot, vagy akár kísérletet, hiszen az farkába harapó kígyó lett volna. Úgy éreztem, akkor válna az övé a felelősség, ha ő döntené el, mi legyen a következő lépés, egyáltalán, *legyen-e*. Úgy döntöttem, megkérdezem, végül az ő ötlete nyomán „megfigyelésben” maradtunk.

A specifikus lépéseken túl (a vállalkozás beindítása, új képzés stb.) talán a legnagyobb változást ügyfelemnek az a megoldásközpontú szemléletváltás hozta, amelyben elképzelte, hogy mindaz, amit szeretne, már meg is valósult: nem kell vérrel-verejtéssel, nagy küzdelmek és lemondások árán létrehozni valamit a semmiből, mert már rengeteg minden működik is, ha áthelyezi a fókusz a problémákról a meglévő előjelek, sikerek irányába. Ez hatalmas felszabadultság-érzéssel töltötte el, ami mindkettőnknek megindító pillanat volt.

Az is fordulópont volt, amikor arról kérdeztem, a környezetében élők, a számára fontos, általa tisztelt személyek miből vennék észre rajta a változást. Úgy tűnt, kiderül ebből az inverze is: aki észreveszi, az a fontos.

Elejétől bíztam abban, ügyfelem az élete szakértője, és emiatt végig egyenrangú viszonyban tudtunk maradni. Ha olyan ponthoz érkeztünk, megkérdeztem, most mit érezne a leghasznosabbnak, ő most mit kérdezne magától? Volt, hogy az általa mondottak alapján tudakoltam, merre menjünk tovább, van-e kedve mozogni egy kicsit, vagy inkább a kreativitását szeretné kamatoztatni... Átadtam neki az irányítást: hagytam, hogy ne csak a célt, hanem az odavezető utat is ő válassza meg. Ezáltal pedig tanulása úgy tűnik, túlmutat a konkrét ülések témáján.

Visszajelzései alapján ügyfelem megtanulta észrevenni a nüansznyi különbségeket, felfedezni azokat a működő előjeleket, amelyek már jelen vannak a mindennapjaiban. Egy bizonyos területen átélt sikerélményeket képes átvinni az élete többi területére is. Sokkal bátrabb lett, naponta jelét adja annak, hogyan tudja képviselni, felvállalni önmagát és asszertíven kezelni kritikus szituációkat, legyen szó akár a szakmájáról, akár magánéleti konfliktushelyzetekről. Egyre jobban tud célokat felállítani, tervezni és lépésről lépésre, tudatosan végrehajtani azokat.

Ami engem illet, újra bebizonyosodott számomra az, hogy az ügyfél szakértelmébe vetett hit képes hegyeket megmozgatni - ez pedig, azt hiszem, komoly figyelmeltetés számomra a szakmai alázatra.

A folyamat sikeréhez leginkább az aktív hallgatásra volt szükség. Hosszú, nagy szünetekkel dolgoztunk, de ezek a csöndek sosem voltak kínosak, mert ügyfelem mindvégig gondolkodott, aktívan agyalt közben, és mindig nagy felismerések, örömteli felfedezések, csillogó szemek, egyenes hát születtek belőle.

Segítségemre voltak még a kíváncsiság, bizalom, nyitottság, hogy képes voltam félretenni az előítéleteimet, ötleteimet, tanácsaimat, aggodalmaimat, és hagytam, hogy én csak meder legyek, és ő maga találja meg folyóként a tengerhez vezető utat.

Talán nem túlzó azt állítani: ügyfelem felfedezte a saját belső coachát, és eléggé valószínű, hogy ezután képes lesz önmagát coacholni.  
Coachként pedig kívánhatunk-e annál többet, mint hogy ügyfelünknek többé már ne legyen szüksége ránk?