

A cselekvés mezejére lépni

Az ügyfél egy régóta dédelgetett álmával foglalkoztunk a coaching során, elképzeléseit és vágyait szeretne volna a tettek mezejére cserélni. Egy olyan saját vállalkozást elindítani, ahol az ügyfelei, hozzá hasonlóan, életre szóló élményeket élhetnek át.

Vízióját nagyon apró részletekig kibontottuk, ahol a kérdezéstechnika mellett az értő hallgatás volt nagy segítségemre. Számba vettük az álma megvalósításához szükséges erőforrásokat, képességeket, amelyekkel már rendelkezik, vagy amelyeket a közeljövőben fog elsajátítani. Kulcsfontosságú volt ez az ülés a motivációjának elmélyítése szempontjából. Rengeteg konkrét lépést sorakoztatott fel, hogy mikor milyen képzéseken fog részt venni, mikor veszi meg a repülőjegyet külföldre, külföldön hova utazik el és ott mit fog csinálni.

Mivel az ügyfél álma nagyon szoros kapcsolatban van a szabadság érzésével, ezért így utólag azt gondolom, hogy nagyon előrevivő módszer volt az, hogy a folyamat során nagyon sokszor több irányt és választási alternatívákat kínáltam fel kérdések formájában az ügyfél számára, hogy mondja meg ő, hogy melyik kérdés irányában lenne hasznosabb neki továbbmenni. Rendszeresen felcsillant ilyenkor a szeme és visszajelezte, hogy mennyire hasznos ez neki, mert olyan perspektívákat kínál, amikre eddig nem is gondolt és így még újabb és újabb gondolatai támadnak.

Kiderült, hogy mennyire fontos álma szempontjából egy saját honlap elkészítése. A vízió részletes kibontása közben realizálta, hogy olyan gondolatok, mondatok hagyják el a száját, amiket még sosem fogalmazott meg magában sem, viszont ezek remek alapanyagát adhatják honlapjának. Hálásan nézett rám, amiért kiolvastam a mozdulataiból, hogy egyszerre legszívesebben mondaná, ami eszébe jut és le is írná. Olyan gondolatokat sikerült itt lejegyzetelnem, amelyeket később be is épített a honlapjába. Később ezt a visszajelzést küldte ezzel kapcsolatban:

„Szia. Olvasom, és az a kérdés dübörög a fejemben: Ezt mind én mondtam??? Valami teljesen más tudatállapotban lehettem. Köszönöm, hogy elvittél oda...:-)„

Az ügyfél az egyik következő coaching ülésen (ami egy speciális helyzet volt, mert több résztvevő figyelte meg az ülést) a következő lépések listájáról beszélt és arról, hogy ha tudja, hogy meg kellene venni a repülőjegyet, akkor miért nem teszi meg. Ezen az ülésen motivációjának megerősítésén és tudatosításán dolgoztunk. Belső dilemmát jelentett számomra, hogy vajon nem lett volna hasznosabb, ha elkészül a következő lépések listája, és hogy vajon nem másképp mentem volna tovább, ha csak ketten veszünk részt a coachingon 😊. A dilemmát úgy sikerült feloldani, hogy megkérdeztem az ügyfelet erről és ő azt jelezte vissza, hogy nagyon hasznos volt neki ez a megerősítő ülés. Felajánlottam, hogy egy következő alkalommal találkozunk, és ha szeretné, akkor a következő lépések listájával foglalkozunk.

A következő ülésen azonban a következő lépések listája helyett az ügyfél a felajánlott lehetőségek közül azt az irányt választotta, hogy vegyük számba a különböző kimeneteleket, amelyekkel álma megvalósítása végződhet egy 2 éves időtávon. Ez az ülés fordulópontot jelentett a folyamatban és ennek hatására változás következett be az ügyfélnél. Azt jelezte vissza, hogy ez volt a leghasznosabb számára, hogy szembe tudott nézni a lehetséges kimenetekkel, az azokra adható válaszokkal, reakciókkal és újakat is tudott találni. Ez törte át a gátat benne, hogy el tudjon indulni azon az úton, amire fejben és szívben már régóta készült. Megvásárolta repülőjegyét, megszervezte külföldi utazását és annak állomásait.

Az álmahoz vezető megvalósítás útján az egyik fontos mérföldkövet az elkészült honlap jelképezi. Az ügyfél örömmel küldte át ez az „úti jelentést”, ahol visszaköszöntek a coaching során megfogalmazott gondolatait, üzeneteit.

Mint coach nagyon sokat tanultam. Az ügyféltől, hogy higgyek az álmaimban. A folyamatból, hogy maximálisan bízzak a megérzéseimben, bátran kérdezzem az ügyfelet és kínáljak fel neki választási lehetőségeket, mert ezáltal ő is kreál magának továbbiakat. Kövessem az intuíciómat, és ha elkaptam az áramlatot a coachingban, akkor csak üljek fel rá, nyissam ki a szememet, a fületem, de legfőképpen a szívemet. Mert így tudok a leghasznosabb lenni az ügyfélnek.