

## Év Coacha 2014 pályázat

Ügyfelem 30-as éveinek közepén járó tanárnő. 3 éve keresett meg először, és azóta időről időre együttműködünk az aktuális célja támogatására szerződve. Kezdő coach-ként még számos kreatív coaching eszközt alkalmaztam, ám az évek múlásával egyre inkább megtapasztaltam magának az egymásra hangolódásnak és a beszélgetésnek az erejét, így „lecsupaszítottam” eszköztáramat. Pályázatomban egy 2014-ben lezajlott folyamatunkat szeretném ismertetni, mely 2 ülést igényelt, és amelyben nem alkalmaztam speciális coaching eszközt. Azért választottam ezt a rövid folyamatot bemutatásra, mert úgy érzem, mindketten fejlődöttünk a közös munka során, és az önreflexió szempontjából is izgalmas tanulságokkal szolgál.

Ügyfelem aktuális céljaként a maximalizmusa csökkentését határozta meg. Kérdésekre, hogy ez mit jelent a mindennapokban, így fogalmazott: „hogya le tudjam tenni a munkát”. Kiderült, hogy jelenleg rengeteg időt, energiát beletesz az óráira való felkészülésbe, mégis úgy érzi, hogy ez nem elég, ezért a családjával való együttlét során is ezen „agyal” tovább, sőt, gyakran éjszaka is felriad, és tovább gondolkodik az elmulasztott teendőkön. Mindez negatívan hat mind a családi kapcsolataira, mind pedig az egészségi állapotára. Kérdésekre, hogy mikor lenne elégedett a beszélgetésünkkel, a következőt válaszolta: „Ha lenne egy olyan gondolat, amihez visszatérhetek, és visszaránt, hogy ne essek túlzásba. Nekem vannak ilyen vészcsengőim, amit olykor-olykor magamnak megnyomok.” Első ülésünkön tehát ennek a „vészcsengőnek” a keresésére szerződöttünk.

Annak érdekében, hogy ezt megtaláljuk, igyekeztem ügyfelemet „megoldás-állapotba” hozni, ezért részletesen megvizsgáltuk a kivételeket – azokat a helyzeteket, amikor le tudja tenni a munkát. Először nem jutottunk közelebb a megoldáshoz, mivel azt hangsúlyozta, hogy erre csak akkor képes, ha saját megítélése szerint teljesen felkészült, máskülönben bizonytalanra válik és feszült lesz. Ezért máshogyan közelítettem a témához: arra kértem, hogy idézzon fel egy olyan esetet, amikor úgy ment be egy órájára, hogy nem volt maximálisan felkészülve. Kiderült, hogy év vége felé, amikor már nagyon fáradt volt, előfordult ilyen helyzet. Hogy mi történt? Egy átlagosan jó gyakorló órát hozott össze. Mit mond ez neki önmagáról? „Hát hogy lazábbnak kellene lenni (nevetés), és akkor könnyebben mennének a dolgok...” Ezt követően elemeztük, hogy a környezete szereplői mit vehettek észre rajta, amikor nem volt maximálisan felkészült. Tudatosította, hogy a tanítványai még örültek is neki, mivel amíg ő a feladatokat kereste a könyvben, addig legalább volt egy szusszanásnyi idejük. A családja pedig egyértelműen profitált abból, hogy több ideje maradt rájuk. Mindennek eredményeként a következő – számára új – gondolatot fogalmazta meg: a felkészülés során a jövőben prioritásokat fog felállítani, meghatározva azokat a témákat, amelyek nem elhagyhatók, illetve azokat, amelyek rögtönözhetőek. A testbeszédén látszott, hogy már maga a gondolat is mekkora megkönnyebbülést jelent számára (testtartása kinyílt, ellazult, a szeme csillogott, élénken gesztikulált). Ezt követően részletesen átnéztük, mi fog változni, ha áttér egy ilyen működésmódra, mik lesznek a változás jelei, és ki mindenki veszi majd ezeket észre. Ügyfelem teljes „megoldás-állapotba” került, saját maga kiegyensúlyozottságáról, lazaságáról, és a munka-magánélet egyensúly megvalósulásának hétköznapi jeleiről beszélt. Arra a kérdésre, hogy konkrétan mit fog tenni, elmondta, hogy minden második vasárnap este egy kétheti tervet fog készíteni, melyben naponként rögzíti a munkával / gyermekeivel / rekreációval stb. töltendő időt. Ez fogja támogatni abban, hogy keretek között tudja tartani a munkával való foglalkozást. Úgy éreztem, ezen a ponton eljött az ideje a „vészcsengő” definiálásának. „Ennyi fért bele, mindenkinek jobb lesz így” – végül ez lett az a mondat, amivel elégedett volt, és amiről azt gondolta, hogy időről időre visszarántja majd a túlzásba vitt munkából. Elmondta, hogy kiírja a hűtőre, sőt, az iskolában is kiteszi az asztalára, már a

következő napon. Ügyfelem tehát egy „vészcsengővel” és egy akciótervvel távozott az első ülésről.

Második ülésünkön azt vettük számba, hogyan működik a megoldása, és hogyan tartható fenn a változás. Pozitív tapasztalatokról számolt be. Pl. részt vett egy továbbképzésen, melynek a végén egy vizsgadolgozatot kellett készítenie. Úgy döntött, három órát szán a dolgozat elkészítésére, ameddig eljut ez alatt az idő alatt, annyi lesz kész, beadja, és a legrosszabb esetben majd visszadobják. Találkozónkon még nem tudta az eredményt, de azt mondta, nem „görcsöl” rajta: „Ennyi fért bele, mindenkinek jobb lesz így” – nevetett. Az ülés végén azokat a váratlan helyzeteket vettük át, amelyek esetleg kikökhenthetik ebből az új egyensúlyi állapotból. Engedélyét kérve az „ördög ügyvédjét” játszottam el, és kipróbáltuk, hogyan tudja alkalmazni „vészcsengőjét” kritikus helyzetekben. A folyamatot azzal zártuk, hogy tudatosítottuk fejlődését, hogy honnan, hová jutott, és ehhez mely erősségeit mozgósította.

Mi zajlott mindeközben bennem? Amikor meghallottam ügyfelem témáját, rögtön megnyomtam a saját „vészcsengőmet”: „hohó, ez egy olyan téma, amivel neked is komoly dolgod van, csak nehogy bevonódj!” A saját maximalizmusomon ugyanis különböző önismereti foglalkozásokon folyamatosan dolgozom, és trénerként (egy hasonló területen, mint a pedagógus pálya) sikerült is megtalálnom rá a megoldásomat. A folyamat során ezért folyamatosan detektáltam a saját érzelmeimet (kíváncsi, reménykedő, lelkes), melyeket úgy igyekeztem szétválasztani ügyfeleim érzelmeitől (feszült, megkönnyebbült, energiával teli), hogy arra kerestem a választ: ennek az érzelemnek milyen szükséglet állhat a háttérben? Ez az ügyfél szükséglete vagy valójában az enyém? Igyekeztem zárójelbe tenni a saját szükségleteimet, és az ügyfelem szükségleteire keresni az ő megoldását (számára mi a megnyugtató elég). Végül egy olyan megoldáshoz jutott el, ami számomra egyáltalán nem jöhetett volna szóba (kétheti terv, vészcsengő mondata).

Ami a folyamatot eredményessé tette, az az ügyféllel való egyenrangú, tiszteletteljes kapcsolatunk, és az abban való hit volt, hogy tökéletesen birtokában van a megoldásnak. A beszédtempómat, szóhasználatomat az ügyféléhez igazítottam, mert így még jobban „együtt tudtunk rezonálni”. Egy-egy kérdésemet (pl. a „vészcsengő” megfogalmazása kapcsán) hosszú csend, intenzív gondolkodás követte, amit nyugodtan kivártam, ezzel is kifejezve az ügyfelem iránti bizalmat. A folyamat sikerében kulcsfontosságú volt a „Tudatosság létrehozása” ICF kompetencia, ezen belül is új szempontok felvetése az ügyfélnek (pl. perspektívaváltásokkal, analógiákkal, kihívások támasztásával), és annak ösztönzése, hogy vállalja látásmódja megváltoztatását és új cselekvési lehetőségek keresését. Mindeközben nemcsak az ügyfél, hanem saját tudatosságom is fejlődött.