

«ЧТО ЖЕ, ЧЁРТ ПОБЕРИ, ВСЁ-ТАКИ ПРОИСХОДИТ
В КАБИНЕТЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПОМОГАЮЩЕЙ
ПРОФЕССИИ!!???» — ТРЕБОВАЛ ОН...

КАК ЭТО ПРОИСХОДИТ?



NEASOACH

Мы разговариваем. И всё.

Иногда мы можем что-то нарисовать, начертить, провести «упражнение», но и при этом мы разговариваем. В основном говорит клиент. Как правило, моя речь за всю сессию занимает от трех по семи минут.

Часто клиенты спрашивают о «домашних заданиях». Задания могут быть, но каждое из них носит сугубо рекомендательный характер. Сделал? Хорошо. Не сделал? Тоже хорошо.

Мы не занимаемся дрессировкой или воспитанием, мы занимаемся Вами — клиентом, как человеком, как сложно-устроенным объектом, а не как собачкой или тостером.

Как строится наша работа и наше сотрудничество? По-разному.

Каждый человек уникален, и каждый контракт так же уникален.

Однако, некую «среднюю температуру» можно описать на примере каждого из наиболее востребованных контрактов, так как каждый из контрактов имеет твой теоретический и практический алгоритм, наработки, которые можно условно назвать «сценарием» или «планом».



Минимальный контракт на четыре сессии (+демо-сессия) чаще востребован теми, у кого есть достаточно четко-поставленная цель или задача, у которой есть определенные временные рамки. Например, «в течение ближайших шести недель мне надо сделать То-то». Также минимальный контракт могут выбрать «осторожничающие» клиенты: те, которым «не хватило» демо-сессии, чтобы понять — нужно ли им «всё это», поэтому в какой-то степени для них — это «пробный» контракт.

Чаще минимальный контракт строится по классическому коучинг-сценарию. Он достаточно «плотный», то есть из-за ограниченности времени и требования срочности «достижения» приходится форсировать некоторые процессы. А такое «давление» выдерживают далеко не все.

Особенно те, кто хотел бы форсировать то, что ни при каких условиях форсированию не подлежит.

Особенно, если речь идёт о достаточно непростых, сложных «внутренних процессах», которые не могут «созреть мгновенно» или «на завтра».

Когда мы садим семечко, то какие бы «танцы с бубнами» мы вокруг него ни плясали, как «сильно-сильно» его ни поливали и как бы мы «сильно-сильно» ни хотели, чтобы оно прямо сейчас взошло — оно вырастет и даст свои плоды тогда, когда оно это сделает. Тогда, когда это заложено природой — ни раньше, ни позже.



Наши внутренние процессы развиваются, у них тоже есть «свой план», свой темп-ритм, своя динамика. Даже так называемый инсайт («внезапное озарение») - это только начало некоего процесса. Зачастую в кратком контракте клиент достигает чуть не нескольких инсайтов за сессию или между сессиями, но контракт через месяц заканчивается, и клиент остается один на один со своими открытиями. Это не плохо и не хорошо, это просто факт. Кто-то справляется самостоятельно, кто-то не справляется.

В продолжительных контрактах мы имеем возможность отследить контакт и работу клиента с его открытиями, так как, во-первых, на это есть время, во-вторых, между сессиями клиент получает опыт («что-то делает», живёт), который мы обсуждаем. То есть у нас есть возможность увидеть «всё» в формате «Сейчас и Здесь», а не только совершить некий «задел» на Будущее.

Поэтому я сказала бы, что «наилучший вариант клиента» в минимальном контракте — это «подготовленный клиент». То есть тот, который, например, уже прошел многолетний личный анализ или терапию.

В этом случае он сможет выдержать форсирование процессов, сфокусироваться только на задаче, не отвлекаясь на что-то Иное, которое неизбежно «всплывает» во время работы.



В более длительных контрактах (девять месяцев или дольше) мы можем избежать «нажимов», «волшебных пинков» и прочего, не всегда полезного и не всегда нужного форсирования. Зато можем идти с «человеческой», естественной скоростью. По пути успевая обсуждать и решать, как сиюминутные «срочные», «деловые» задачи, так и «прогуляться» в «прошлое», «вглубь», «влево-вправо» и хоть куда еще. В более длительных контрактах нашу работу можно назвать «комплексной», «более живой».

Очень немаловажный «плюс» длительного контракта: пролонгированный результат. Всегда, в любой работе, почти в любом виде человеческой деятельности «короткая» работа даёт такой же «короткий» результат.

Например, если быстро (плохо) подготовиться к приёму гостей, то приём может пройти с некоторыми проблемами (забыли что-то купить, не постирали скатерть заранее, вдруг не хватило стульев для гостей и прочее).

Да, и даже такой, «быстро подготовленный» приём может пройти успешно и весело, но, возможно, он мог бы пройти еще лучше при более спокойном и размеренном темпе подготовки. У кинематографистов есть поговорка «чем дольше подготовительный период — тем лучше пройдет съемочный период». Это истинная правда.



Еще один момент про «быстро» и «по-медленнее». Например, все практикующие бизнес-тренеры и все руководители, имеющие опыт заказа и прохождения корпоративных тренингов знакомы с этим феноменом — с феноменом «быстрого результата». Речь про пресловутый «волшебный пинок», который чаще всего заказывает руководитель. Ничего «плохого» в «волшебном пинке» нет, если он требуется сугубо в «служебных целях» и имеет распространение только «на территории» заказчика, только внутри коллектива и только внутри рабочей групповой динамики.

Придали коллективу «волшебное ускорение» на тренинге, замотивировали «до невозможности», все показатели пошли вверх, коллектив «летает», все веселы, бодры и довольны.

Но такой эффект не может длиться вечно, он заканчивается также быстро, как быстро приобретался на тренинге. Такова наша, человеческая природа: никто из нас по-отдельности, никто из нас вместе — не может постоянно находиться в одном и том же состоянии, например, в состоянии непрерывного воодушевления, позитивного «достигательства», радостного мышления и тому подобного.

Люди — живые, нам свойственно находиться в разных состояниях. Как у кораблика не может постоянно работать только один моторчик из четырёх, так и человек не может жить только на одном «волшебнопинковом моторчике».



Каждый, кто находился, например, как собственник или руководитель предприятия, в многолетнем «успешном» состоянии, знает — чем оно заканчивается. Усталостью, соматическими заболеваниями и угрозой хронической апатии.

К сожалению или к счастью, так называемый «откат» происходит всегда, хотим мы этого или нет, этот процесс нам не подконтролен (чаще тело просто даёт сбой, протестует: «Хозяин, я больше не могу и не хочу так жить — жить только одной своей частью!»). Так происходит как в групповых процессах (в коллективе), так и с «отдельным» человеком. И, если до определенного момента (возраста) тело еще может справляться с «насилием» («здоровья хватало»), то, допустим, ближе к сорока годам такой «фокус» уже не столь успешен, как было когда-то.

«Откат» происходит именно Туда, в ту «область», которая была ранее вытеснена (запрещена; не осознавалась). Запрещаем себе «неуспешность и уныние» годами — получаем эти самые «неуспешность и уныние» по «полной программе», потому что они годами копились и, наконец, Настали (дождались своего часа).

Опишу тот вариант контракта, который чаще предлагаю именно собственникам и руководителям. Во-первых, это, конечно, контракт на девять месяцев (минимум). Во-вторых, главный секрет такого контракта в «ничего не делании».



Мы не фокусируемся на «достигательстве» задач. Потому, что сама жизнь и сама работа руководителя чуть не ежедневно подкидывает эти самые задачи и «достигательства». То есть всё это обсуждается и прорабатывается, но при этом мы не «шаманим» насчёт «насильственного» прихода неких грандиозных планов. Это не значит, что из контракта изымается «грандиозность», нет запретов на этот счёт, но мы обязаны сами перед собой нести ответственность за последствия (не перегорит ли тот самый «единственный моторчик», например).

В длительном контракте руководитель приходит, чтобы «слить», чтобы отдохнуть, чтобы рассказать и высказать то, о чем он никогда никому не говорил и никогда не расскажет, чтобы хотя бы один час в неделю посвятить только самому себе и никому-ничему больше и получить профессиональную обратную связь.

Вы, наверное, не поверите, но некоторые клиенты-руководители спят на сессиях. И тем более, наверное, не поверите, но это — успешная работа. Как ребенок развивается во сне, так и клиент развивается во сне. В такой работе «ничего не делание» дает прекрасный и, возможно, единственный шанс высвободить огромные внутренние ресурсы клиента.

Если клиент на работе чуть не постоянно в стрессе, от него постоянно что-то требуется, и в моём кабинете тоже будет «что-то требоваться» («делание»), то такого клиента просто «порвёт». А мы ведь этого не хотим. Нам это зачем? В кабинете руководитель не является руководителем.



В кабинете он «просто человек». Когда мы занимаемся «просто человеком», то руководитель «улучшается» чуть не «автоматически». Вот такие чудеса: ничего не делаем, а результат есть.

Этот пример я привела о некоем руководителе, но он действителен и во многих других случаях.

ВЫБИРАТЬ ВАМ: ИЛИ «ТОЛЬКО ДОСТИГАТЕЛЬНОСТЬ» И «БЫСТРО-БЫСТРО» ИЛИ «КОМПЛЕКСНО» С УСТОЙЧИВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ.

В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ВСЯ НАША ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО РАЗГОВОР, ДИАЛОГ, ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ...



FAQ

ЧТО НУЖНО ПРИНЕСТИ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ?

Скорее «кого». Себя.

ВЫ РАБОТАЕТЕ С ГОЛОВНЫМ МОЗГОМ?

Скорее, нет. Я не хирург и не врач.

И не рассматриваю человека «по частям»
(мозг, рука, желудок, волосы...).

ВЫ МЕНЯ ЗАКОЛДУЕТЕ ИЛИ
ЗАГИПНОТИЗИРУЕТЕ?

Нет. А надо ли?

ВЫ НАУЧИТЕ МЕНЯ ЖИТЬ ПРАВИЛЬНО?

Нет. Иначе Вы не научитесь жить правильно.

ПОЧЕМУ ВЫ НЕ ОТВЕЧАЕТЕ ПРЯМО НА МОИ
ВОПРОСЫ? Я ВЕДЬ ХОЧУ ЗНАТЬ!

Потому, что если я буду отвечать за Вас, то Вы сами не сможете отвечать на свои вопросы. Могу помочь Вам найти ответы. Этот ответ достаточно-прямой?

Я ОЧЕНЬ БОЮСЬ К ВАМ ОБРАЩАТЬСЯ...

Возможно, тогда не стоит обращаться. Возможно, Вы просто еще не готовы к такой деятельности. Всеу своё время. Приглашаю на демо-сессию, которая проводится дистанционно и бесплатно.

ХОЧУ ОБРАТИТЬСЯ К ВАМ
ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ, НО У МЕНЯ
НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ СФОРМУЛИРОВАТЬ
ЗАПРОС...

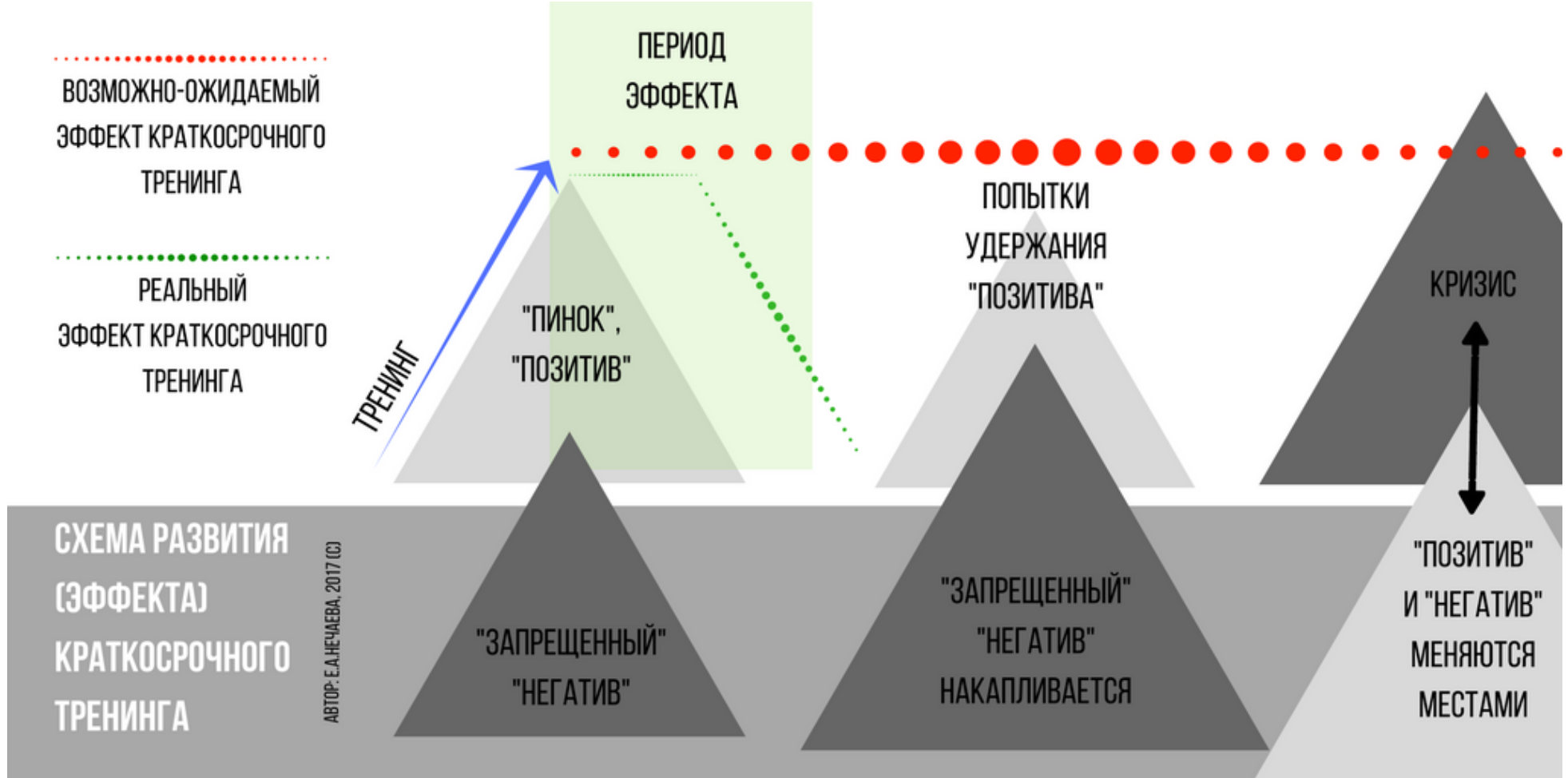
Это и есть Запрос: «Не могу сформулировать запрос», обращайтесь.



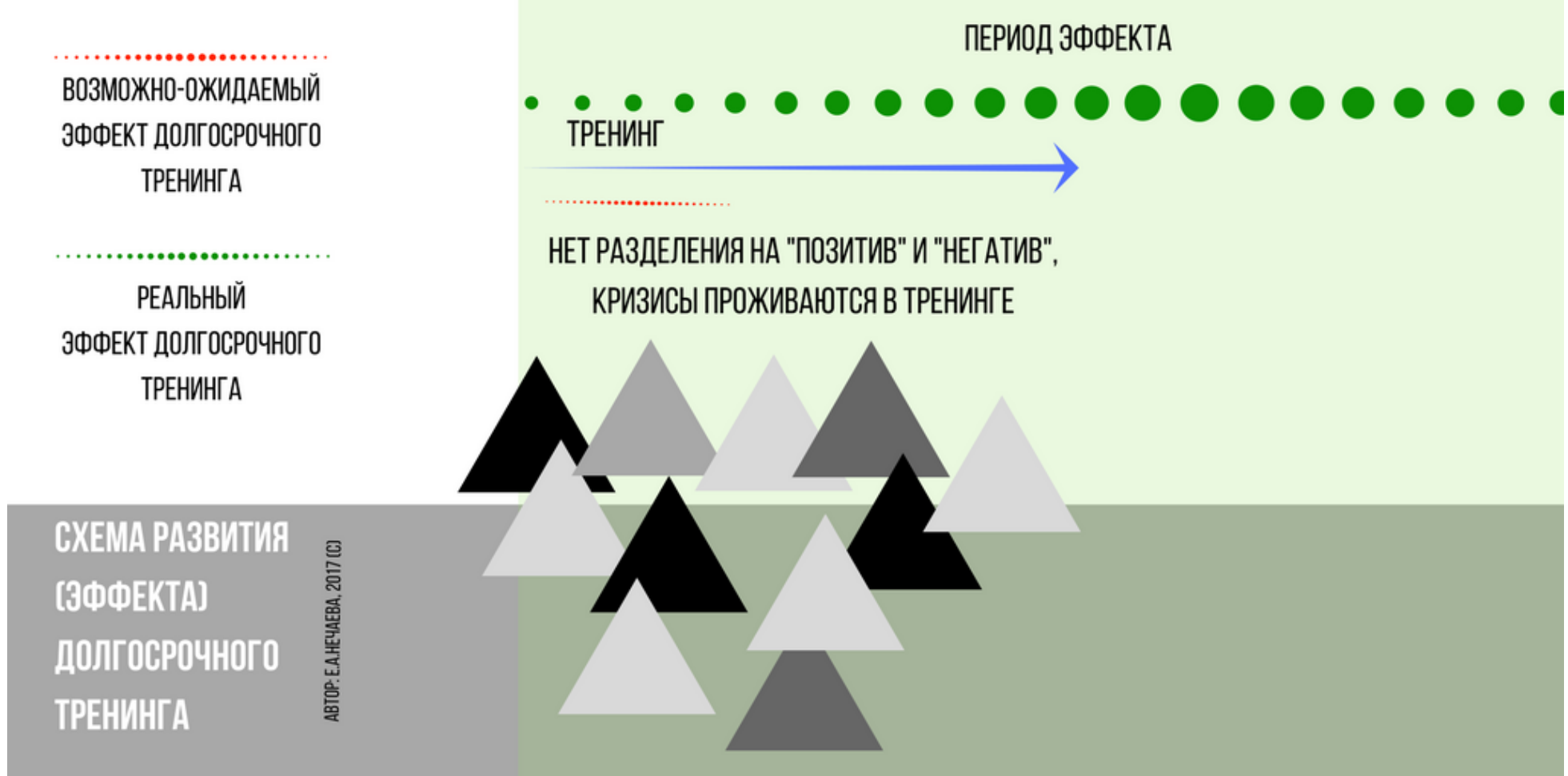
ИЛЛЮСТРАЦИИ И ПОЯСНЕНИЯ К НИМ В КАЧЕСТВЕ ПРИМЕЧАНИЯ

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ, ОБРАЩАЮ ВНИМАНИЕ
НА УПРОЩЕННОСТЬ ДАННЫХ СХЕМ. НИ ОДНА СХЕМА
НЕ МОЖЕТ ВМЕСТИТЬ В СЕБЯ ВСЕХ НЮАНСОВ...





На первой схеме о развитии результата (эффекта) краткосрочного тренинга приведен лишь один из вариантов событий и, как было сказано выше, он не является «плохим» при некотором условии (скорее — пожелании): «не увлекаться» «волшебными пинками» вне корпоративной цели и динамики. В некоторых персональных случаях «пинок» (и подобное) необходим, например, для аспиранта, которому «некуда деваться» и в подобных случаях. «Деление» на «позитив»/ «негатив» практически непредсказуемо и может «закончиться» кризисом, в который «любитель позитива» фактически сам себя «вгонит». До наступления кризиса (состояния «полной изношенности») человек сделает не одну-две, а иногда — десятки попыток «вернуть позитив» («как было раньше»). Либо будет вынужден вновь и вновь обращаться к активным краткосрочным тренингам (один из прямых аналогов: «Чтобы не было похмельного синдрома, я вообще не буду трезветь»). Выбор только за Вами.



На второй схеме о развития результата (эффекта) долгосрочного тренинга также приведен лишь один из вариантов событий, так же — безоценочно, так как всё тот выбор делаете Вы. В долгосрочных контрактах «происходит жизнь», как она есть, то есть все (или некоторые) события жизни мы прорабатываем, находясь «внутри» контракта, на всем его протяжении. Следовательно, клиент, находясь (условно) «под присмотром» постепенно «научивается» чувствовать, знать и понимать себя, свои мысли, поступки, действия, равно как и их возможные последствия, другое. Некоторые клиенты сравнивают процесс с генеральной уборкой в квартире или в шкафу. Это справедливое сравнение, но с существенным дополнением: вещи и предметы, которые мы «прибираем» во время генеральной уборки не являются одушевленными, они «не меняются», а человек живёт в своей «живой динамике», и уже в процессе его «внутренней приборки» также происходят (могут происходить) некоторые изменения "внутренних «вещей»".

www.neacoach.ru
Skype - nechaevacoach
nechaevacoach@mail.ru

Елена Нечаева

