

MÓJ PIERWSZY KLIENT

Gaweł Podwysocki

Ukończyłem kurs ICC i zdałem certyfikat 21 lutego 2009 roku. Zostałem Motylem. Byłem święcie przekonany, że właśnie od tego momentu zacznę latać w coachingu z gracją motyla. Jak każde przekonanie i to okazało się fałszywe. Jedyne zwierze do lotu, którego przyrównałbym siebie to... Pingwin!

Zdobycie klienta nie jest problemem- przynajmniej w moim przypadku, od momentu podjęcia decyzji, że chce zostać coachem. Jeszcze przed rozpoczęciem kursu, zgłaszali się już „krewni i znajomi królika”, chętni do dokonania zmian w swoim życiu i potrzebujący latarnika na tej drodze. No po prostu nie mogli lepiej trafić... A fakt, że rozpowiadałem wszem i wobec, że za dni parę zaczynam kurs i z pewnością go ukończę z sukcesem, nie miał żadnego wpływu na ich decyzje.

Tymczasem zbliżała się pierwsza sesja z Moim Pierwszym Klientem. Byłem podniecony jak małe dziecko czekające na prezent urodzinowy. Wiedziałem, że nic mnie nie zaskoczy. Byłem przygotowany. Bogate doświadczenie życiowe, moja wiedza i całe dotychczasowe życie mówiły mi ze dam rade. Ja?

Rozmowę zacząłem od budowania relacji. I od razu sukces! Klient gada - ja też. Myślę sobie- nie jest źle. Wyciągam więc kartkę i bach- jak z płatką zrobione- Koło życia.

Sesja rewelacyjna - trwała 3 godziny. Temat fantastyczny! I tu mały pech. Nie było celu na sesje. Nie ma co się zrażać, klient zmęczony długa sesja ale zadowolony.

Kolejni klienci trafili do mnie z polecenia koleżanki - też coacha. Razem byliśmy na kursie. Ustaliliśmy, że będziemy odsyłać do siebie najbliższych znajomych i przyjaciół, którzy zgłoszą się na coaching. To zdrowa zasada, żeby nie pracować z bliskimi. Co prawda koleżanka podała mi więcej znajomych niż ja jej, ale pewnie ma ich więcej niż ja.

Kolejny klient to już inna bajka. Byłem bardziej uważny, słuchający klienta a nie siebie. Na wstępnym spotkaniu, po wybraniu mnie na coacha, poprosiłem klienta o zrobienie zadania. Wypisanie trzech rzeczy jakie chciałby osiągnąć w perspektywie 10, 5, 2 i 1 roku. To pozwoliło dużo łatwiej określić klientowi cel na proces.

Kolejna sesja z Moim Pierwszym Klientem. Znowu emocje, rozpalona głowa, ogromna chęć do pracy i poczucie wielkiej misji zbawienia jakie przeze mnie przepłynę na klienta. Zaczynamy rozmowę, gadamy o zadaniu z poprzedniej sesji. Jest temat! Drażę go, klient ma w końcu cel na sesje. Dobra, jestem w domu! Kolejna kartka, trzy ruchy długopisem i gotowa siatka celów. Klient się zamyśla, pracuje całym sobą. I jest! Punkt przyłożenia dźwigni, odnajduje przekonania. Robię PAW i na zakończenie C5. Zadanie. Uff udało się. Czuję jednak, że coś jest nie tak. Klient nie miał takiej ogromnej energii i poczucia, że chce to zrobić. Jak to?! Trzy i pół godziny sesji a jemu się nie chce!!! Pewnie dlatego, że nie zapytałem jaka wartość stoi za celem.

Trzeci klient. Pełen spokój, nie ma co się napinać, w końcu to jego życie. Już na pierwszej rozmowie powiedziałem, że cała odpowiedzialność za jego życie jest po jego stronie. Oczywiście jeśli nie chce ze mną pracować, to ma do wyboru setki innych coachów. Sam mogę mu polecić kilku.

Chyba się wystraszył kolejnych wstępnych rozmów z innymi coachami i wybrał mnie. Czuję, że mam głód wiedzy. Kupuje kolejne książki, pochłaniam je, śpię z nimi, czytam stojąc w korkach. Nie wiem ile jeszcze muszę przeczytać, żeby być super motylem.

Następna sesja z Moim Pierwszym klientem. Czuję, że zaczynam już automatycznie przechodzić przez proces. Relacja, omówienie zadania, temat. Znow pytania, żeby wyklut się cel sesji. Jest. Pytania o wartości jakie za nim stoją. Rośnie energia i zaangażowanie - ku mojemu zaskoczeniu - u klienta a nie u mnie. Wow to działa!

Klient sam identyfikuje problem w relacji z synem. Natarczywie w wypowiedziach chce, żeby druga strona zmieniła swoje zachowania. Doskonała okazja na pozycje percepcyjne. Dzieje się coś czego się nie spodziewałem. Klient wchodzi bardzo głęboko w każdą z czterech pozycji. Emocje są potężne, wnioski odkrywcze. Płacz i olśnienie. Coś pękło w kliencie, widzę jak zaczyna się zmieniać. Kolejne pytania, szukanie zasobów, C5, zadanie. Dziwne, bo to wszystko w 1,5 godziny. Klient zadowolony i z wdzięczności nie wiedział w co mnie całować.

Kolejne sesje z Moim Pierwszym Klientem pchają go do jego celu. Czasem są sesje spokojne czasem burzliwe. Na jakie zmiany klient jest gotowy tak głęboko pracuje, ale ciągle do przodu. Nie popełniam już kardynalnych błędów. Wiem po sesji, że mogłem coś zrobić inaczej, więcej w innym kierunku. Ciągle szukam, ale niezmiennie słucham klienta. Nie siebie.

Kolejne sesje z klientami drugim i trzecim. Ciągle dzwonię do Rafała, kolegów i koleżanek z kursu. Super wizja w ich wydaniu jest nieoceniona. Korzystam z nich i czerpie ile się da. Najwyżej przestaną odbierać telefony ode mnie.

Pierwszy i drugi follow up. Doskonale warsztaty, ćwiczenia i pogłębienie wiedzy. Kupuje kolejne książki, zapisuje się na kolejne kursy i warsztaty.

Sesje z Moim Pierwszym Klientem nabierają tempa. Mam ich coraz więcej i coraz częściej. Każda dokonuje zmiany. Czasem dużej, czasem tak małej, że prawie niewidocznej.

Klient zna swój cel i się z nim identyfikuje. Trudno mi coś zepsuć jeżeli go słucham i podążam za nim. Czasem klient kręci i wije się jak piskorz. Pewnie nie jest gotów na zmianę. Czekam więc i słucham. Dobre pytanie, czasem z arsenału tych mocnych daje mu zdrowego kopa. Przestaje się więc i zaczyna działać.

Każda sesja z kolejnym klientem powoduje, że inaczej rozmawiam z Moim Pierwszym Klientem. Tylko dzięki temu, że odważyłem się na prace z następnymi klientami, zmienia się Mój Pierwszy Klient. Czuje, że nasza praca będzie trwać jeszcze długo. To fascynująca podróż z wieloma zakrętami.

Mój Pierwszy Klient to... - ja Gawel.