

## MÓJ PIERWSZY KLIENT

### Malwina Janowska

Moja „przygoda” z pierwszym Klientem miała miejsce dopiero miesiąc po certyfikacji (a trzeba wspomnieć, że jestem „młodym” coachem, bo od 21.02.2009). Strasznie długo zwlekałam z podjęciem się coachingu. Ciągłe czułam, że wiem za mało, że wiedza mi umyka. Dużo czasu spędzałam na czytaniu książek polecanych przez coachujących od dawna, na czytaniu materiałów ze szkolenia i na ćwiczeniu „na sucho”.

W firmie, w której pracuję jest sporo osób parających się coachingiem. Jedną z nich była również moim coachem na początku mojej kariery zawodowej w owej firmie. Kiedy mój coach dowiedział się, że ja również coachuję zapowiedział mi, że mam wyznaczyć termin coachingu, kiedy to ja będę jego coachem. Dałam sobie tydzień na przygotowanie się i oswojenie się z tą myślą, że będę czymś coachem. W czasie tego tygodnia pojawiło się wiele wątpliwości i strachu: przecież mogę sobie nie poradzić, przecież mój Klient to coach obeznany z NLP, jakie on może mieć problemy, czy to mnie nie przerośnie, jeszcze tyle jest do nauczenia się itp.

Na rozmowie wstępnej (sesja kontraktowa) ustaliłam z Klientem wspólne rozumienie coachingu, co nie było takie proste, bo w firmie, w której pracuję coaching jest rozumiany trochę inaczej niż uczy ICC. Ustaliłam z Klientem jak będą wyglądały sesje. Ustaliłam czego Klient oczekuje po tych sesjach i jego preferencje odnośnie sposobu coachowania i naszej wzajemnej komunikacji. Nie było kwestii opłat, gdyż robiliśmy to w ramach naszego czasu pracy. Ustaliliśmy czas trwania jednej sesji, odstępy między sesjami. W sumie umówiliśmy się na 7 sesji.

Na ten moment Klient jest po dwóch sesjach ze mną w roli coacha. Są to niezwykle „trudne” sesje w porównaniu z tymi, które prowadzę równoległe z ludźmi spoza firmy, w której pracuję.

Mój Klient mimo ustalenia wspólnego rozumienia coachingu nieustannie próbował na sesjach wymóc na mnie, abym to ja znalazła odpowiedź na jego pytania. Co któregoś pytanie słyszałam, że to jest głupie, że bym nie robiła NLP.

Błędy i owszem były:

1. Wdałam się w dyskusję z Klientem na temat tego kto ma znaleźć odpowiedź na pytania Klienta, co zabrało sporo czasu, choć wystarczyło odwołać się do ustaleń z kontraktu.
2. Za szybko przeszłam do działania, zamiast bardziej wy badać „jak jest” i trochę więcej „poszperać” przy celu.
3. Za bardzo chciałam, mimo, że to Klient miał chcieć.

Nauczyłam się, że każdy może chcieć się rozwijać i mieć obszary do rozwoju niezależnie od tego na ilu kursach z jakich dziedzin już był. Dzięki tej sesji dostrzegłam potrzebę dystansu w stosunku do Klienta i jego świata. Na tej sesji towarzyszyły mi różne emocje, zdarzyło mi się też mieć błysk w głowie - już wiem!!! I tu musieliśmy z Klientem zrobić stop klatkę i wrócić. Doceniłam wagę kontraktu i doprecyzowania rozumienia coachingu przez obie strony.

Generalnie było zupełnie inaczej niż na sesjach na kursie.

Dzięki tej pierwszej z pierwszych sesji z przyjemnością myślę o każdej kolejnej nowej osobie chcącej uczestniczyć w coachingu ze mną w roli coacha. Gdyby nie mój coach pewnie nieprędko bym się przemogła. Mój Gremlin utwierdzał mnie w przekonaniu, że jeszcze nie teraz, że za wcześnie. A prawda jest taka, że byłam gotowa tylko o tym nie chciałam wiedzieć.

Malwina.