



#018

Co jest siłą coachingu, która sprawia, że ludzie zmieniają swoje życie?

Kuba Giedrojć

Ta wizja to jest odpowiedź na pytanie, na które najczęściej – jak zadam pytanie – to zapada cisza, jakbyś chciał, żeby było.

Marta Błońska

No właśnie.

Kuba Giedrojć

To chciałem powiedzieć, że tak z mojego doświadczenia też, że im głębiej odkryta potrzeba, tym głębsza motywacja.

Marta Błońska

Absolutnie tak.

Kuba Giedrojć

Znaczy może silniejsza motywacja i ta transformacja naprawdę, naprawdę przebiega.

Marta Błońska

Coach, wiesz, ma różnego rodzaju farby o różnej barwie i po prostu je pokazuje klientowi. Wie, kiedy, które. Żeby mógł po prostu, wiesz, namalować ten swój piękny obraz, tą swoją wizję, ten swój cel, ten swój rozwój. Więc dla mnie tym są narzędzia. Tymi takimi elementami, które mają być trochę podsuwane przez coacha, ale w rękach klienta one właśnie transformują w coś niesamowitego.

Przywitanie [00:00:46]

Kuba Giedrojć

Cześć. Witajcie na kanale Superwizja – kanale firmy Metrum. Dzisiaj moim gościem, gościnią, jest Marta Błońska – trenerka i coacherka Metrum. Witaj serdecznie.

Marta Błońska

Cześć, dzień dobry.



Kuba Giedrojć

Ja się nazywam Kuba Giedrojć, jestem coachem i trenerem Metrum, a porozmawiamy o siedmiu siłach coachingu – czyli co powoduje, że coaching działa.

Siedem sił coachingu [00:01:05]

Kuba Giedrojć

Skąd tych siedem sił? Przeprowadziliśmy ankietę wśród naszych klientów. Marta wśród swoich, ja wśród swoich i wybraliśmy takich siedem elementów, które ich zdaniem działają i o nich teraz porozmawiamy. Marta, pierwsze, co się pojawiało, zyskało najwięcej punktów i najwięcej procent, to były przekonania. Rozwiniesz to hasło? Dlaczego przekonania?

Przekonania jako fundament zmiany [00:01:37]

Marta Błońska

No wiesz co, ciekawa jest też – myślę – ta perspektywa klientów, nie? Bo z jednej strony my uczymy się podczas naszych szkoleń i podczas naszego rozwoju, jak pracować w ogóle z przekonaniami, jak do nich dotrzeć, jak je dotknąć i myślę, że to jest też takie fajne zwieńczenie, że nie idzie to, wiesz, że to jest taka praca, która jest niezwykle potrzebna po prostu, nie? W naszym rozwoju. Dlaczego? Dlatego, że to jak klient działa, jak funkcjonujemy. To, jak postrzegamy pewne rzeczy – ma ogromne znaczenie w perspektywie właśnie tego, jak to się przekłada na to, jak działamy, nie? Czyli to, co myślimy o sobie, o świecie – przekłada się na nasz sposób działania, również na nasze wybory życiowe często.

No i w związku z tym, jeżeli chcemy pracować nad prawdziwą, transformującą zmianą, która dotyczy takich istotnych obszarów, głęboko w nas zakorzenionych, no to one są wokół przekonań. I jeżeli chcesz zmienić swój sposób działania, to potrzebujesz zmienić swój sposób postrzegania. No, a to jest praca właśnie nad przekonaniami. Nad tym, żeby myśli, które budują ten twój świat, twój światopogląd, i postrzeganie również tego, w którym kierunku możesz pójść albo nie możesz, wiesz? Do czego masz talent albo nie masz. No tak naprawdę to właśnie przekonania, nie chcę powiedzieć – nami rządzą – ale podpowiadają nam różne rzeczy, zatem ich zmiana i praca wokół tych przekonań stanowi kluczową rolę coachingu i tego procesu.

Kuba Giedrojć

Z coachem prościej nazwać swoje przekonania i je zmienić?



Marta Błońska

O, na pewno, na pewno, w ogóle je odkryć, wiesz? Myślę, że też często nie mamy na to, już nie chodzi o narzędzia, ale też takiej przestrzeni, którą tworzy coach, nie? Kurczę, że ktoś tego naprawdę słucha na jakimś, co ja myślę, co ja czuję, na takim głębokim poziomie słuchania, w którym w ogóle wyłapuje te nasze przekonania, bo ja myślę, że też często my je mamy nieuświadomione do końca, wiesz. Że coś tam wiemy, coś czujemy, że jakimiś elementami się kierujemy, ale myślę, że też jest mnóstwo takich przekonań, które po prostu w trakcie procesu się okazuje: „O, no tak. No w zasadzie to ta właśnie myśl stanowi tą, która gdzieś napędza mnie do działania albo właśnie wręcz zatrzymuje”.

Kuba Giedrojc

Słuchaj, no to w naszym rankingu, na pozycji numer dwa...

Marta Błońska

Jestem aż ciekawa!

Odkrywanie głębokich potrzeb z coachem [00:03:56]

Kuba Giedrojc

No właśnie, też jestem ciekaw właśnie, jak to skomentujesz, bo pojawiła się taka siła, która mówi: „Coach potrafi w pracy ze mną odkryć moją głęboką potrzebę”. No to co, ja bez coacha nie wiem, jakie mam potrzeby?

Marta Błońska

Jak ci to, Kuba, powiedzieć? Może tak się okazać właśnie, że nie wiesz, wiesz? Myślę sobie, że my czasem nie zastanawiamy się nad tym, jaką mamy bieżącą potrzebę. Dlatego tak ważna jest kompetencja uważności, zatrzymywania się, żeby dostrzegać tego, wiesz, jak mi jest w danej chwili, w danym momencie. Natomiast dostrzeganie tego, jakie potrzeby kierują naszym działaniem, co powoduje, że my podejmujemy pewne decyzje albo zachowujemy się tak lub inaczej, no jest w ogóle taką przestrzenią, która no nie jest odkrywana przez nas na co dzień.

I naprawdę trzeba, myślę, że nie tylko zatrzymania, ale właśnie tej relacji z coachem, który pozwala tworzyć tą przestrzeń do tego, żeby poodkrywać i zastanowić się, co pod tym, co jest, wiesz, co jest tą bazą, którą ty, do której ty naprawdę, którą ty naprawdę chcesz zaspokoić, nie? Czasami się tak wydaje, że, nie wiem... Taki prosty przykład, ale mielony milion razy na różnego rodzaju szkoleniach, no nie wiem, chcę rzucić palenie, tak? Dlaczego? Żeby być zdrowszy. A co pod tym? Co jest ważniejsze? I okazuje się, że tak naprawdę o to chodzi, nie wiem, o to, żeby wychowywać jeszcze,



wiesz, wnuki, pomagać wychowywać wnuki, nie? Moim dzieciom. Że ta potrzeba bycia dla moich dzieci jak najdłużej jest jeszcze tym, co tak naprawdę nakręca tą moją motywację. No i właśnie, jak odkryjemy tą prawdziwą potrzebę, to za tym też idzie głęboka motywacja, nie?

Kuba Giedrojć

To chciałem powiedzieć, że tak z mojego doświadczenia też, że im głębiej odkryta potrzeba, tym głębsza motywacja.

Marta Błońska

Absolutnie tak.

Kuba Giedrojć

Silniejsza motywacja. Transformacja naprawdę przebiega. Punkt trzeci...

Marta Błońska

No.

Kuba Giedrojć

I to jest też dla mnie, no nie zaskakujący, ale ciekaw jestem twojego komentarza, bo on nie jest wcale taki oczywisty. Energia.

Marta Błońska

Energia. Ojejku, wiesz co? Kurczę, to dla mnie to jest takie w ogóle mocno moje, w takim sensie, że ja to bardzo często też słyszę w feedbacku, więc dla mnie to jest trochę takie tworzenie tego... Kurczę. Ja mam wrażenie, że my nie wybieramy coacha, że klient nie wybiera coacha, tylko jego energię trochę, wiesz? Że to jest coś takiego unikatowego, co w ogóle jest w nas i no właśnie... Dzięki temu, że mamy takie możliwości rynku i tych coachów jest dobrych niewielu, ale jednak, do wyboru. No to właśnie klient, wiesz, z kimś po prostu czuje tą jego energię i ją tak naprawdę wybiera.

Energia i jej wpływ na proces coachingowy [00:06:45]

Kuba Giedrojć

Ale właśnie, a jak to jest, że ta energia staje się siłą?

Marta Błońska

No właśnie, bo za tą energią idzie bardzo wiele różnych elementów. To, jak coach dobiera narzędzia, jak tworzy przestrzeń, jak Cię słucha, czy Cię słucha w taki, a nie



inny sposób, co wyłapuje, jak się z Tobą komunikuje, jak zadaje ci pytania. Energia to jest taki element, po który ludzie przychodzą, dlatego że my dbając o naszą etykę pracy, staramy się być dla każdego klienta w tym zasobnym stanie. My tak mówimy.

Kuba Giedrojc

Zawsze jesteś taka na 100%.

Marta Błońska

Tak, zawsze jestem na 100%, zawsze zbuduję tę przestrzeń, po którą on przychodzi.

Kuba Giedrojc

To się trochę łączy z punktem czwartym – relacja. To pewnie nie jest zaskakujące, ale właśnie chciałbym zadać Ci pytanie, jak to się staje, że ta relacja staje się siłą coachingu, procesu coachingowego. Bo to, że budujemy relację z klientem, no to budujemy. To właśnie też, co powiedziałaś. Dajemy tą energię i tak dalej. Ale jak to potem zaczyna pracować?

Marta Błońska

Wiesz co, kurczę. Tak przepraszam, ale mi tu idzie tak trochę w takie smutne wnioski. W takim sensie, że jednak coach poprzez swój profesjonalizm tworzy takie warunki, w których naprawdę, przynajmniej ja czuję tak mocno swoje zadanie, nie? W których ten mój klient czuje się po prostu – przysłowiowo dobrze. To nie jest wcale takie proste. I mam takie poczucie, że w wielu relacjach my się nie czujemy dobrze. Że nie mamy tej przestrzeni do tego, żeby być naprawdę sobą. Żeby naprawdę mówić o swoich potrzebach i wiesz, różnych zakamarkach naszego umysłu. I żeby czuć tę przestrzeń faktycznie zrozumienia, akceptacji, słuchania. W związku z tym mam takie poczucie, że no ta relacja jest u nas czymś, co my też bardzo profesjonalnie traktujemy, nie? Czyli jakby ten element. Ten element budowania relacji, my też się go uczymy jako coachowie. Początkujący coach dużo słucha na temat tego właśnie co sprzyja relacji, a co nie, co ją buduje i co tworzy ten element, który pozwoli klientowi transformować, zmieniać. I myślę sobie o tym, że dlatego ona staje się jakąś istotą, dlatego ona staje się jakąś siłą, dlatego że ona znów, tak jak mówisz, ona się łączy z tą naszą energią i z tym poprzednim elementem. Natomiast sama w sobie jest po prostu wyjątkowa. To trochę mnie w takim sensie smuci, że chciałabym, żeby w ogóle relacje międzyludzkie, wiesz, opierały się na tych elementach, na których opiera się coaching. Natomiast myślę, że nadal to jest coś, co u nas jest po prostu w profesjonalnym zestawie. Na dzień dobry masz coacha, który jest profesjonalny, to wiesz, że on zbuduje relację, która po prostu będzie Ci służyć.



Kuba Giedrojć

Dzięki. W moim przekonaniu nie były to smutne wnioski Marty Błońskiej. No i punkt piąty i trochę taki rebus, dla mnie przynajmniej, bo tym punktem piątym okazała się wizja.

Marta Błońska

Okej.

Kuba Giedrojć

I tak się zastanawiam, co autor miał na myśli? Jak myślisz, co Ci klienci, wpisując tą wizję, bo to było zupełnie spontaniczne, nie wybierali żadnej listy?

Marta Błońska

Wiesz co, to ja mam taki przykład od razu, w którym klienci mówią: „Wiesz co, nie no, ja w życiu bym się nie spodziewała, że w ogóle ta metafora, że ja w ogóle używam metafory, jak do Ciebie mówię, albo wiesz, że Ty mnie nakłonisz, żebym się teraz zastanawiał nad tym w ogóle, co ja chcę za 10-20 lat, albo w ogóle, gdzie pogrzebałem swoje marzenia i czego one dotyczyły”. Więc myślę sobie o tym, że to jest taki, wyobrażam sobie takiego klienta, który przychodzi, jest mocno w biegu, zadaniowy, wiesz, a ja go tutaj proszę o zbudowanie wizji, proszę go o wyjście trochę z tej strefy, w której funkcjonuje, żeby zobaczył jakąś szerszą perspektywę, żeby zobaczył co przed nim, żeby zobaczył siebie w przyszłości.

No i budowanie tej wizji jest często tym elementem, którego po pierwsze nie potrafimy czasem zrobić sami, po drugie często nie czujemy, no ale jak ktoś nas tak w tej relacji bezpiecznie prowadzi, no to za tym idziemy i to jest w moim odczuciu ogromna wartość, dlatego jakby ja rozumiem to, że klienci to podkreślają w takim sensie, że nie ma często na to czasu. „Nie mam do tego odpowiednich narzędzi. Czuję, że to nie jest dla mnie”. No a właśnie tak naprawdę na tych marzeniach opierają, powinny się opierać, wszystkie nasze cele, nie?

Kuba Giedrojć

Ta wizja to jest odpowiedź na pytanie, na które najczęściej, jak zadam pytanie, to zapada cisza: „Jakbyś chciał, żeby było?”.

Marta Błońska

No właśnie.

Kuba Giedrojć

Szósty punkt – narzędzia.



Metafory w coachingu: Klucz do głębszego zrozumienia [00:11:31]

Marta Błońska

Narzędzia, ojejku. To ja tutaj mam metaforę, słuchajcie, która dla mnie gdzieś to pokazuje właśnie, czym są narzędzia coacha. To dla mnie to jest tak, że coach, wiesz, ma różnego rodzaju farby o różnej barwie i po prostu jej pokazuje klientowi. Wie, kiedy, które mu pokazać albo dać, żeby go ubogaciły, żeby mógł po prostu, wiesz, namalować ten swój piękny obraz, tą swoją wizję, ten swój cel, ten swój rozwój, więc dla mnie tym są narzędzia – takimi elementami, które mają tak naprawdę być trochę podsuwane przez coacha, ale w rękach klienta one właśnie transformują w coś niesamowitego.

Kuba Giedrojc

A masz trochę takiego doświadczenia, że też ci klienci tych narzędzi nie mają i że samo pokazanie przez coacha czasami nawet bardzo prostych narzędzi jest tym „wow”?

Marta Błońska

Absolutnie tak, absolutnie tak.

Kuba Giedrojc

Punkt siódmy brzmi – przestrzeń rozwoju.

Marta Błońska

Okej.

Kuba Giedrojc

No i teraz – jak to w ogóle jest, że coach może nie dawać przestrzeni rozwoju?

Marta Błońska

Właśnie nie może. Ja myślę, że to ono w ogóle cudownie, cudownie domyka, masz rację, nie? Bo w przestrzeni rozwoju znajdują się te wszystkie elementy siły coachingu, które zostały wymienione wcześniej. No coach jest odpowiedzialny za to, żeby stworzyć tą przestrzeń. No jeżeli jej nie tworzy, to chyba nie jest coachem.

Kuba Giedrojc

No ja sobie też myślę, że przestrzeń jest taka bezinteresowna, nie?

Marta Błońska

Tak.



Kuba Giedrojć

To jest po prostu jakaś właśnie przestrzeń, jakieś pole, które możemy razem zagospodarować, a to nie jest jakaś rama jak na, nie wiem, szkoleniu, doradztwie. Tu nie ma żadnego kwestionariusza. Tu jest po prostu przestrzeń i dzieje się to, co się dzieje.

Marta Błońska

Piękne, tak.

Kuba Giedrojć

Siedem sił coachingu. Zdaniem naszych klientów wygląda tak, jak żeśmy zrelacjonowali. Zapraszamy was do naszych kolejnych odcinków na kanale Superwizja. Jeżeli macie pytania, komentarze, piszcie w komentarzach. Poprosimy o łapki w górę i do zobaczenia w kolejnym odcinku.

Marta Błońska

Do zobaczenia, dzięki.

Kuba Giedrojć

Hej, hej.