

*** Gita Coaching ***

Svaka duša je zadržljiva!

Gita Coaching

Prvi dio – Uvod u coaching (90 min)

Duh Gita Coachinga; DVD 1: Ostavština (2:30 min); diskusija

Drugi dio – Stavovi i odlike coacha (90 min)

Pet stavova; samoprocjenjivanje stavova; pet osnovnih odlika coacha; vježba: biti shvaćen; vježba: ostale odlike; DVD 6: Stone (8:00 min); diskusija

Treći dio – Postavljanje ciljeva (90 min)

Uvođenje u postavljanje ciljeva; ciljevi unutar konteksta coachinga; razvoj; jezik ciljeva i obuke; SMART cilj; izabiranje cilja iz Bhagavad-gite kakva jeste; DVD 15: Nešto iznimno važno (5:00 min); diskusija

Četvrti dio – Odnos coacha i klijenta (90 min)

Uspostavljanje uzajamnog razumijevanja; vježba: test uzajamnog razumijevanja; prekidanje komunikacije; tri perceptivna tipa ljudi; poštenje; vježba: vaša duhovna etika; razumijevanje; coach kao sluga; diskusija

Peti dio – Vještine coacha (90 min)

Slušanje; vježba: tri minute slušanja; postavljanje pitanja; pretvaranje problema u prilike; pokretanje na aktivnost; GITA model coachinga; osobni plan aktivnosti (jedna stvar koja će imati najpozitivniji učinak).

Šestio dio – Primjenjivanje vještina tečaja (90 min)

DVD 14: Priroda vodstva (3:30 min); dvadesetminutni uzajamni coaching s GITA modelom; diskusija; DVD: Krišna Vision i nagrade

Iskustvo jedne seanse coachinga

Traje 45 minuta s Akrura dasom za bhakte koji odmah žele imati iskustvo coachinga.

Prvo dio: Uvod u coaching

Dobrodošli na Gita Coaching

Naša je služba pomagati ISKCON-ovim bhaktama da nauče i primjenjuju Šrila Prabhupadove instrukcije s entuzijazmom i odlučnošću kako bi dostigli maksimum duhovnog napretka u ovome životu.

Jeste li ikada imali učitelja, vođu, prijatelja, trenera ili nadglednika koji je vjerovao u vas kada ni vi sami niste vjerovali u sebe? Koji je ostajao uz vas bez obzira na sve? Ne nekoga tko je bio blag i popustljiv prema vama, već nekoga tko nije niti odustao od vas niti digao ruke od vas?

Bhagavad-gita kakva jest kaže :

*“Neki gledaju na dušu kao na nešto zadržavajuće, neki je opisuju kao nešto zadržavajuće, a neki slušaju o njoj kao o nečemu zadržavajućem, dok neki čak ni nakon što su čuli o njoj, uopće je ne mogu shvatiti.”
Bg 2.29*

Gita Coaching je zasnovan na principu da svatko od nas ima zadržavajući potencijal koji nije u potpunosti iskorišten. Coaching će vam pomoći u oslobođanju tog potencijala, za vašu osobnu dobrobit, a i dobrobit ljudi koji vas okružuju.



Što je coaching?

Coaching je proces osobnog razvoja i ostvarivanja koji:

- Vam pomaže da napredujete od položaja na kojem se nalazite do onog na kojem želite biti.
- Pruža osobnu podršku vašem uspjehu i napretku.
- Razvija važe jake strane i pomaže vam da ih koristite.
- On jasno definira gdje ste sada, otvara nove mogućnosti, usredotočuje se na ono što želite postići, uči vas novim načinima djelovanja i otkriva nove vrijednosti i smisao.
- Preispituje vaše trenutne ideje i vjerovanja kako bi pronašli bolji put te pruža okvire djelovanja za samopromatranje, vrednovanje i osobno usavršavanje.
- Oslobađa vaš potencijal putem procesa otkrivanja a zatim uklanjanja destruktivnih obrazaca ponašanja i razmišljanja u brižnom i nadahnjujućem ozračju koje vam pruža podršku.

Tko je coach?

Coach je vaš suradnik u uspjehu koji:

- Vam pomaže da dostignete trajne pozitivne promjene u svom životu u području zdravlja, duhovne prakse, međuljudskih odnosa, službe, karijere i financija.
- Ima pozitivan utjecaj na vaš život podržavajući vas i ohrabrujući u vašem osobnom i profesionalnom razvoju.
- Radi s vama u unaprijeđivanju kvalitete vašega života te vam predlaže načine ostvarivanja vaših ciljeva.
- Pomaže vam otkriti vaše prirodne darove i talente kako biste ih mogli iskoristiti kao osnovu za utvrđivanje svog životnog plana i misije.
- Povjerljivo čuva sve podatke o vama.
- Ne nameće vam svoje ideje, već vam pomaže primjeniti vlastitu inicijativu i kreativnost kako biste pronašli svoj vlastiti put i išli naprijed.



Proces coachinga

Kada počnemo s coachingom, krećemo na taj put zajedno i moja je namjera da vam pomognem postati najbolji što možete biti – i duhovno i materijalno. Vaš coach:

- Misli o vama, priča s vama i radi uz vas s čvrstom vjerom u vas i vaše sposobnosti
- Ima visoka očekivanja od vas i želi vam sve najbolje
- Vjeruje u vaš urođeni potencijal da budete najbolje što možete biti
- Vidi vas kroz vaš veliki potencijal, a ne trenutno ponašanje ili aktivnosti
- Pokazuje vam da je jedna od zapreka koja vas koči način na koji vidite sebe
- Pomaže vam da nadiđete sumnje i strahove koji vas koče te da razvijete nova vjerovanja koja oslobođaju vaš potencijal. (Kakva god ograničavajuća vjerovanja da imate sada, nikada ih nije prekasno promjeniti)

Ovo putovanje će zahtijevati odvažnost, odlučnost i predanost s vaše strane, a za uzvrat je ču se isto potpuno posvetiti vašem uspjehu. Ako odlučte raditi sa mnom, prihvaćajući dinamične korake koje ćemo zajedno otkriti, moći ćete se promijeniti na zapanjujuće pozitivne načine. Ponekad ćete biti izazvani i ja ću od vas zahtijevati motivaciju i trud. Ponekad ćete možda željeti odustati, ali ako ustrajete, osjetit ćete napredak i ispunjenje. Osjetit ćete duboko zadovoljstvo koje dolazi od postizanja više od onoga što je lako i udobno, u smjeru ostvarenja vaših snova i ciljeva koje donose istinsku, duboku ispunjenost.

Moje zadovoljstvo će biti u tome da vas podupirem u vjerovanju u sebe kao vječnog živog bića tako da možete otključati vrata svojih potencijala i kreativnosti. Bit ću s vama na svakom koraku tog puta, potičući vas i ohrabrujući, održavajući vašu snagu kada se budete spoticali i slaviti s vama vaše pobjede.

Kao vaš coach ja ću raditi s vama na ostvarenju što je moguće boljeg života. Evo kako ćemo to učiniti:

- Prvo, ja ću vjerovati u vas i pokazat ću to tako što ću vas osobno i vaš život shvatiti ozbiljno.
- Drugo, ohrabrivat ću vas da vjerujete u svoju urođenu dobrotu i sposobnost služenja Krišne. Dosljedno ću hraniti vašu vjeru tako da može rasti i cvjetati.
- Treće, definirat ću sa vama plan ostvarivanja vaših ciljeva i želja i pomoći vam na putu njihovog ostvarenja.

Coaching će vas energično pokrenuti naprijed, a to traži od vas iskrenost i ozbiljnost. Tražit ću od vas djelovanje a ne isprike. Osobe kojima pomažem ne želim vidjeti kao osobe s problemima. Ja ih vidim kao zdrave, jake i sposobne. Moja su očekivanja visoka jer moje je iskustvo da ako očekujem najbolje od nekoga, oni i daju najbolje. I to je način na koji ću vam asistirati. Zadavat ću vam zadatke, vježbe, izazove i tražiti od vas da odredite vrijeme koliko ćete raditi na njima. Očekivat ću od vas da ih ispunite.

Zajedno ćemo istražiti svako područje vašeg života koje izaberete i pogledati što pravilno funkcionira a što ne tako da možemo raščistiti put do onoga što želite postići.

Ako ste voljni izvršiti svoje obveze i ustrajati u procesu, tada ćete:

- Razviti nesalomljivu odlučnost i naučiti kako odstraniti sumnje i ograničenja koje vas sputavaju.
- Postati mentalno snažni, misliti kao prirodan optimista, očekivati uspjeh i uspješno se suočavati sa zaprekama.
- Pretvoriti svoje želje, snove i težnje u precizne ciljeve.
- Biti motivirani da prihvate energično djelovanje.

Tokom naše suradnje vi ćete ostvariti mentalnu snagu i fleksibilnost, djelujući najbolje što možete, natjecajući se da nadmašite sami sebe te da budete sretni i entuzijastični radeći to. Što snažniji i odlučniji postanete, lakše ćete se pogurati naprijed i napredovati u svjesnosti Krišne.

GITA model coachinga

Ovaj model služi kao osnova za naš coaching:

Goals - Ciljevi: Što želite ostvariti?

Ideas - Ideje: Što je moguće?

Tests - Testovi: Koje su prepreke?

Action - Aktivnosti: Koje ćete korake napraviti?

U svakom dijelu modela postavljat ću vam dosta pitanja koja će vas gurati naprijed. Pitanja će vam pomoći da razjasnите što želite, istražite mogućnosti, odstranite zapreke i da se usredotočite na dinamičnu, inteligentnu akciju. (Za opširniju verziju GITA modela pogledajte stranicu 21).



Drugi dio: stavovi i odlike coacha

Stav	Važnost za coaching
Veći interes za ljude nego za stvari	Coach koji je više zainteresiran za stvari nego za ljude bit će motiviran materijalnim profitom koji dobiva od coachinga. Tu se izlaže riziku stavljanja svojih potreba iznad potreba klijenta – što je neprihvatljivo.
Iskrena želja da ponudi službu drugim ljudima	Svaki klijent koji prilazi coachu pokazuje da traga za razrješenjem neke situacije koja uzrokuje zabrinutost. Coach mora imati želju i sposobnost da se nosi s takvim potrebama. Ako nema takav stav, neće pružiti pravilnu službu svom klijentu.
Jednak interes za druge kao za sebe (minimum)	Coach se mora moći fokusirati isključivo na klijenta. Sklonost da misli na sebe podstaći će ga da uspoređujete klijentove okolnosti sa svojima. Fokus na klijenta će mu omogućiti da suosjeća s klijentom i pokaže iskren interes za njegov život.
Sposobnost da balansira svoj život i da stavi svoje probleme i zabrinutosti na stranu	Mala je vjerojatnost da će coach s neuravnoteženim i stresnim životom doći do uspješnog rezultata u coachingu. Njegovi osobni problemi odvratit će ga od usredotočenosti na klijentove probleme. Da bi coaching bio učinkovit, na svaki sastanak mora doći čistoga uma.
Potpuna predanost klijentovu uspјehu	

Vježba: Samoprocjenjivanje stavova

Na tablici ispod zaokruži broj za svaki od stavova koji misliš da najtočnije prenosi tvoje trenutne stavove. Ako si nesiguran, razmisli o sljedećim pitanjima:

1. Kada misliš o tome što je važno u tvom životu, da li su tvoje prve misli ljudi ili materijalni posjedi?
2. Ako član tvoje obitelji ima problem i traži tvoju pomoć, je li tvoja prva misao zadovoljstvo što je izabrao upravo tebe?
3. Kada razgovaraš s prijateljima, jesи li zainteresiran za ono što oni kažu ili više misliš o onome što ćeš ti sljedeće reći da bi potkrijepio svoju poantu?
4. Jesi li potpuno zadovoljan balansom između posla, dušvenog i obiteljskog života?
5. Cijeniš li ovu izreku: "Daj čovjeku ribu i nahranio si ga za taj dan. Nauči ga da lovi ribu, i nahranio si ga za čitav život?"

Zaokruži gdje ti spadaš						
Stvari	1	2	3	4	5	Ljudi
Ne želim pomagati drugima	1	2	3	4	5	Želim pomagati drugima
Zainteresiran samo za sebe	1	2	3	4	5	Zainteresiran za druge
Život izvan ravnoteže	1	2	3	4	5	Život u ravnoteži
Bez predanosti klijentu	1	2	3	4	5	Potpuna predanost klijentu

Razgovaraj o tome s bhaktom do sebe ili podjeli s cijelom grupom.

Pet osnovnih odlika coacha

Ovaj dio obuhvaća ključne odlike koje će vam omogućiti da učinkovito asistirate te vas uvodi u osnove coachinga.

Izvrstan verbalni komunikator

Cijeli proces coachinga zasnovan je na govornoj komunikaciji. Istraživanja pokazuju da se iznad 70% normalne komunikacije bazira na govoru tijela (držanje tijela i izrazi lica). U telefonskoj komunikaciji, ovaj element puno je manje važan i ono **što i kako** je rečeno dobiva puno više na važnosti.

Za službu coacha morate razviti sposobnost da kažete ono što mislite **bez ikakve dvostranosti**, a i misliti ono što govorite s potpunim samopouzdanjem i ustrajnošću da se nešto ponovi toliko puta koliko je potrebno dok sve ne bude jasno.

Verbalna komunikacija dvosmjerna je aktivnost koja uključuje slušanje isto kao i govorenje. Kada radite coaching, trebali biste **slušati najmanje tri četvrtine vremena**.

Ako vaši vršnjaci, obitelj i prijatelji uglavnom razumiju što govorite u svakodnevnim razgovorima, onda već sada imate dobru podlogu komunikacijskih vještina. Ako ste često pogrešno shvaćeni, ili ako vas sugovornici prekidaju dok govorite, to znači da ih još rebate razviti.

Vaši klijenti očekuju vrhunsku službu i jedan od načina na koji će vas ocijenjivati jest rječnik kojeg koristite. Izbjegavajte previše familijaran jezik. Isto tako, budite svjesni opasnosti žargona ili trendovskog jezika, što vas može udaljiti od klijenta.

Vježba

Razmislite o razgovorima koje ste imali posljednjih dana kada ste trebali prenjeti informaciju izravno osobi u lice, putem telefona ili e-maila. Napišite ukratko čime biste izmjerili da ste bili shvaćeni, i ako niste, što ste poduzeli da to ispravite.

Povjerljivost

Prilikom coachinga može se diskutirati o svemu. Vaši klijenti moraju biti potpuno uvjereni u vašu povjerljivost ako će vam govoriti o svom životu i problemima koji ih se tiču. Samo ako imaju povjerenje u vašu diskreciju moći će vam dati detaljnije informacije koje su vam potrebne da biste im pomogli u postizanju njihovih ciljeva. Ako niste sigurni trebate li razotkriti bilo koju informaciju o njihovom životu – **nemojte**.

Zamislite kako bi se vi osjećali da se povjerljiva informacija o vama prenese na sličan način. Nemojte misliti da klijent neće mariti. U praksi bi ovo značilo da nikada ne imenujete svog klijenta niti dajete ikakve informacije o vašem coachingu drugima bez prethodnog dopuštenja klijenta.

Važno je da se ono što kažete klijentu i ono što radite s klijentom podudara. Npr. dobro je reći da se pridržavate potpune povjerljivosti razgovora tokom coachinga i dati primjer nekog drugog klijenta. Radnje se moraju podudarati s riječima. Ako pohranjujete informacije o klijentima na računalu, pobrinite se da su ti podaci zaštićeni.

Nemojte suditi niti biti kritični

Coaching se bavi onime gdje se vaš klijent nalazi sada i gdje želi biti u budućnosti. Njegovo poimanje trenutne situacije može biti potpuno drugačije od vašega. Uzmite to u obzir.

Kao coach vaša je dužnost ohrabrite klijente da poduzmu radnje koje će ih pokrenuti naprijed od mjesta gdje su sada do mjesta gdje žele biti. Da bi prihvatali ovu ulogu, ne smijete suditi ili biti kritični jer će to ograničiti vašeg klijenta umjesto da ga opunomoći. Vaša uloga je da pomognete klijentu u procjenjivanju koraka koje poduzima, ali vi to ne možete učiniti za njega.

Davatelj mogućnosti

Kao coach vi ste katalizator ili pomagatelj (olakšivač). Dio vaše uloge je ponuditi različite mogućnosti svome klijentu. To dolazi od vašeg uvida u njegovu situaciju a koji je oslobođen briga i strahova koji možda opterećuju njegovu viziju. Vaša je služba da iznesete sve dostupne mogućnosti, uključujući i one koje je predložio klijent, vi, i oni od kojih se možda klijent skriva ili ih podsvjesno odbacuje.

Sljedeći korak je ohrabriti klijenta da izabere jednu ili više od mogućnosti koje će ga vući naprijed. Dajući klijentu priliku da izabere jednu od mogućnosti, dajete mu i poticaj budući da je sam izabrao taj put.

Vi ste tu da pomognete klijentu kako bi sam učinio potrebne korake, a ne da ih učinite umjesto njega. Tu ste da mu pomognete proširiti vidike i ponudite opunomoćenje koje dolazi od slobode izbora.

Odanost

Jedna od željenih vrijednosti coachinga sljedeći je princip: "Ako nastaviš raditi to što radiš, nastavit ćeš dobivati to što dobivaš." To znači da klijent koji ne služi više svoje ciljeve mora nešto promijeniti ako želi promijeni ishod. Vaša predanost u ohrabrvanju takve promjene vrhovni je princip vašeg uspjeha kao coacha. Vi ćete ohrabriti svoga klijenta da odredi djelovanje koje će ga potaknuti da se kreće naprijed. Zahtijevat ćete od klijenta posvećenost potrebnom djelovanju, a vi ćete biti posvećeni s prijateljskom čvrstoćom i pozitivnom ohrabrenjem kako biste mu pomogli da on to učini.

Vježba

Razmislite o drugim kvalitetama koje biste tražili od coacha. Napišite ih i podjelite s grupom.



Treći dio – Postavljanje ciljeva

Uvod u postavljanje ciljeva

Suština coachinga leži u klijentovom definiranju i postizanju ciljeva. Osnova svega je da klijent prepozna potrebu da promijeni određene sfere svog života. To može biti mala ili velika promjena djelovanja. U svakom slučaju, sve dok nije jasan cilj u umu, ne može se definirati smjer djelovanja. Jednom kada su cilj i smjer jasni, tj. kada su ciljevi postavljeni, mogu se postaviti vremenski rokovi zajedno s motivacijom koja će dati entuzijazam.

Vježba

Razmislite o svojim ciljevima u svim područjima života: duhovnom, karijeri, odnosima, zdravlju... Izaberite jedno područje života koje biste željeli promijeniti. Zapišite to i podjelite s bhaktom do sebe.

Ciljevi unutar konteksta coachinga

Svi redoviti sastanci s klijentom mogu se promatrati kao putovanje koje ima samo jedan cilj:

Da asistiraju klijentu doći s mjesta gdje je sada do mjesta gdje želi biti.

Sve druge ciljevi i želje zbog kojih možda radite coaching trebate podrediti ovoj definicije te službe. Savjetujemo vam da je zapamtite i dodate u svoju izjavu o misiji coachinga.

Ova jednostavna izjava govori da coaching ima dva glavna elementa:

- pomaganje klijentu da odredi gdje želi biti, tj. postavljanje ciljeva
- pomaganje klijentu da dostigne to odredište, tj. ostvarivanje ciljeva

Jezik ciljeva i coachinga

Cijela ideja o ciljevima može biti potpuno nova većini vaših klijenata. Konkretno, jezik koji se upotrebljava može im biti potpuno nepoznat i mogu biti nespremni za intenzitet same prirode osobnog razvoja.

Većina nas je već pokušala s postavljanjem ciljeva i često ih nismo uspjeli ostvariti. Praktičan primjer je "novogodišnja odluka" koja se često zaboravi već tjedan dana kasnije. Ili bhakta koji uvijek nastoji popraviti *sadhanu* "od idućeg pondjeljka".

Riječi kao što su rezultat, ishod i svrha ponekad se upotrebljavaju kao sinonimi za "cilj". Svaki je taj termin prihvatljiv. Neki će klijenti više voljeti upotrebljavati riječi kao snovi, nade, maštarije ili želje. Kada postavljamo ciljeve, naglašavamo da trebaju biti

mjerljivi i što detaljniji. Upotrebljavanje riječi kao snovi ili želje govori nam da sam klijent nije siguran što želi i da ni sam ne očekuje da ih ostvari. Upotreba bilo koje od navedenih riječi znak je coachu da treba raditi na ispravljanju klijentovog riječnika.

Kao coach, naučit ćete postati svjesni svojih osobnih jezičnih obrazaca koji mogu imati pozitivnu i negativnu konotaciju. Na primjer, tokom coachinga trebate naučiti izbjegavati riječi kao ne mogu, nisam mogao, neću, ne bih ili ne želim. Svaki puta kada se uhvatite da ih upotrebljavate, čak da ih i mislite, trebate razmisliti kako da ih preformulirate u izjave *mogu, hoću, bih ili želim*.

Vježba

Sjeti se i zapiši jedan primjer kada si upotrijebio negativne riječi. Zapiši pozitivnu izjavu koju si mogao upotrijebiti umjesto toga. Podjeli realizacije s bhaktom pored sebe.

SMART ciljevi

Specific	Specifičan	jasno definiran
Measurable	Mjerljiv	opipljiv, praktičan, mjerljiv
Attractive	Atraktivan	inspirativan
Realistic	Realan	unutar granica mogućnosti/utjecaja
Time-bound	Tempiran	ima krajnji rok

Važnost pisanja ciljeva

Samo zapisivanje ciljeva na papir (ne trebate računalo za to) pojačava vašu predanost njihovom ostvarenju. Cilj koji nije zapisan samo je san. Jedino mjesto gdje snovi postaju stvarnost sami od sebe jest u bajkama.

Analiza slučaja

Studenti sveučilišta Yale anketirani su 1950. godine a zatim nakon dvadeset godina s pitanjem jesu li zapisivali svoje ciljeve. U drugom istraživanju, 3% studenata bilo je bogatije nego ostalih 97% zajedno; ovih 3% također je imalo i bolje zdravlje te kvalitetnije odnose s drugima. Nakon razmatranja svih mogućih razloga, jedina razlika bila je u tome da je ova mala skupina studenata 1950. godine imala zapisane ciljeve dok druga nije.

Vježba

Iz Bhagavad-gite 12.13-20 izaberite jednu devocijsku odliku koju biste željeli razviti i formulirajte je u SMART cilj.

Citati iz Bhagavad-gite kakva jeste o ciljevima

Ako netko nije svjestan Krišne, ne može imati krajnji cilj u umu. **Uznemirenje nastaje uslijed želje za konačnim ciljem** i tek kada je netko siguran da je Krišna uživalac, vlasnik i prijatelj svega i svakoga, može imati postojan i miran um. (Bg. 2.66, smisao).

Religija bez filozofije je sentimentalizam ili ponekad fanatizam dok je filozofija bez religije mentalna spekulacija. **Krajnji cilj** je Krišna i zato oni filozofi koji iskreno tragaju za Apsolutno Istinom na kraju dolaze do svjesnosti Krišne. (Bg 3.3, smisao).

Prvi **svartha-gati** ili **cilj** vlastitog interesa je dostići Višnua. Cijela institucija varne i ašrame je napravljena na takav način da nam pomogne dostići ovaj životni cilj. (Bg 3.7).

Naš život potpuno ovisi o Božjoj milosti. Za bilo koji oblik rada potrebno nam je toliko sirovih materijala kao što su metal, sumpor, živa, magnezij i mnogi drugi koji su isporučeni preko Božjih posrednika. Iza toga leži samo jedan smisao da ih mi možemo pravilno upotrijebiti i održati sebe zdravima za smisao samospoznaje, a koji vodi do krajnjeg cilja života, oslobođenja od borbe za materijalnu egzistenciju. (Bg 3.12, smisao).

Stoga, odoba koja djeluje za Krišnu ili u svjesnosti Krišne, pod pravilnim vodstvom i bez vezanosti za rezultate rada, sigurno napreduje prema vrhovnom cilju života. (Bg 3.19).



Četvrti dio – Odnos coacha i klijenta

Uspostavljanje uzajamnog razumijevanja

Dvije definicije veze:

- Blizak i skladan odnos u kojem postoji zajedničko razumijevanje
- Osjećaj razumijevanja i naklonosti

Unutar coachinga prikladnija bi definicija bila “**razumjeti se s drugom osobom toliko dobro da bi obostrana komunikacija mogla biti potpuno uspješna**”.

Komunikacija je dvosmjerna: od strane klijenta prema coachu i obrnuto, od strane coacha prema klijentu.

Uspostavljanje jake vezu zasniva se na jednostavnoj postavci: ljudi vole one koji su im slični. Stoga, da biste ostvarili snažan odnos, trebate biti što sličniji drugoj osobi. To ne znači da je trebate oponašati, da napuštate svoju osobnost ili da ste nešto što niste, već da na taj način olakšavate drugoj osobi, klijentu, da se poveže s vama.

Kada je odnos jednom uspostavljen, nalazite se u snažnoj vezi. To je stanje kada imate izvrsno uzajamno razumijevanje sa svojim klijentom. Oboje ćete reći ono što mislite i misliti ono što kažete. Oboje ćete razumjeti što je rečeno i, možda najvažnije od svega, vaš će klijent biti motiviran da slijedi sve upute i prijedloge koje mu nudite jer “vam želi ugoditi”.

Vježba: Test veze

Pitanje	Odgovor (zaokružite)
Da li većina ljudi sretna kada vas susretne?	Da Ne
Da li vam u društvu kažu da im nedostajete kada vas nema neko vrijeme?	Da Ne
Da li vam je lako pričati s nepoznatim osobama?	Da Ne
Da li ljudi traže od vas pomoć i savjet?	Da Ne
Da li drugi odmah shvate što ste mislili i željeli?	Da Ne
Da li redovito činite stvari na način na koji vi to želite?	Da Ne
Da li drugi rado učine ono što tražite od njih?	Da Ne
Da li imate širok krug prijatelja?	Da Ne
Da li imate još širi krug poznanika?	Da Ne
Da li bi opisali sebe kao samopouzdanu osobu?	Da Ne
Da li drugi rado prihvataju vaše ideje?	Da Ne
Da li ste u stanju opustiti napetost u raspravama?	Da Ne
Da li vas na sastancima pozivaju da sudjelujete sa svojim komentarima?	Da Ne

Ključ vježbe: Ako ste odgovorili s "da" na više od pola pitanja, to znači da imate dobar osjećaj za odnose. Ako to nije slučaj, trebate raditi na razumijevanju važnosti veza.

Prekidanje komunikacije

Prekidanje komunikacije događa se kada donesete svjesnu odluku da prekinete razgovor ili raspravu koja nikuda ne vodi. Prilikom coachinga komunikaciju ćete trebati prekinuti samo u rijetkim slučajevima. To može biti koristan način da vratite klijenta "natrag na zemlju" ako nastavi s negativnim komentarima i mislima ili ako neprestano pokazuje samosažaljenje i stav žrtve. Prekidanje komunikaciju je moćno i zato opasno sredstvo u coachingu. Može biti upotrebljeno da se povrati kontrola u coachingu kada su svi ostali pristupi iscrpljeni. To je zadnja mogućnost koju primjenjujemo. Ako ikada trebate prekinuti komunikaciju tokom samog coachinga, neophodno je da objasnite klijentu zašto ste to učinili.

Tri vrste percepcija u ljudi

- Slušanje
- Gledanje
- Kinestetika ili osjećaji

Zvučni tipovi ljudi najbolje ragiraju na ono što čuju i često prilikom donošenja odluka vode razgovore u svom umu. "Čujem što govorиш" ili "Reći mi molim te ponovo."

Vizualni ljudi više vole da misle nizom slika. "Vidim što misliš" ili "Dobio sam sliku."

Kinestetski ljudi trebaju dodirnuti nešto da bi razumijeli. "Moram se pridržati za to" ili "Bio sam dirnut time".

U praksi, većina nas je mješani tip, ali kod većine ljudi prevladava jedna od percepcija.

Razumijevanje

Nedostatak razumijevanja vjerojatno je jedan od najvećih uzroka prekidanja odnosa. Postoje tri uobičajene metode pomoću kojih nalazimo smisao u svojem svijetu. Kada pretežno **vizualna** osoba priča s drugom vizualnom osobom, ne samo da će uspostaviti veoma brzo trajnu vezu, već će postojati i jasno razumijevanje. Isto se pravilo može primjeniti kada se dva **zvučna** ili **kinestetska** tipa nađu u razgovoru jedan s drugim. Vizualni tip u razgovoru sa zvučnim ili kinestetskim tipom može iskusiti poteškoće u uspostavljanju i održavanju zadovljavajuće veze.

Vaš klijent ne treba znati ništa o gore navedenim tipovima, ali vaša je dužnost kao coacha da ste s njima upoznati te da prilagodite svoj pristup prema njima da biste mogli uspostaviti dobar odnos.

Još jedan čimbenik koji doprinosi razumijevanju jest razvoj vaših vještina slušanja i postavljanja pitanja. O tome ćemo goviriti u sljedećem dijelu.

Poštenje

Poštenje je ključna komponenta svakog značajnog odnosa. Svi imamo koncept poštenja koje se odnosi na svakodnevni život – ne ukrasti, prijaviti izgubljene stvari, isporučiti vrijednost za novac, održavati obećanja, poštovati pravila i zakona. U odnosima unutar coachinga poštenje ima šire značenje:

- biti potpuno iskren sa samim sobom
- biti potpuno iskren sa svojim klijentom

U svjesnosti Krišne poštenje znači potpuno se slagati sa svojim duhovnim uvjerenjima, etikom i razumijevanjem vaišnavskog ponašanja. Istina, i u coachingu je moguće na kratko staviti poštenje “na čekanje”, ali vaš će klijent jako brzo prepoznati svaku neiskrenost i to može uništiti vaš kredibilitet kao osobe, posvećenika i coacha. Morate asistirati iz istinskog mjesta iznutra. To nije izbor već obveza.

Vježba: Vaša duhovna etika

Razmislite o svojim uvjerenjima i moralnim vrijednostima. Razmislite o svojem dnevnom programu i zapišite principe iz Bhagavad-gite kakva jest koji određuju vaš dnevni način djelovanja. Ukratko napišite zašto činite te stvari i zašto su vam važne?

Šrila Prabhupadina definicija poštenja

Ako netko uvijek djeluje pod okriljem ova tri čimbenika, ako zna da je Krišna vrhovni vlasnik, uživalac i prijatelj, onda je istinski pošten, a ako nekto ne djeluje s tim znanjem, onda uvijek vara ili je nepošten. (Pismo Bhakti dasu, Tokio, 2. svibanj 1972.)

Coach kao sluga

- Coach vam pomaže u područjima koja odaberete vodeći vas prema rješenju i poduzimanju akcija koje će uspješno ispuniti vaše potrebe.
- Coach je kao trener, vođa, prijatelj ili savjetnik koji vjeruje u vas kada čak ni vi ne vjerujete u sebe. On stoji uz vas bez obzira na sve. On nije netko tko je blag i popustljiv prema vama, već netko tko nije niti popustljiv niti bi digao ruke od vas.
- Coach vas vidi kroz vaš potencijal, a ne u kroz vaše trenutno djelovanje i ponašanje.

Poruke iz Bhagavad-gite kakva jest

Ne znajući da njihov samointeres leži u Višnuu (ili Krišni), uslovljene duše osjećaju privlačnost prema **tjelesnim odnosima**, nadajući se da će u njima naći sreću. Bg 1.31, smisao

U materijalnom postojanju uspostavljamo razne **odnose s raznim živim bićima** koja nisu ništa drugo do Krišnina rubna energija. Pod utjecajem prakrti, neka od njih izgledaju kao naš otac, majka, djed, stvoritelj, itd., ali u stvari su djelići i čestice Krišne. Kao takva, živa bića koja se pojavljuju kao naš otac i majka nisu ništa drugo do Krišna. Bg 9.17, smisao

Veliki bhakte vide Krišnu kao **riznicu svih odnosa**. U spisima je opisano dvanaest osnovnih vrsta odnosa i svi oni postoje u Krišni. Rečeno je da je On ocean svih odnosa koji se razmjenjuju između dva živa bića, između bogova ili između Svevišnjeg Gospodina i Njegovih bhakta. Bg 11.14, smisao

Odnos između Gospodina i Njegovih slugu transcendentalan je i vrlo sladak. Sluga je uvijek spremjan služiti Gospodina, a Gospodin **uvijek traži priliku da na neki način služi svog bhaktu**. Bg 1.21-22, smisao

Čista duša koja djeluje s devocijom i koja vlada svojim umom i čulima draga je svakome i svatko je njoj drag. Takav čovjek uvijek djeluje, **nikada ne postaje zapleten**. Bg 5.7

Dragi Moj Arjuna, onaj tko Me služi s čistom devocijom, oslobođen zagađenosti plodonosnim aktivnostima i umnom špekulacijom, onaj tko radi za Mene, tko Me prihvati kao vrhovni cilj svog života i tko je **prijateljski naklonjen svakom životu** - sigurno dolazi Meni. Bg 11.55



Dio 5: Vještine coachinga

Slušanje

Smisao slušanja u coachingu je da možete potpuno razumijeti klijentovu situaciju, a zatim mu kroz svoje razumijevanje dati prostor i mogućnost da razumije sebe.

Da bi se potpuno usredotočili na klijenta, provedite tri četvrtine vremena slušajući i jednu četvrtinu govoreći. Prvo pokušajte razumijeti.

Prije sastanka očistite um od svih osobnih problema i "stvorite prostor" da biste mogli biti potpuno objektivni i usredotočeni na klijentove potrebe.

Ohrabrite klijenta da se izrazi što više.

Dozvoljeno vam je prekinuti razgovor ako vodi u krivom smjeru.

Vježba

Slušajte bhaktu do sebe tri minute. Ne biste trebali proizvesti nikakav zvuk, ništa reći, potvrđivati glavom ili pokazivati bilo koje druge znakove. Potvrdite vaše razumjevanje ponavlјajući što ste čuli. Pitajte ga jeste li ga dobro razumjeli.

Postavljanje pitanja

Smisao postavljanja pitanja je potaknuti klijentove odgovore koji mogu razriješiti njegovu trenutnu situaciju.

Priča: Pitanje koje je spasilo Lechov život.

Pogledajte GITA model na posljednjoj stranici priručnika s pitanjima koje postavlja coach.

Pretvaranje problema u prilike

Što je sjajno u vezi ovog problema?

Što mogu naučiti iz ovoga?

Promicanje djelovanja

Coach pomaže klijentu u područjima života koje je sam izabrao tako što mu asistira u poduzimanju radnji koje odgovaraju njegovim ciljevima.

Da biste promijenili rezultate promijenite svoje opažanje i svoje razmišljanje.

Objasnite koju će određenu radnju klijent poduzeti putem pisanja.

Smatrajte klijenta odgovornim.

Mjesto djelovanja (tijelo), vršilac, razna čula, različite vrste napora i Nad-duša predstavljaju **pet činilaca djelovanja**. Ovih pet činilaca uzrokuju svako dobro ili loše djelo koje čovjek počini tijelom, umom ili riječima. Zato onaj tko misli da je jedini vršilac, ne uzimajući u obzir pet činilaca, nesumnjivo nije veoma inteligentan i ne može vidjeti stvari kakve jesu. Bg 18.14-16

O Kuntin sine, Ja sam ukus vode, svjetlost sunca i mjeseca, slog om u vedskim mantrama, zvuk u etru i **sposobnost u čovjeku**. Bg 7.8



Šestio dio – Primjenjivanje vještina coachinga

Uzajamni coaching

Prema GITA modelu coachinga (stranica 21) radi coaching s jednim bhaktom 20 minuta. Nakon toga promijenite uloge.

Podjelite sa svojim partnerom a onda i cijelom grupom što ste naučili i iskusili kao coach a što kao klijent.



GITA model coachinga

GOALS - CILJEVI: Što želite ostvariti?

IDEAS - IDEJE: Što je moguće? Koje su mogućnosti?

TESTS - TESTOVI: Koji su izazovi ili prepreke?

ACTION - DJELOVANJE: Na što ćeš se obvezati?

CILJEVI

1. Što želite ostvariti?
2. Koji je cilj ovog sastanka?
3. Koji je vaš dugoročni cilj povezan s ovim problemom? Koji je vremenski okvir?
4. Koji su međukoraci koje možete prepoznati, koji je njihov vremenski okvir?

IDEJE

1. Kojim sve načinima možete prići ovom problemu? Napišite popis varijanti.
2. Što drugo možete učiniti?
3. Tko vam drugi može dati dobre ideje?
4. Što biste učinili da imate više vremena i veći budžet?
5. Da li biste željeli ikakav prijedlog od mene?
6. Koje su prednosti i nedostaci svake od ideja?
7. Koje će rješenje dati najbolji rezultat?
8. S kojim biste se rješenjem osjećali najbolje?
9. Koja sredstva već imate: vještine, vrijeme, entuzijazam, novac, podršku...?
10. Koja druga sredstva trebate? Gdje ćete ih nabaviti?

TESTOVI

1. Koja je vaša trenutna situacija - detaljnije?
2. Koje su vaše brige?
3. Tko je još pogoden time osim vas?
4. Koliko utjecaja imate na ishod situacije?
5. Tko još ima utjecaj na to i koliko?
6. Što ste poduzeli do sada? Što vas sprječava da učinite više?
7. Koje zapreke trebate savladati na putu?
8. Koje zapreke i otpor imate u sebi da biste nešto poduzeli?
9. Što je stvarna srž problema?

DJELOVANJE

1. Koju ćete mogućnost izabrati?
2. Koja su vaša mjerila za uspjeh?
3. Kada ćete točno započeti i završiti svaki korak djelovanja?
4. Što se može ispriječiti na putu ostvarivanja tih ciljeva?
5. Koju osobni otpor imate, ako imate, da poduzmete te korake?
6. Što ćete učiniti da otklonite te vanjske i unutrašnje zapreke?
7. Tko treba znati vaše planove?
8. Koju pomoć trebate i od koga?
9. Što ćete učiniti da biste dobili tu pomoć i kada?
10. Što ja mogu učiniti da vas podržim?
11. Koliko ste predani da biste poduzeli ove dogovorene radnje (na ljestvici od 1-10)?
12. Što vas sprječava da ostvarite deset?
13. Što možete učiniti ili promijeniti da biste podigli svoju predanost na deset?
14. Ima li išta drugo o čemu biste htjeli pričati sada?

Jeste li spremni za coaching?

(Zakružite odgovarajuće)

1. Imam vremena za ulaganje u sebe.

Da Ne

2. Mogu odrediti i održati obveze sa samim sobom da bih radio na svojim ciljevima.

Da Ne

3. Postoji jaz između onoga gdje sam sada i gdje želim biti.

Da Ne

4. Spreman sam se potpuno predati radu koji je neophodan da bi me doveo tamo gdje želim biti.

Da Ne

5. Spreman sam prekinuti ili promijeniti poražavajuće ponašanje koje ograničava moj uspjeh.

Da Ne

6. Spreman sam pokušati s novim stvarima iako nisam 100% siguran da će uspjeti.

Da Ne

7. Coaching je prikladna disciplina za promjene koje želim.

Da Ne

8. Dovoljno sam strpljiv da poduzmem dosljedne korake prema mojim ciljevima bez obzira koliko primjetni bili rezultati.

Da Ne

9. Imam potporu koja mi je potrebna da bih učinio značajne promjene (od obitelji, organizacijske strukture, itd.).

Da Ne

Ako ste odgovorili na dva od ovih pitanja s "ne" trebali biste napraviti određene prilagodbe prije nego što će coaching biti učinkovit.

