

# 3

## MOC SŁÓW SŁOWO "ALE" W COACHINGU

Kiedy podczas sesji coachingowej klient często używa słowa "ale", może to wskazywać na pewne wewnętrzne opory, obawy lub ambivalencje. W języku coachingowym słowo "ale" często działa jako "przeszkoda" w myśleniu klienta, ponieważ może wskazywać na to, że klient widzi problem lub wyzwanie, które przeszkadza mu w osiągnięciu celu.

# "ALE"

### CO SŁOWO "ALE" ROBI KLIENTOWI?

- Przeszkadza w Pozytywnym Myśleniu:** Słowo "ale" może skupiać uwagę klienta na barierach lub problemach zamiast na rozwiązaniach i możliwościach.
- Zmniejsza Motywację:** Kiedy klient często mówi "ale", może to wpływać na jego motywację do działania. Skupianie się na przeszkodach może sprawić, że klient poczuje się przytłoczony lub zniechęcony.
- Wskazuje na Wewnętrzne Konflikty:** Częste używanie "ale" może wskazywać na to, że klient doświadcza wewnętrznego konfliktu pomiędzy tym, co chce zrobić, a tym, co czuje, że powinien zrobić.

### JAK REAGOWAĆ, GDY KLIENT NADUŻYWA SŁOWA "ALE"?

- Zauważ i Nazwij:** Kiedy zauważysz, że klient często używa słowa "ale", zwróć na to uwagę w sposób neutralny i ciekawy. Możesz powiedzieć coś w stylu: "Zauważyłem, że często używasz słowa 'ale' kiedy mówimy o tym wyzwaniu. Co to dla Ciebie oznacza?"
- Zaproponuj Reframing:** Zaproponuj klientowi zastąpienie słowa "ale" słowem "i". To małe zmiany mogą pomóc w skupieniu się na możliwościach zamiast na przeszkodach. Na przykład: "Chcę schudnąć, ale nie mam czasu na ćwiczenia" może stać się "Chcę schudnąć i szukam sposobu, jak wpleść ćwiczenia w mój harmonogram".
- Zachęć do Eksploracji:** Poproś klienta o zbadanie tego, co stoi za "ale". Jakie obawy, przekonania lub wartości mogą być związane z tym wyrażeniem?
- Skup się na Rozwiązaniach:** Kiedy klient wyraża przeszkodę po słowie "ale", zapytaj go, co mógłby zrobić, aby ją pokonać. To może pomóc przekształcić problem w wyzwanie, które można pokonać.
- Buduj Świadomość:** Pomóż klientowi zrozumieć, jak używanie słowa "ale" wpływa na jego myślenie i działanie. Wspólna refleksja nad tym, jakie uczucia i przekonania są związane z tym słowem, może pomóc w zrozumieniu i przekształceniu tych wzorców komunikacji.

W pracy z klientem ważne jest, by pamiętać, że każda osoba jest inna. Dlatego też podejście do klienta nadużywającego słowa "nie" powinno być dostosowane do jego indywidualnych potrzeb i sytuacji.