

Km: No minkälainen sitte tämmösen coachingin niinku ihannelopputulos on

Hva: No, se kai tässä on että asiakas sen tietää, heh, että kyl se sellasta on että tota mä voisin sanoa näin vaikka että asiakas on sillon löytänyt jotain sellasta uutta itsestään ja omasta elämästään tarkoituksestaan, tavoitteistaan että niinkun mä olin tuolla yhdessä koulutuksessa ja siellä oli sellanen metafora että tässä on tällanen ilmapallo katsokaa ilmapalloa, puhaltakaa se ilmapallo täyteen nyt päästäkää ilma pois ja laittakaa se siihen puhaltamattoman ilmapallon viereen et siitä ei enää saa ikinä niin sellasta kun se on kerran puhallettu täyteen ni sen jälkeen se on aina vähän isompi kun puhaltamaton ilmapallo. Ja niinku semmonen coachingin perusoivallus on niinku se et sillonku me on puhallettu jotain sinne ni ihmisestä on tullut pysyvästi ja jotenkin isompi. Ja toinen metafora on et sillon on löytynyt ovi josta astuu sisään ja kun sen oven panee kiinni takanaan ja kääntyy katsomaan ni siellä ei ole enää ovea ollenkaan. Sitä ei ole olemassakaan eli ei ole paluuta eli on niinku pysyvästi oivaltanut jotain ja tää tietysti voi liittyä siihen että on saavuttanut jonkun tavoitteen tai että on astunut ensimmäisen askeleen siellä tuhannen kilometrin matkalla siihen tavoitteeseen. Mut et joka tapauksessa.

Pk: No tuleeks sitte koskaan semmosta oloo että tästä ei tuu yhtään mitään ja tuota et meneekö se asiakas sitte aina eteenpäin oli se sitte pienempi tai isompi askel?

Hva: Kyllähän se niinku sellasta on ja on myös olemassa niinku asiakkaita, mulla on kaks asiakasta keskeyttäny prosessin. Ja tota, niinku se toinen oli selkeesti mä voisin vaan sanoa näin et hänellä oli sellanen et hän ajatteli et kyllä ihan kiva sun kanssa on niinku istua ja jutella mut se oli vähän sitä tasoa niinkun kahvipöytäkeskustelua jutellaan kaikenlaisia, ihan kiva niin ja tällasta voi olla ja hmm. Mikään ei ollu hän ei kuitenkaan pannu sit itseään peliin, ja jos tuli jotain sellasta tavoitteen tapaista ni mä en niinkun hänen kanssaan löytäny mitään sellasta mihin hän ois halunnu sitoutua ja ei siinä niinku ei ketään voi niinku väkisin panna oivaltamaan vaan siinä täytyy olla se niinku asiakkaan oma aloite. Sitte tää toinen oli sellanen et kyl se niinku se lähtötilanteessa pohdiskeli jo et hän saattais tarvita hyvää konsulttia ja tota kyl se sit niinku meni siihen et hän niinku totes et hän palkkaa yritykseen itsellensä avustajan jolla on pätevyyttä sitten ja joka niinku auttaa häntä et se niinku se hän tuli ehkä eniten siinä prosessissa tietoiseksi, me kolme kertaa tavattiin, et hänen aikansa ei riitä niihin tavoitteisiin mitä hänellä on. Ja vaikka tavattais kuus kertaa tai kuuskymmentä kertaa ni se ei vielä lisää hänen aikaansa. Ja hän ei halua jättää mitään pois, ei oikein halunnut niinku priorisoida sillä tavoin. Totesi et hän hakee nyt jonkun jolle hän alkaa luovuttaa niitä töitä.