

Kako se nositi s otporima u coaching procesu

Kada je promjena (ne) moguća – uloga sigurnih zona, navika i otpora prema promjenama

Priča o Zorici

Zorica je kod mene došla na coaching s naizgled jasnim ciljem – da prevaziđe strah od javnog nastupa i nauči slobodno komunicirati s drugima.

Na prvi pogled, sve je bilo jasno: uspješna žena, ambiciozna, samo “malo” nesigurna pred nepoznatima. Međutim, svaki put kad bi trebala istupiti, lice bi joj se zacrvenilo, ruke zadrhtale, a tijelo reagovalo kao da je u opasnosti.

Da bi “riješila” problem, prethodno je otišla čak i na skupu operaciju u Beču – da fiziološki spriječi crvenilo. I – pomoglo je.

Ali samo dok se nije vratila kući.

Jer, kada se vratila u poznati “kavez” – život sa čovjekom koji ju je istovremeno materijalno izdržavao, ali i emocionalno iscrpljivao – simptomi su se vratili.

Nije bilo teško otkriti uzroke – potisnutu krivicu, nesigurnost, uvjerenje da “nije dovoljno vrijedna.” Činilo se da idemo ka dubokoj transformaciji i njenom pravom identitetu....

A onda je odustala.

Vratila se u svoj “sigurni kavez”.

Kada klijent stane – šta zapravo znači otpor?

U coachingu se često srećemo s ovim obrascem: klijent dolazi s entuzijazmom, željom za promjenom, čak i jasnim ciljem.

Ali, na pola puta energija stane. Umjesto akcije – stagnacija. Umjesto motivacije – sumnja.

I tu se coach često zapita: „Jesam li ja pogriješio/la?“ „Zašto klijent ne ide naprijed?“ Ali istina je: **otpor nije prepreka – otpor je poruka.** Ponekad čak i vapaj.

Otpor je prirodna zaštitna reakcija kada klijent osjeti pritisak, nesigurnost ili strah od gubitka kontrole. U tom trenutku promjena više ne izgleda kao mogućnost, nego

kao prijetnja.

Poznato – ma koliko bilo nefunkcionalno – donosi osjećaj sigurnosti i predvidljivosti. Zato će mnogi radije ostati u neidealnom nego zakoračiti u nepoznato.

Zašto se klijenti opiru promjeni

1. Strah od nepoznatog – gubitak kontrole djeluje zastrašujuće.
2. Navike – obrasci ponašanja koji se odvijaju automatski stvaraju lažni osjećaj sigurnosti.
3. Udobnost i komfor – promjena zahtijeva napor, vrijeme i energiju.
4. Očekivanja drugih – strah od razočaranja okoline ili gubitka prihvatanja.

Otpor nije znak da klijent “ne želi”, već da dio njega pokušava da ga zaštiti.

Kako pristupiti otporu u coachingu

Najvažnije pravilo: ne ulaziti u borbu s otporom – slušati ga. Otpor ima glas – coach treba da ga čuje, razumije i prevede.

1 Normalizuj otpor

Objasni klijentu da je otpor prirodan signal da je na pragu nečeg važnog. On ne znači da nije sposoban za promjenu, već da dio njega traži sigurnost.

2 Istraži strah, ne forsiraj akciju

Umjesto “Zašto ne možeš?”, pitaj: “Šta bi se dogodilo ako bi uspio/la?”

Jasna slika ishoda smanjuje nepoznato i aktivira racionalni dio uma.

3 Postavlja male, ostvarive ciljeve

Kada je strah prevelik, koristi NLP princip “malih koraka”. Svaka mala pobjeda gradi osjećaj kontrole.

4 Razdvoji autentične želje od pritisaka okoline

Ako klijent teži ciljevima koje zapravo ne želi (nego “treba”), otpor će se pojaviti kao signal neusklađenosti.

5 Radi na nivou identiteta i uvjerenja

“Istinska promjena se dešava kada dođe do pomaka u identitetu.” – Robert Dilts
Ako klijent ne napreduje na nivou ponašanja – vrati se dublje: na nivo uvjerenja i identiteta.

Kada promjena možda nije ni potrebna

Ne mora svaki proces voditi ka akciji. Nekada je stabilnost važnija od promjene. Ako klijent nije emotivno spreman ili su ciljevi nametnuti, forsiranje može izazvati jači otpor i osjećaj neuspjeha.

Savjet PLUS: Uvijek budi usmjeren OD, a ne PREMA klijentu.

To znači – ne vučeš ga, ne guraš ga, ne želiš promjenu “više od njega”. Kao da si uvijek pomalo okrenut leđima ☺

Klijent mora znati da **ne mora** ako ne želi. To često bude prelomna tačka za pokret.

“People do not resist change itself. They resist being changed.”

Robert Dilts

- Otpor klijenta je često reakcija na vanjski pritisak a ne na promjenu kao takvu
- Promjena se mora desiti iznutra, kroz svijest i volju klijenta a ne kao nametnuta obaveza.

Zaključak

Otpor u coachingu nije neprijatelj – on je **kompas** koji pokazuje gdje je važno stati, pogledati i razumjeti.

Pokazuje gdje su neosvijestene emocije, gdje su vrijednosti u sukobu, gdje klijent treba više pažnje nego strategije.

Kada coach umjesto pritiska izabere razumijevanje, klijent dobija dozvolu da raste svojim tempom.

I tada, promjena dolazi kao prirodan rezultat – ne kao nametnut cilj.

Marina Bakić

Psiholog, NLP Master Trener IN, Master Coach

www.nlpcentaruspjeha.com | info@nlpcentaruspjeha.com