Консультант:И. Ааа. Твои услуги?

Екатерина: Угу.

Консультант: И ты встретилась с некоторым мягким отказом? Будем так говорить.

Екатерина: Ну да, да. Да.

Консультант:Ааа. И как тебе?

Екатерина: Интересно. Хмм

Консультант: Что почувствовала?

Екатерина: В том плане… Да почувствовала тут одно из двух. Либо это не мой клиент, ну то есть как бы не… либо я что-то не доработала в плане того, что у клиента, в принципе запрос есть.

Консультант: Угу.

Екатерина: Но там, либо он мне не признается, либо себе он не признается. То есть тут явно на лицо какая-то моя недоработка по выявлению, проявлению этого запроса

Консультант: Угу.

Екатерина: Скорее всего вот так. Потому что с точки зрения я не понимаю, то есть с точки зрения коммуникации. Она же у меня спрашивала и интересовалась.

Консультант: Конечно.

Екатерина: То есть вопрос-то задавала. А когда.. Знаешь ещё тут интересная штука, вот, а деньги не готова платить, как бы вот так, понимаешь? А тут вопрос встает тогда какой? Деньги организации ты тебе жалко или свои личные тебе жалко? Мне показалось, что ей жалко свои деньги, личные.

Консультант: Угу.

Екатерина:Вот, а как провести это через организацию, она пока не знает. Ну как бы

Консультант: Ага.

Екатерина: Как это оформить, мой коучинг, чтобы ей оплатила «Коралл». Вот я, я поняла, что если, если так вот , то как-то вот так, мне показалось.

Консультант: Угу.

Екатерина: Потому что было формулировка нет. Да. Там личные переживания присутствуют еще. Что-то это. Она входит в свою роль там, но при этом, видишь не настолько болит, что деньги не готовы тратить. Ну я могу ошибаться.

Консультант: Ну может быть не настолько болит.

Екатерина: Да.

Консультант: А может быть не настолько ценно.

Екатерина: Да.

Консультант: Или не видит …

Екатерина: Не видит ценности. Да, да. Вот это, кстати, тоже интересно.

Консультант: То есть ты могла увидеть гипотетически запрос, да,

Екатерина: Угу

Консультант: И даже оформленный в словах.

Екатерина: Угу.

Консультант: Но при этом эээ, могла не достроить для нее ценность. Не показать, условно говоря.

Екатерина: Угу.

Консультант: Иногда бывает может быть, что людям нужно подсветить, как бы замотивировать, подсветить, а что человек получит в конце туннеля, где свет. Тогда…

Екатерина: Это я не подсвечиваю.

Консультант: Ему легче, легче принимать решение.

Екатерина: Эту тему я и не затрагивала, потому что она в лоб у меня как бы не спрашивала, все было вокруг

Консультант: Да.

Екатерина: Да около, плюс вот этого вот запроса…Ааа

Консультант: А когда она все-таки сказала тебе, что, ну пока так…

Екатерина: Угу.

Консультант: Еще раз задам вопрос, а что ты почувствовала? Ты мне не ответила, что почувствовала, ты начала размышлять...

Екатерина: Угу.

Консультант: Что бы это значило?

Екатерина: Ну я вспоминаю, я сейчас уже.

Консультант: Ну да, оно прямо так вот вбринь... И ушло.

Екатерина: А это прям быстро так?

Консультант: Да. Да, да.

Екатерина: Ты знаешь, я почему-то ожидала, такого ответа.

Консультант: Ммм.

Екатерина: Я и не знаю. То есть я процессе… Я почему-то ожидала, то, что она так ответит. Поэтому я и не удивилась. То есть для меня это было ожидаемо. То есть, ни это… Потому что. Эээ. Я запроса от нее не слышала...

Консультант: Угу.

Екатерина:... прямого в лоб, то есть такого, что… Она все говорила вокруг да около, и в принципе это было ожидаемо.

Консультант: А скажи пожалуйста, а когда…

Екатерина: То есть это, может быть легкий там, легкое там доля разочарования была, присутствовала, то есть такое типо, да небольшая, но это если вот, если так, но в принципе она не была сильная, потому что, я примерно ожидала, я слышала по ее

Консультант: Угу.

Екатерина:... как она строит диалог.

Консультант: Понятно.

Екатерина: Что не готова работать. Она еще.

Консультант: Слушай, а ты вопросы, когда формулируешь человеку..ааа... у тебя одинаковая метод сообщения...ааа... когда ты знаешь, что он точно хочет.

Екатерина: Я тебя поняла.

Консультант: И когда ожидаешь что не хочет?

Екатерина: Да, да, да. Я согласна.

Консультант: Вопрос.

Екатерина: Да конечно разный метод сообщения и скорее всего я это изложила и поэтому я такой ответ и получила. Скорее всего так оно, то есть эээ, как это, знаешь, здесь если говорить с точки зрения, как супервизи, да?

Консультант: Угу.

Екатерина: Что скорее всего я за нее все и решила. То есть, что она не пойдет в работу и здесь это, это да, это вторая, вторая как бы, не видя ценности, может быть не до показала ценность, а может быть, вполне возможно, что мне то этим сообщением заложила уже...эээ... ответ.

Консультант:Угу.

Екатерина: Скорее всего так. Мхм.

Консультант: Как говорил один мой...эээ... преподаватель еврей, вот, он говорил: вот у меня спрашивают, как у меня так хорошо получается продавать? Он говорит: ну, потому что я когда подхожу, общаюсь с клиентом, а он там занимался продажей машин.

Екатерина: Угу.

Консультант: Он говорит: Я у них вижу, что у них лежат мои деньги в их кармане. Дай сюда это мои деньги вообще, ты чё забрал? Вот. Вот у них вот такое вот сообщение, что у них вообще там мои деньги лежат. На всякий случай. Ты просто не знаешь ещё , может они на самом деле подписаны, если внимательно будешь рассматривать, там это они уже мои.

Екатерина: Угу.

Консультант: Вот. И вот он с таким сообщением начинает общаться с клиентами. Там нет ни тени ни уверенности в принципе, потому что это уже его.

Екатерина: Да.

Консультант: Даже некоторые, как бы…

Екатерина: Угу. Я тоже запишу себе. У тебя в кармане лежат мои деньги.

Консультант: Угу.

Екатерина: Угу. Да, это интересно ты говоришь. Да, действительно что-то такое, оно понимаешь это метод сообщения поэтому я и ценность может быть не докрутила.

Консультант: Может.

Екатерина: Может быть даже вот этот метод сообщения – первичное.

Консультант: Угу.

Екатерина: Может как раз вот я-то за нее и решила, что ей это не надо.

Консультант: Хмм.

Екатерина: Потому что если б ей совсем не было надо, она бы как это, не, не подходила ко мне 2-3 раза за семинар и не, не уточняла то, что, давай с тобой созвонимся, давай с тобой поговорим, то есть она даже со мной на семинаре не стала разговаривать...

Консультант: Угу.

Екатерина:... потому что ей нужно было со мной дительное. Один раз она подошла, мне с тобой надо посоветоваться вот по этой ситуации, потом она второй раз подошла, по-другому переформулировала. И обычно как, если у человека не болит, он, потом заминается эта встреча. А эта она со мной... ааа... не смогла, там, днем, чё-то у нее случилось, и она мне перенесла потом это, и потом еще, и все равно она.

Консультант: Значит она тебе сообщила, в принципе, что она в тебе нуждается.

Екатерина: Да. То есть. Ну у нее потребность была, ей было интересно там мое мнение, там еще что-то, то есть.

Консультант: Правильно я понимаю, что ты не готова была с нее деньги за это брать?

Екатерина: Да. Да, скорее всего да.

Консультант: А почему?

Екатерина: А и вот это и интересно, я, наверное, разделила вот то, что мы с ними как работаем в команде, и я как-то почему-то для себя, я вот сейчас вот, вот анализирую, то, что ты задал. Хороший вопрос задал. Я разделила, что их, их, их не рассматриваю как в индивидуальную сессию, как, как клиентов и так далее и так далее, то есть как это, почему-то я вот , ну как бы вот разделила. Что они будут для работы в двух группах, вот, для работ только через тебя, там или как-то еще там, то есть понимаешь, да? Вот эти все вещи, финансовые и так далее, и так далее, почему-то вот, вот, вот. На тебя видишь как ответственность перелаживаю мастерски, да?

Консультант: Да, я сейчас у меня, следующий будет вопрос ровно про это.

Екатерина: Нет, я, я действительно почему-то, почему-то в голове разделила.Что вот эта командная история...

Консультант: Хорошо.

Екатерина:... и она с тобой, и она вот в этом, в этом, во всем.

Консультант: Ок.

Екатерина: А индивидуально я почему-то даже не рассматривала их.

Консультант: Но...ааа... мы с тобой это проговаривали и я тебе прямо...

Екатерина: Угу.

Констультант:... четко дал разрешение...

Екатерина: Угу.

Консультант:... что это твоя индивидуальная история, ты сама принимаешь решения.

Екатерина: Угу. Да, это я помню.

Консультант: И твой диалог с ней случился после.

Екатерина: Угу.

Консультант: И…

Екатерина: Интересно.

Консультант: Тут уже сложно переложить ответственность на кого-то еще.

Екатерина: Да это понятно, нет, понятно, понятно. Но несмотря на то, что ты мне дал разрешение, а я-то сама себе не дала.

Консультант: А почему?

Екатерина: Вот это интересно. Почему?

Консультант: Ну хорошо, а если так смотреть ретроспективно, то насколько часто и бывали ли у тебя такие случаи раньше, вот когда вот это вот происходило. Вот. Как бы. Стоит, условно говоря, коучинг именно, потому что, что-то происходило, когда клиент говорил, потенциальный клиент.

Екатерина: У меня такие были похожие, похожие.

Консультант: Через метод сообщения.

Екатерина: Похожие были эти ситуации, слушай. Может быть ты...ааа... ты прав, в том плане, что в какой-то момент,я, например, в... ааа... не готова брать с них деньги. Это происходит. Вот здесь это произошло, из-за того, что здесь командная история. Такое часто происходило если люди знакомые, и такие прям хорошие знакомые, не так вот что кто-то, кто-то мне. Вот, вот сейчас, мне с этим Романом, которому меня порекомендовали и тра-та-та. Мне легко. А вот допустим, взять того-же, допустим, Костю Борисова…

Консультант: Да.

Екатерина: Я уже такая да, думаю, уже такая думаю себе. Платно, бесплатно, как инвестиции, или как что это будет. То есть я уже, уже начинаю гонять, понимаешь? Как насколько это будет с ним правильно?

Консультант: В смысле инвестиции? То есть ты рассматриваешь варианты, как сделать ему проще?

Екатерина: Нет, я не рассматриваю проще.

Консультант: Ты говоришь как инвестиции. Что под инвестициями?

Екатерина: Инвестиции я имею ввиду то, чтоб провести например бесплатную с ним сессию, в дальнейшем от него пойдет клиентов.

Консультант: Почему?

Екатерина: Командный коучинг.

Консультант: Понятно, а почему не провести платную сессию? И когда он будет счастлив, он к тебе приведет клиентов.

Екатерина: Это да. Но это был вообще идеальный вариант, конечно.

Консультант: Я понимаю, а почему ты этот идеальный вариант вообще сдвигаешь? То есть ты рассматриваешь же другие начинаешь?

Екатерина: Я.

Консультант: Рассматривать варианты, как будто если он заранее тебе уже сказал. То есть если ты, условно говоря, если ты предлагаешь ему...эээ...моя сессия стоит столько…

Екатерина: Да нет он не, не, не, не, не отказал, он согласится, он согласится за деньги, он отработает и так далее.

Консультант: И ты будешь не счастлива от этого?

Екатерина: Я буду счастлива, да. Слушай, а, ну просто я к тому, что вот прикинь, вот я сейчас вот выкопала, ну даже, даже стремно тебе говорить. А не подумает ли он, то есть заплатив деньги, что он дальше меня не будет рекомендовать. Почему-то вот это, вот я сейчас прям слышу его в голове, вот это ограничение, что он как бы не будет меня уже рекомендовать, потому что, ну как бы он платно. Не знаю почему, представляешь такое. Нет, это вот я сама, сама в шоке.

Консультант: Ммм.

Екатерина: Ха. Ммм... Такое, да. Интересно. Ну бред, конечно. Согласна, соглашусь.

Консультант: А вот что сейчас чувствуешь?

Екатерина:А вот сейчас я чувствую, знаешь, как вот знаешь, неуверенность, можно это сказать? Вот неуверенность, да, или, или это что-то, знаешь, даже не, не, не я даже не знаю откуда ноги растут. Это эти, это программа из детства, на самом деле...

Консультант: Угу.

Екатерина: ...вот это вот, не удобно и тра-та-та. Вот это вся история. То есть вообще так интересно, что не удобно просить. Это прям, то есть даже слышу папин голос. Даже не знаю, от куда это, то есть не удобно. Интересно.

Консультант: А разве когда ты цену назначаешь ты просишь?

Екатерина: Вот это а почему ощущение, как будто прошу, спрашиваю.

Консультант: Почему это ощущение возникает если знакомый? А с незнакомыми у тебя нет ощущения, что ты просишь.

Екатерина: Да.

Консультант: Правильно?

Екатерина: Да, с незнакомыми нету, да. Блин, прикинь, я вот до сих пор, наверно, со знакомыми есть такой момент, что я как будто...ааа... я же с ним бесплатно разговариваю, то что я с ними за разговор беру деньги? Понимаешь? Я же с ними так разговариваю, общаюсь. Вот тут. Интересно.

Консультант: А где та граница, когда ты работаешь.

Екатерина: Да есть она. Ну конечно.

Консультант: И используешь свои профессиональные знания и просто разговариваешь?

Екатерина: Ну безусловно эта граница есть. Потому что…

Консультант: Ты ее не чувствуешь? Или ты боишься ее переходить? Со знакомыми?

Екатерина: Вот это хороший вопрос. Хороший вопрос. Я не чувствую, или… А я поняла, где эта разница.

Консультант: Давай.

Екатерина: Это в ответственности, как будто, когда я просто поговорила...

Консультант: Угу.

Екатерина:... да, с ними и использовала, там, коучинговые инструменты. Я не несу ответственности, это же был разговор, а когда это сессия, уже обозначена за деньги, я как будто, да возможно, что это даже вот эта наша старая тема, как страх неуспеха. То есть вдруг у них там ни чё, ни чё не получится, и они и свалят так… А у меня же такое было. Я сейчас вспоминаю, ну хорошо, было прикольно. У одного знакомого с девушкой я проводила сессию, она там хотела, ну несколько открывать свой бизнес и так далее, и так далее. Вот. Мы отношения не обсуждали. Я видела там у них проблему в отношениях, но отношения не было запроса, я не трогала. Ну то есть бизнес так бизнес. Обсуждаем бизнес так бизнес. Пока сама не скажешь, мы как бы в отношения не лезем. И в итоге она уехала от этого парня в Тайланд, на, на сколько-то, ну типа мне надо подумать, расстаться. А он сказал типо вот, Катя провела с Ириной сессии. И вот Ирина взяла, взбрыкнула и уехала. Что типа я, как будто ее вот. То есть, а, я бы может быть приняла бы это все на свой счет, если...

Консультант: Угу.

Екатерина: ...ааа... если бы мы эти темы обсуждали с ней. Но мы с ней эти не обсуждали эти темы, то есть мы вот прямо точно, прям только по бизнесу разговаривали, не это. Но вот это интересно. Представляешь? И вот как ложечки нашлись и неприятный осадок остался. И все равно как-то вот этот вот, а что подумают. Или а что вот этот. Потому что ну как бы если я с людьми не пересекаюсь мне все равно что они думают. Ну как бы я их. Они не в моем окружении.

Консультант: Угу.

Екатерина: А если. Вот это интересно, правда? Какая-то интересная такая штука в голове сидит. Что делать?

Консультант: Ты когда-нибудь занималась с репетитором? Английским языком может быть?

Екатерина: Да, конечно.

Консультант: Да? Представь себе, что ты, у тебя есть задачка, например, поехать поучиться там в Англии где-нибудь.

Екатерина: Мхм.

Консультант: Тебе нужен английский.

Екатерина: Угу

Консультант: Понимаешь к чему я клоню? Ты приходишь к репетитору и репетитор со всей полной ответственностью, со всеми знаниями, которые есть занимается с тобой английским языком.

Екатерина: Угу.

Консультант: Ты представь, ты даже за это платишь. Каждый час с репетитором. Ну позанималась. Дальше тебе репетитор говорит, вот ты со мной занимаешься, плюс тебе надо литературу выучить, еще значит там ты, ты, ты и так далее. Ты не делаешь домашку, по большому счету. Ну и, позанимался и позанимался. И нормально. Вот. А потом ты идешь сдавать экзамен, какой-то твой и не так сдаешь удачно, как тебе хотелось бы.

Екатерина: Угу.

Консультант: Ты реально будешь винить репетитора?

Екатерина: Да нет, наверно. Нет, ну если у меня…

Консультант: Ну а может и буду.

Екатерина: Да, да. Как бы.

Консультант: Вот именно ты будешь винить репетитора или нет?

Екатерина: Ну в первую очередь, я же проанализирую, что я не доработала. Если я с этим репетитором занималась не один раз, а несколько раз.

Консультант: Ну да, месяц, два месяца, тебя готовили.

Екатерина: Если как качество устроило...

Консультант: Да.

Екатерина: я понимаю, что у человека, у человека есть знания, у человека это, и так далее, и так далее.

Консультант: Так.

Екатерина: То тогда нет. Если у меня будут, например, сомнения, то что она меня, например, учила.

Консультант: Угу.

Екатерина: Тут интересно. Если вот у Эфл, то есть она говорила, да, ту структура будет экзамена такая.

Консультант: Нет. Структура такая же и оказалась.

Екатерина: Да. А я прихожу структура вообще другая. То есть вот это. Ты понимаешь, да?

Консультант: Понимаю, это нет структура та же. Она всегда одинаковая. Вот. Тебя просто готовили, ты готовилась как могла, но не сдала.

Екатерина: Угу.

Консультант: Вот. Репетитор то, что от этого? Хуже, что ли стал? Просто репетировал, просто передает тебе знания, сколько может, столько передает за свои деньги.

Екатерина: Угу.

Консультант: Вот. Тут вопрос в том, что будешь ли ты винить репетитора...

Екатерина: Угу.

Консультант:... или нет?

Екатерина: Нет. я просто сейчас…

Консультант: Ну хорошо. А если параллель провести?

Екатерина: Ну да, параллель то я уже провела.

Консультант: Отлично. И че, какой вывод у тебя там высматривается? В каких случаях репетитора нужно будет обвинить? Под репетитором я имею ввиду тебя.

Екатерина: Ну если он совсем, ну там, нарушил правила какие-то, не правильно там, ну это, ну это бред конечно. Если он профессиональный репетитор английского языка он не может там дать не правильный перевод слова или там…

Консультант: Ок. Но есть ситуации, в которых тебя могли бы обвинить. Прямо вот сказать, сработала плохо, как коуч, что ты такое должна нарушить?

Екатерина: Ну…

Консультант: Ну понятно.

Екатерина: Ну даже не знаю, что нарушить.

Консультант: То есть в твоих практиках, как ты общаешься с людьми, и так далее.

Екатерина: Ты знаешь, какой у меня сейчас инсайт, извиняюсь, сейчас тебя перебью.

Консультант: Давай.

Екатерина: Вот ты сказал метод сообщения закладываю отказ.

Консультант: Угу.

Екатерина: Хм. Я думаю что, в метод сообщения я иногда и закладываю в эту ответственность, как это. Поэтому и вот это переваливание возможно вообще...

Консультант: Угу.

Екатерина: То есть, ну ты понимаешь, да? Когда человек ...эээ...

Консультант: Угу.

Екатерина:... ну ты даже сам уверен на 100%, что вся ответственность на тебе.

Консультант: Угу.

Екатерина: И грубо говоря там, вот ты сейчас пьешь и если ты сейчас разольешь это же там твое. Это же я не буду, что я тебя отвлекла разговором, поэтому ты разлил там на себя чай, там кофе и так далее. Правильно?

Консультант: Да, да.

Екатерина: Поэтому ты транслируешь это, я думаю что, метод сообщения тоже происходит здесь. Что я какую-то часть ответственности за что-то беру.

Консультант: Угу.

Екатерина: Это вот ответственность за клиента. Мхм

Консультант: Ну, вопрос на миллион долларов теперь. Или у тебя еще что-то есть?

Екатерина: Нет.

Консультант: Ага. А вот, кстати, по ощущениям, вот ты сейчас прокрутила, да, в голове, перевернула к себе уже. Ты репетитор. Какие ощущения? Чувства менялись?

Екатерина: Да, чувства поменялись.

Консультант: На какое?

Екатерина: Такое облегчение, появилось.

Консультант: Даже солнышко вышло.

Екатерина: Да. Классно. А еще знаешь, что, я поняла откуда ноги растут.

Консультант: Угу.

Екатерина: Это знаешь как, это вот опять же вот в эту всю историю, в перфекционизм. У меня есть такая черта, с которой я работала- перфекционизм.

 Консультант: Угу.

Екатерина: То есть эээ, что бы я не делала, я всегда это оценивала не с точки зрения, ой какая я молодец, я сделала хорошо.

Консультант: Угу.

Екатерина: А я оценивала: а могла ли я сделать лучше? То есть, с одной стороны это, блин, это классная штука, для роста. Ну то есть ты постоянно растешь.

Консультант: Понятно.

Екатерина: А с другой стороны...ааа... вот происходят иногда такие ситуации, когда, это, это же вот, вот ответственность за клиента, это прям 100% вот это мой перфекционизм, потому что… Блин. То есть я вот это все вообще анализировать начинаю почему?

Консультант: Угу.

Екатерина: Потому что, а могла бы я лучше, а могла бы я больше, а могла бы я это … Может быть могла, а может быть нет. Так что вот, вот это, наверное, про это. Интересно.

Консультант: А могу уточнить? Могла бы ты что?

Екатерина: Хах, лучше.

Консультант: Что?

Екатерина: Как-то репетировать еще лучше, чтобы у него был результат. Может быть какую-то еще дополнительную методику применить, гипноза и он тогда бы точно выучил английский. Это я , ты понимаешь, что я это конечно нааа звучит как бред, но от части это же в голове есть.

Консультант: Ммм.

Екатерина: То есть это как бы, понятно,что я утрирую все это, это не настолько сильно, но раз, раз такое отсвечивается, то значит что это есть.

Консультант: Угу.

Екатерина: Угу.

Консультант: А бывает такое, что к тебе приходят с отсутствием конкретного запроса, а просто потому, что человек себя не очень комфортно чувствует в данный момент у него какое-то расстройство. У меня такие попадаются люди, которые сейчас как-то хреново, надо проговорить, надо понять, проговорить. Это не конкретный запрос. А и в нашей метафоре «человеку не нужно ждать твой ход», ему нужно просто правильно побеседовать, может его кто-то натолкнет или беседа натолкнет на какие-то там новые мысли или просто переживаний будет меньше. Вот и так далее. Вот такие бывают у тебя такие люди?

Екатерина: Послушай, а вот мне сейчас знаешь какой вопрос. Вот я Татьяну вспомнила.

Консультант: Угу.

Екатерина: Где та граница, когда мой разговор, как я могу почувствовать что эээ мой с ней разговор переходит в работу? Ну грубо говоря, за что, за что уже можно брать деньги?

Консультант: Угу.

Екатерина: Потому что. Мне нравится моя работа, я как бы, вообще ну, устаю, но...

Консультант: Ага.

Екатерина:.. ну мне она, меня она вдохновляет, мне нравится, и я как бы, как тебе сказать, не сильно...

Консультант: Угу.

Екатерина:... напрягаюсь. То есть это природное, да, допустим. А где? Вот это интересно, это вопрос прям на подумать, где вот эта граница, когда ты можешь человека развернуть и уже не работать с ним бесплатно, да, потому что, да, как? А уже ты понимаешь, что вот эту штука идет за деньги. Ну, потому что...

Консультант: Угу.

Екатерина: ...вот допустим, с Татьяной, вот я сейчас анализирую...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... с ней разговор. С одной стороны... ааа... она, мы с ней разговаривали по бесплатной теме, по поводу найти коуча там, она мне рассказывала какие запросы...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... и так далее и так далее. Ааа... И погружала меня в, в контекст задачи, который стоит...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... и за которую в дальнейшем, как, ну я планировала, ну мы думали, мы с тобой, да, за которую будет оплачено.

Консультант: Ага.

Екатерина: То есть это будет конкретная задача найти коуча. Ну это как бы, она мне формировала техническое задание. Это, по сути, озвучивание запроса, технического задания, это бесплатная штука.

Консультант: Угу.

Екатерина: Но эта бесплатная штука, я сейчас смотрю, перешла в аспириновую сессию, в такую бесплатную. Понимаешь, да, про что я?

Консультант: Угу.

Екатерина: И скорее всего, из-за того, что я ей эту аспириновую сессию провела, она не увидела ценностей в дальнейшей работе и она не увидела этой потребности у нее уже полегчала. Ее из-за того, что я полтора часа, вот блин, классно. Смотри, я полтора часа, или там сколько потратила на нее время, мы плавно перешли от бесплатного запроса в платную какую-то историю.

Консультант: Угу.

Екатерина: А почему я думаю, что платную, потому что после разговора со мной ей полегчало однозначно. То есть она ой, вот этот момент отпустила, вот этот отпустила, этот и я вижу. Ну и было видно по жестам, что ей прям у нее тревожность снижается, что она успокаивается, что она...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... что-то понимает, что-то осознает у себя. Рефлексирует. И вот, вот тут вопрос очень хороший. Тут на самом деле, я не то, что не увидела на ценности, а то, что просто я перешла вот прям точно могу тебе сказать, провела ей аспириновую сессию, ей полегчало, поэтому, когда я сказала, что а запрос? А зачем, мне же уже тут забинтовали, уже все, как бы и нормально.

Консультант: Угу.

Екатерина: Она так и ответила, в принципе, по сути. Так она, она же вроде бы как вежливо отказала. Но отказала она с такой формулировкой, что сейчас я не понимаю точного запроса. Ну значит, ей полегчало. Она же обращалась? Обращалась.

Консультант: Молодец, ты решила ее запрос.

Екатерина: Да, получается так.

Консультант: Угу.

Екатерина: А проблема как раз заключается в том, чтобы вот эту видеть и переводить людей, разворачивать в платные истории. Ну, в работу в такую.

Консультант: Ну да, ну вот, например, чтобы ты вот, зная вот это все, да? Как бы ты по-другому, сейчас уже построила бы, построила с ней диалог? С ней прямо.

Екатерина: Вот это, вот это прям интересно. Я..

Консультант: Представь, что мы сейчас отматываем назад, и вот она начинает тебе рассказывать, ты уже вс эту историю знаешь, чтобы ты по другому сделала?

Екатерина: Тут хороший вопрос. Я, наверное, обозначила бы границы. В том плане, что, знаешь как это...

Консультант: Угу.

Екатерина: ...обозначила бы тему созвона, то есть там ты хотела вот это. Мы сейчас вот это и вот это обсуждаем. Вот. А вот вопрос, там же прям такой был переход плавный, он такой был, очень-очень не заметный. И там включилось у меня, прям желание ей помочь. Прям вот-вот спасательный прям включился. Потому что ну как, как-то так интересно вот это.

Консультант: Спасатель?

Екатерина: Ну да, потому что она прям так…

Консультант: Слушай, а вот этот вот спасатель, когда он включается, спасатель это который бесплатно работает, да?

Екатерина: Угу. Конечно.

Консультант: То есть спасатель бесплатный.

Екатерина: Угу.

Консультант: А альтернативный это кто? Который благодарность берет, это кто?

Екатерина: Ну это такой уже профессионал для меня.

Консультант: Профи?

Екатерина: Да. Это уже профи.

Консультант: Ну вот. Спасатель не может быть профи?

Екатерина: Почему-то нет.

Консультант: Ммм.

Екатерина: Нет, ну, потому что спасатель – это, ну просто спасает. За спасение не надо брать деньги, нельзя. Ну или нельзя брать деньги за спасение.

Консультант: ДА?

Екатерина: Ну наверное да. Ну ты вот утопающего спас и скажешь давай мне 100 рублей, за то что я тебя вытащил из воды?

Консультант: А, нет, но я не буду отказываться от благодарности.

Екатерина: Это другое дело, да.

Консультант: Просить не буду, но отказываться от благодарности тоже не буду.

Екатерина: Да, но да. Но ты же не можешь просить, значит ты цену не можешь озвучить, когда ты собираешься спасать.

Консультант: Нет, но могу дать понять, что я буду благодарен.

Екатерина: Это хорошее дело, мне оно нравится.

Консультант: Как официант.

Екатерина: Да.

Консультант: Вам все понравилось? Ценю, не забудьте поблагодарить.

Екатерина: Вот. Вот это можно было сделать в конце. Я не уверена, что бы она пошла бы в эту историю, но вот намекнуть ей на то, что мы с ней поработали. Ой, мне вот так комфортно. То есть я поняла, что я не остановила человека, я не сделала вот этот переход, не обрубила ее. Знаешь как, все, а теперь вот с этого момента мы уходим в платную сессию, да?

Консультант: Угу.

Екатерина: Или как-то еще, то есть вот. Там есть 2 варианта, если 1-й вариант она уже мне сказала запрос на тренинге и уже тогда изначально я ей обговариваю, что у нас с ней платная сессия, и мы изначально идем в эту платную сессию, и мы уже тогда с ней работаем. То есть вот уже прям сразу созвон платный, и второй вариант, если произошло вот так, как, как здесь...ааа... она вроде бы начала с ТЗ, и потом перешла на личку и мы не успели договориться...

Консультант: Угу.

Екатерина:...про оплату и так далее, так далее...

Консультант: Окей.

Екатерина: Здесь действительно очень хороший сценарий, в плане того, что подсветить ценность того сейчас произошло. Где-то показать, свою работу, что я сейчас ей сделала. Ну то есть, чтобы это не было обесценено, да.

Консультант: Угу.

Екатерина: И потом сказать, ну если вы посчитаете, там нужным да или как там...

Консультант: Окей.

Екатерина: ... я была бы не против и как бы была благодарна бы за это.

Консультант: Давай возьмем твоего потенциально нового клиента.

Екатерина: Роман.

Консультант: Роман.

Екатерина: Угу.

Консультант: С которым вы знакомы? То есть он попадает под категорию знакомых?

Екатерина: Нет, я его не разу не видела в глаза.

Консультант: А нет, а вот…

Екатерина: Костя Борисов.

Консультант: Костя. Вот Костя.

Екатерина: Да, он попадает.

Консультант: Костя попадает. Ну и вот, представь себе, что вы с Костей встречаетесь и начинаете разговаривать.

Екатерина: Ну, с Костей вот проще, он другой типаж. Он знаешь какой типаж, он типаж такой, что с ним легко будет за деньги работать. Но как, потому что...

Консультант: Ммм.

Екатерина: ... он очень такой деловой, бизнесовый, он понимает ценность в коучинге, он понимает, сколько коучинг стоит и изначально в его заявлении: я хочу с тобой поработать, коучинг. Там прозвучало, то, что он готов работать за деньги, потому что он не, как тебе сказать, не,это я уже потом начала гонять, на самом деле с ним. Он знакомый, да, но с ним легко будет за деньги, потому что он выделяет на это время. Сказал мне заранее и вот это вот все. И если бы он хотел это сделать бесплатно, он бы стал какие-то удочки закидывать там. Ну то есть начал бы говорить, а вот ты про меня, про себя бы спрашивать, че-то уточнять, а вот это. А это он сказал: я хочу с тобой поработать.

Консультант: Либо вы его так хорошо знаешь, что ты сейчас за него, либо у тебя есть какой-то сценарий поведения стандартного, для таких типов как он, потому что ты сейчас хорошо так расписала, как он должен был говорить с тобой, откуда ты знаешь, что это именно так? У него это в голове?

Екатерина: У него прозвучала фраза...

Консультант: Ага.

Екатерина: ...ключевая «поработать». То есть он вот он сказал, вот смотри.

Консультант: А понятно.

Екатерина: Там разница в том, что мне с тобой надо посоветоваться, как у Татьяны произошла формулировка. Мне надо с тобой посоветоваться, у тебя спросить, у тебя, а этот уже сказал, мне надо с тобой поработать.

Консультант: Понял. То есть вот.

Екатерина: И в формулировке, как ты говоришь, метод сообщения, прозвучало то, что поработать, значит он покупает мою услугу. Даже не зная там еще и цен.

Консультант: Понятно, то есть когда человек. Из того что я слышу, человек, который знает ценность коучинга, да, и твоего конкретно коучинга, вот, с ним не вопрос, совершенно спокойно выстраивать отношения…

Екатерина: Да.

Консультант: Финансовые.

Екатерина: Да.

Консультант: Человек, который не знает ценность коучинга, то есть пока не понимает ценность, с ним неудобно выстраивать или что? Финансовые?

Екатерина: А с ним получается, вот это как раз размытие между разговором и работой, когда человек, не, ну, не улавливает разницу между разговором и работой.

Консультант: Ааа. То есть если вот, если я сейчас вызову, например, такси.

Екатерина: Да.

Консультант: То такси знает, что я понимаю ценность такси, я готов ему оплатить прям сразу.

Екатерина: Да. А если приедет к тебе знакомый, ты скажешь ему, а ты не подкинешь меня там куда-нибудь. И приедет не такси, а твой какой-то знакомый.

Консультант: Мхм.

Екатерина: И ну и как бы тут не понятно, тебе ему отдавать деньги за поездку или не отдавать.

Консультант: Мне не понятно. Ну так я, конечно, лучше не отдам.

Екатерина: ДА.

Консультант: Зачем мне лишний раз напрягаться-то...

Екатерина: ДА

Консультант: ...я лучше не отдам.

Екатерина: Да

Консультант: Вот. А если он подрабатывает? Условно говоря, я знаю, я знаю.

Екатерина: Если он приехал с шашечкой, слушай, а если он приехал с шашечками на такси, он знакомый твой, но он приехал с шашечками...

Консультант: Так.

Екатерина: ...на... не на личном, или личная машина, ну она как бы с счетчиком.

Консультант: Ну вот хорошо я знаю,что он как бы подрабатывает бизнес-там такси, например. Он подрабатывает.

Екатерина: Да.

Консультант: Хорошо, он приехал, там, с шашечками.

Екатерина: ДА.

Консультант: Я знаю, что он подрабатывает.

Екатерина: И вот тут формулировка тоже разная.

Консультант: Ага.

Екатерина: Смотри вот очень-очень хорошая параллель. Ты меня не подкинешь? Ну как бы вот такое, или там, ты уже говоришь, что, отвези меня, там, ну уже в таком более, я просто не знаю, какое слово подобрать аналог, ну то есть более, ну что ты рулишь, что ты командуешь...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... что ты человека вызвал и что он на тебя работает.

Консультант: Да, мне нужно там вот это вот.

Екатерина: А вот это вот ты не подкинешь меня, это как дружеский комплимент, да, ну вот, тебе может быть по пути, тебе удобно, тебе, вот, вот это вот хорошая штука.

Консультант: Да.

Екатерина: Ты же заодно туда едешь.

Консультант: То есть ты за, ты же заодно здесь, мы же заодно разговариваем, так заодно уже и давай..

Екатерина: Да, да. Тебе же не сложно.

Консультант: Посоветуй мне.

Екатерина: Да, да, да. Вот, вот это очень хорошая аналогия. Вот эта очень хорошая. То есть, допустим, тебе же не сложно, ты же едешь все равно в сторону Сколково, ну че ты меня до Парка Победы не довезешь?

Консультант: Угу.

Екатерина: Ну довези меня там, до метро, высади. Мне не надо, чтобы ты меня даже до дома довозил. Вот у метро меня выкини там. Но я все равно.

Консультант: Тебе надо, но просто не удобно просить, поскольку это бесплатно, вроде как ты намекаешь. И так далее.

Екатерина: Да, да. То есть я тебе намекаю, что я тебе намекаю, вот, вот какой метод сообщения. Тебе же не сложно. Ты же заодно. И с Татьяной произошла вот эта как раз история. Я ее подвезла заодно до метро, понимаешь?

Консультант: Ага.

Екатерина: И уже потом как такси она меня не стала вызывать, зачем она же до метро доскочила, а дальше от метро она дойдет пешком.

Консультант: Конечно. Так что по-другому сделать надо? С такими как она, которые не понимают ценность коучинга, и таких много, которые не понимают ценность коучинга и пытаются на халяву.

Екатерина: Это проехать заодно.

Консультант: Да, таких много.

Екатерина: Да, вот это классно. Вот это вот круто очень. Артем, вот это мне очень нравится. И здесь вот действительно нужно продумать вот это метод сообщения, в котором, потому что вместо того, чтобы объяснить... ааа... за что человек платит деньги...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... я его могу подвезти заодно до метро. Ну просит же, че мне жалко, что ли, я же все равно туда еду, в то направление. Ты понимаешь, да? И так, так чаще всего и происходит. То есть я, например, если с ним отдельно встречаюсь, с этой Татьяной, допустим, мы уже обговариваем...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... что это, что она меня вызывает, как такси, что мы с ней работаем, тогда без проблем деньги возьму. Даже от знакомых, не знакомых, ну то есть без проблем. А когда вот это заодно, то есть вот грубо говоря, там, на тренинге в перерыве мы с тобой. Здесь моя же ответственность спросить, а мы сейчас что делаем? Ты сейчас меня вызываешь как такси или вот мы…

Консультант: У меня был один клиент такой.

Екатерина: Понимаешь, да?

Консультант: Стал клиентом, общая такая френдли тусовка, мы общаемся, вот и, ой слушай, я знаю, ты там психологией занимаешься, там коучингом и так далее, я говорю: да. Ну и как там? Разговор не о чем потом. Да, вот я как раз хотел, вот у меня там есть тема одна интересная там, хочу проговорить, вот. Я говорю. Я говорю: классная идея. Я говорю: мне нравится и там поддерживаю, давай. Только говорю подожди, я его перевожу физически из этой тусовки в другой вообще кабинет, создаю условия, чтобы мы сидели напротив, как на коучинг сессии. Вот. Садимся, я беру, даже специально свой планшет, то есть я полностью погружаюсь в состояние, как я на сессии. И после этого даю ему метод сообщения. Говорю: Ок. Я говорю: сейчас вот все оставляем. Давай поработаем. Я сам ему говорю, давай поработаем. И после того, как я ему сказал давай, поработаем ему уже не удобно за это не заплатить. То есть я, как бы ответственность неудобства перекладываю на него. Хотя прошло там 3 минуты, то есть я просто поменял как бы форму. Но это вот у меня был такой опыт, и я, я нахожу что, какие-то инструменты, как изменение позиции и так далее, оно меняет.

Екатерина: Ну так грубо говоря, если проводить аналогию с такси, то я залезаю в багажник, достаю шашечки, ставлю их на машину сверху.

Консультант: И паркую, раньше метр был, поменьше включался...

Екатерина: Да, да, да.

Консультант: ... счетчик вот.

Екатерина: Счетчик.

Консультант: Не проблема. Я сейчас все сделаем, довезем в лучшем виде и счетчик прям чик.

Екатерина: Да.

Консультант: В лучшем виде.

Екатерина: Да.да. И тогда можно было бы ее дружеское общение прям сразу перевести и ааа разграничить, мы обсуждаем там тренинг, за который было как бы заплачено...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... и так далее. Кстати деньги еще так и не пришли, да? Ты?

Консультант: Я им отправил вчера.

Екатерина: Отправил да? Вот, и как бы это все и потом, ааа когда уже она переходит в личное, ну, ну ты понимаешь, да, про что я? Что сверх того, и так далее, так далее. То есть, по сути. Угу. Да. По сути, да. По сути это я бесплатно ее подвезла еще к тому же. Подумала, что типа ну что, мне же не сложно, там пакет, за тренинг они заплатили, зачем еще это. Хорошая штука. Мне вот это понравилось. Мне вот это…

Консультант: В общем, дарю тебе шашечки.

Екатерина: Да, вот это… Слушай, надо.

Консультант: Будет тебе напоминать.

Екатерина: Да, да, да, да, да. Давай поработаем. Так-то с этим вопросом.

Консультант: Угу.Давайте.

Екатерина: Или, или, или можно, например, знаешь, когда уже такая фраза сейчас, если вот я представила, как можно с Татьяной сделать по другому.

Консультант: Угу.

Екатерина: Ей прямо вернуть в коучинговом формате. Правильно ли я там слышу вот это, вот это. Ты готова с этим сейчас, там поработать?

Консультант: Отлично. Правильно.

Екатерина: И даже не обсудить, не поговорить, вот это вот слово поговорить, это вообще сразу, поработать в этом.

Консультант: Да, я услышал вот с Костей, что ты сказала слово работать.

Екатерина: Да.

Консультант: Вот. Просто ты можешь возвращать это слово и…

Екатерина: Поработать.

Консультант: И вставлять его и все.

Екатерина: Да, слово поработать. Потому что, когда слово поговорить.

Консультант: Ты хочешь поговорить или поработать? Шашечки достаем или нет?

Екатерина: Да.

Консультант: Как бы тогда, скорее всего человек начинает, а как, минуточку, а разница-то в чем? Ха. Есть. Есть разница...

 Екатерина: Угу.

Консультант: ...оказывается то. И тут можно уже дальше рассказывать про ценности. В чем разница? Я думаю с этим ты справишься.

Екатерина: Да. Видишь как нюансы вот оказывается, про ценность. Это было не про ценность, то что я ей не доношу ценность, не ценность себя, не ценность коучинга, а про то, что я ее бесплатно подвожу...

Консультант: Угу.

Екатерина: ... и делаю аспириновые сессии. Да. И это вот, это вот прям крутяк. А когда я говорю поработать, тут мне уже вообще вопросов нет, за работу брать деньги...

Консультант: Угу.

Екатерина: ...разграничить ее, в рамках держать, в рамках тайминга и так далее. Круто. Слово поработать. Поболтать или поработать?

Консультант: Угу.

Екатерина: Здорово. А так, как это разговорный жанр, то как бы.

Консультант: Хорошо.

Екатерина: А можно тебе не скромный вопрос, у тебя спрошу? Такой как профессиональный?

Консультант: Можно. Просто единственное, над чем дальше? То есть в какую сторону дальше ты хотела посмотреть будет на следующей допустим сессии, метод сообщения, как, то есть, формулировать, за что надо платить? Переключение ролей, спасатель-профи?

Екатерина: Нет, со спасателем мы все посмотрели.

Консультант: Ок.

Екатерина: Спасатель там даже вот не столько спасатель откликался, сколько, знаешь, вот откликнулась очень про такси история, когдая я тебя подвезу, я ж, мне ж по пути.

Консультант: Нужна была метафора просто.

Екатерина: Ну ты же замерзла, ну как бы тут как бы не важно. Замерзла она, устала, или че-то еще. Ну я же заодно вот, а за одно это вот так. Это про поболтать. И знаешь, что, знаешь, что, там интересная штука. Тут я немножко путаюсь.

Консультант: Угу.

Екатерина: Иногда. Ааа. Бывают такие встречи, которые, ну как, организационные или продающие или какие-то еще, то есть ты грубо говоря понимаешь, что да, сейчас человек тебе не заплатит, но он потом пойдет с тобой в долгую работу, или как вот с Костей Борисовым, я там, например, там, привлечет тебя для работы с командой, то есть грубо говоря, ты его, ну давай, если прям говорить так грубо меркантильно, да, даешь небольшой кусочек бесплатных как бы тестик, но ты понимаешь, что да, сейчас ты может быть отработаешь и бесплатно, да, но в дальнейшем это инвестиция какая-то. Ну как я называю да, перспективное.

Консультант: У меня такое часто бывает. И единственная разница в том, что...

Екатерина: Да.

Консультант: ... ааа...я всегда даю понять, что эээ мое время ценно, если они его бесплатно использовали, то они уже должны.

Екатерина: Угу.

Консультант: А в какой форме они вернут это, это уже опция для них.

Екатерина: Угу.

Консультант: То есть да, и, и мы договариваемся обычно в самом начале, что это я проговариваю. Говорю отлично, слушай ну можем сейчас поработать, можем даже бесплатно поработать, как там демо-вариант, просто. А дальше решишь, надо или не надо. Но человек должен понимать, что это договоренность, что тебе что-то дают бесплатно, что-то ценное.

Екатерина: Угу.

Консультант: Они отдают, но бесценное. Раз ты можешь себе позволить 1,5 часа поболтать, значит это для тебя недостаточно ценно. Ты же не обозначила цену? Да, промо есть варианты.

Екатерина: Хотя, хотя там были такие моменты, что мне уже было не удобно, я видела, что она затягивает это, вот прямо пол часа последние. Я же рассчитывала на час максимум.

Консультант: Не удобно что?

Екатерина: Прервать и развернуть ее. Как-то я не могла никак подстроиться, ну, ну то есть мне не удобно было ее не дослушать, прервать вот это. И вот это вот не удобно, когда клиент там сильно что-нибудь.

Консультант: Я вообще предлагаю, вот по поводу неудобно прервать, не дослушать, по этому поводу подискутировать в следующий раз.

Екатерина: Вот. Это ты попросил запрос на следующую и вот я тогда.

Консультант: Неудобно прервать и недослушать, это прямо...

Екатерина: Да.

Консультант: ... наше.

Екатерина: Ну ты молодец, ты мне сейчас же и перевернул все. Да, ты, конечно, удивительный человек.

Консультант: Чем же?

Екатерина: Ну, интересный.

Консультант: Ок.