

## 在教练活动中建立关系：学习困难的方法



在经历了许多年以及一些尴尬的窘境后我才真正认识到教练中建立关系的重要性。当我还是一个教练新手，我沉浸于展示自己的教练技巧，对学习建立关系的方式并不在意。实话说，当时我认为建立关系是一个应当迅速完成的事情，这样我就能继续完成一些我认为是教练活动中的“真正的工作”。

Mezirow（1991）指出，当我们面对一个毫无头绪的窘境，临界反应和转化学习就发生了。一个重要的困境发生在我面对前三个客户的时候。我和他们三人分别进行了一次会谈，然而，可怕的是，他们三人中没有人回来参加第二次会谈！当我从震惊中恢复过来时，我意识到他们与我在一起，或者说在这个过程里感受不到安全感才没有再来。那时候，我没有花足够的时间和客户交流，建立起符合他们期待的，角色和责任或工作方式。我很急切地做我想做的（教练）而非在我们能够开始教练前花时间奠定坚实的基础。我没有认识到坐在一个陌生人对面，开始讨论他们的人生，关系，希望，梦想或恐惧对于我的客户来说需要跨出的是多大的一步，以及在跨出这步前建立安全感是多么重要。自此之后，我就坚持这个基础步骤是教练活动中真正重要的部分。如果没有这样的信任，友好关系，安全感，边界和清晰将无法建立。

我在教练开始前建立关系的能力得到提升，但我仍然继续学习在处理关系中别的方面的困难。冒牌者症候群和取悦他人的倾向使我在时间上的把控很差。在很多情况下，我会在一时冲动并且并未和我的客户商量的情况下拉长会谈的时间。其实，我一般会在我感到自己没有给予客户“好的价值”时这样做。我认为我这样是一种大方，但是我却传递出关于我自己价值观和我的边界管理的错误信息。同时我也没有尊重我的客户或他们的时间。一个客户后来告诉我因为我延长了会谈时间，他感到他无法离开，导致他迟到了下一个约会。另一个客户则在离开时为延长的时间是否需要另外付费感到忧虑。

在我们的教练训练项目中，我们常常说“你是怎样的人决定了你如何教练”，而我认为“你是怎样的人也决定了你怎样建立关系”。这种创造一个安全，支持性的环境的能力以保持持续的彼此尊重与信任关系是所有的教练的核心竞争力。教练可以通过全身心投入自我知识的积累和通过学习来理解自我知识中的哪些方面阻碍了建立关系的信心来达成这一目标。

Mezirow (1991) 指出，当我们面对一个毫无头绪的窘境，临界反应和转化学习就发生了。一个重要的困境发生在我面对前三个客户的时候。我和他们三人分别进行了一次会谈，然而，可怕的是，他们三人中没有人回来参加第二次会谈！当我从震惊中恢复过来时，我意识到他们与我在一起，或者说在这个过程中感受不到安全感才没有再来。那时候，我没有花足够的时间和客户交流，建立起符合他们期待的，角色和责任或工作方式。我很急切地做我想做的（教练）而非在我们能够开始教练前花时间奠定坚实的基础。我没有认识到坐在一个陌生人对面，开始讨论他们的人生，关系，希望，梦想或恐惧对于我的客户来说需要跨出的是多大的一步，以及在跨出这步前建立安全感是多么重要。自此之后，我就坚持这个基础步骤是教练活动中真正重要的部分。如果没有这样的信任，友好关系，安全感，边界和清晰将无法建立。