

STEVE CHANDLER – RICH LITVIN

A SIKERES
COACH

Hogyan növeld a saját
és az ügyfeleid bevételét és hatékonyságát

STEVE CHANDLER – RICH LITVIN

A SIKERES COACH

Hogyan növeld a saját
és az ügyfeleid bevételét és hatékonyságát



A fordítás az alábbi kiadvány alapján készült:
STEVE CHANDLER – RICH LITVIN:
The Prosperous Coach: Increase Income & Impact for You and Your Clients

Copyright © Steve Chandler és Rich Litvin, 2013
Maurice Bassett, Florida, 2013

A kiadvány sem részben, sem egészben nem sokszorosítható
a kiadó írásos engedélye nélkül!

Fordította: Illés Róbert
A borítót tervezte: Slemmer Karolina
Szerkesztette: Balikáné Bognár Mária

Magyarországi kiadó:
Cor Leonis Kiadó
1021 Budapest, Budakeszi út 51.

Felelős kiadó: dr. Vágási Emőke

Elérhetőség: corleonis@corleonis.hu
Weboldal: www.corleonis.hu
Webshop: konyvaruhaz.corleonis.hu

ISBN 978-615-80362-6-9

Készült a Korrekt Nyomdaipari Kft.-nél
(www.korrektnyomda.hu)

Felelős vezető: Barkó Imre ügyvezető igazgató

Neked, a Coachnak.

– *Steve*

Apámnak ajánlom ezt a könyvet. Tőled tanultam,
hogy csak a felét higgyem el annak, amit látok,
és egy szót se abból, amit hallok. Nem sejtetted,
mekkora hasznát veszem majd ennek a tanításnak
coachként.

Szeretlek, Apa.

– *Rich*

Vélemények *A sikeres coach-ról*

„Mindenkinek kell egy coach az emberi és szakmai fejlődéséhez.”
A könyv elolvasása után én ezt a mondatot úgy fogalmaznám át, hogy minden coachnak kell ez a könyv, hogy általa megtanuljon olyan szinten érvényesülni, anyagilag prosperálni a szakmai munkájából, ahogy tudása erre feljogosítja. *A sikeres coach* építi a coachok önbecsülését és a coaching szakma becsületét. Minden fejezete azt szolgálja, hogy a coach valós szakmai és emberi értékei mentén képes legyen új ügyfeleket „teremteni”, és merje megkérni professzionális munkája jogos árát. Határozottan állítom, hogy nekünk, coachoknak ez a kitűnő kézikönyv segít abban, hogy szakmai sikereinken túl megtaláljuk az üzleti eredményességhez vezető utat is.

Ábri Judit – MA, PCC

executive coach, coachtréner, vezetőfejlesztő,
Coaching Határok Nélkül (CHN) alapító



„Kötelező olvasmány minden coach számára! Rich Litvin és Steve Chandler forradalmian új megközelítést kínál ahhoz, hogyan teremtsük meg álmaink karrierjét és üzletét. Nincs internetes marketing. Nincsenek címlisták. Csak nagyszerű emberi kapcsolatok.”

Marci Shimoff – a *Love for No Reason* és a *Happy for No Reason*
című sikerkönyvek szerzője



„Az a szomorú igazság, hogy a legtehetségesebbek coachok többsége egy idő után feladja, mert nem képes elég pénzt keresni és megélni a jövedelméből. Steve Chandler és Rich Litvin küldetésének tekinti, hogy minden coachnak megadja az esélyt a sikerre, és mindezt olyan közvetlenséggel és humorral, ami szórakozássá teszi a tanulást. Több programomban is felkértem őket, és hiába vagyok huszonkét éve

a szakmában, mindig tanulok tőlük legalább egy-két olyan új dolgot, amellyel növelhetem a saját hatékonyságomat és bevételemet!”

Michael Neill – a Szupercoach Akadémia alapítója és a *The Inside-Out Revolution: The Only Thing You Need to Know to Change Your Life Forever* című könyv szerzője



„*A sikeres coach* grabancon ragad az első oldalon, és nem ereszt el. Még mindig gyorsabban ver a szívem. Ez az egyik legdirektebb, legbátrabb és legprovokatívabb könyv, amit valaha olvastam. Cserbenhagyja az ügyfeleit az, aki nem olvassa el azonnal és nem kezd eszerint cselekedni.”

Derek Sivers – a CD Baby alapítója és az *Anything You Want* szerzője



„Kutatások bizonyítják, hogy azok a legboldogabbak a világon, akik másokon segítenek, vagyis a coaché a legboldogabb hivatás! Steve és Rich lelkesedése ránk is átragad, miközben bemutatják, hogyan lehet egy coach karrierje anyagilag sikeres és élvezetes egyszerre. A coaching a létező legjobb kenyérkereset!”

David Meerman Scott – a *The New Rules of Marketing and PR* című sikerkönyv szerzője, amelyet több mint 25 nyelvre fordítottak le a bolgártól a vietnamiig



„Rich Litvin és Steve Chandler olyan üzleti gondolkodású vezetők, akiknek számít a véleménye. Szeretefoszlatták azt a legendát, hogy nem lehet mások segítségével meggazdagodni. *A sikeres coach* egy olyan történetet mesél el, amelyben te és az ügyfeled jól érzitek magatokat, érzelmi kötélék alakul ki köztetek, inspiráljátok egymást és pénzt kerestek.”

Chip Conley – a Joie de Vivre Hotels alapítója és a *Peak* című könyv szerzője

„A coaching mesterévé válni és jövedelmező coaching vállalkozást működtetni nem nagy kunszt. Évi hat-hét számjegyű bevételt garantáló coaching praxist felépíteni sem lehetetlen. Chandler segített hozzá, hogy stabil hét számjegyű coach legyen belőlem, és jelenleg a világ legbefolyásosabb üzleti vezetőit coacholom. *A sikeres coach*ban Litvin és Chandler nem kódósítanak, hanem gyakorlatias tanácsokkal segítenek abban, hogyan lehetsz jól kereső coach. Olvasd el ezt a könyvet, ismertesd meg másokkal is, és alkalmazd, ami benne van.”

Stephen McGhee – vezető tanácsadó
és a *Climb to Freedom* szerzője



„Tele van a piac marketingtaktikákat és értékesítési stratégiákat oktató könyvekkel. De nagy ritkán felbukkan egy-egy olyan mű, ami az igazán fontos dolgokra koncentrál – az emberi kapcsolatokra! *A sikeres coach* azon ritka gyöngyszemek egyike, amelyek egyszerre jelentenek inspirációt és kihívást. Szokatlan megközelítése nem csak a vállalkozásodat, de az életedet is jobbá teheti. Bűn lenne kihagyni!”

Shama Kabani – a *The Zen of Social Media Marketing* című
sikerkönyv szerzője



„Ha coach vagy, és csak egyetlen könyvet veszel meg annak érdekében, hogy a vállalkozásod előrelépjen, akkor az *A sikeres coach* legyen. Litvin és Chandler minden hagyományos módszert megcáfol – nincs szükség marketingre, e-mailre és elegáns névjegykártyára. Csak bizonyítottan működő módszerekre, amelyek segítségével jól fizető ügyfeleket teremthetünk. Elkezdtem olvasni, és képtelen voltam lerakni. Mikor hallott ilyet valaki egy üzleti témájú könyvről?”

Laurie Lawson – a Nemzetközi Coaching Szövetség volt elnöke,
a *Coach World TV* és a *Coach Chat Radio* vezető producere

„*A sikeres coach*ban a két rutinos profi, Rich Litvin és Steve Chandler lerántják a leplet azokról a titkokról, amelyek révén ők és ügyfeleik elérték kiugró sikereiket. Remek könyv, imádtam. Akit érdekel a coaching világa, annak kötelező olvasmány. Ha coach vagy, muszáj elolvasnod. Tedd, amit mondanak, és meggazdagodsz.”

Mandy Evans – az *Emotional Options: A Handbook for Happiness* és a *Traveling Free: How to Recover from the Past* című könyvek szerzője



„Rich és Steve fantasztikus útmutatót írtak a sikeres coaching praxis megteremtéséhez. Ez a könyv tele van tapasztalati úton szerzett megfigyelésekkel és gyakorlati tanácsokkal. Akár befutott coach vagy, akár az út elején jársz, biztosan találsz benne hasznos tippeket.”

Jamie Smart – a *Clarity: Clear Mind, Better Performance, Bigger Results* szerzője



„*A sikeres coachot* kötelező olvasmánnyá tenném mindenki számára, aki coach szeretne lenni. Litvin és Chandler megtalálták benne az egyensúlyt a két legfontosabb kérdés között: hogyan legyünk a lehető legjobb coachok és hogyan keressünk pénzt vele. Átfogó tanulmány arról, hogyan kell kapcsolatokat építeni és fenntartani. »A pokolba is, igen!«”

Bryan Franklin – a legfelső 1%-ba tartozó coach



„Litvin ritka madár: egyszerre világszínvonalú coach és egyik legjobb ismerője a coaching üzleti részének. Miután elolvasod és alkalmazod *A sikeres coach*ban leírt stratégiákat, te magad is az leszel. Litvin megmutatja, hogyan lehet félelem nélkül coacholni.”

Dr. Sean C. Stephenson – a *Get off Your BUT: How to End Self-Sabotage and Stand Up for Yourself* című könyv szerzője

„*A sikeres coach* bárcsak már akkor létezett volna, amikor én tanultam ezt a szakmát! Rengeteg időt és energiát spóroltam volna vele. Akár újdonsült, akár tapasztalt coach vagy, aki készen áll, hogy a következő szintre lépjen, melegen ajánlom, hogy olvasd el ezt a könyvet, ha sikeres akarsz lenni.”

Sophie Ciche – a lifebyme.com alapítója és kurátora



„Kivételes könyv – egy újfajta coaching kiáltványa. Máris új ügyfelekre tettem szert, mert alkalmaztam az oldalain kifejtett elveket és szabályokat. Ez a leghasznosabb és leggyakorlatiasabb könyv a coaching témájában, amit valaha olvastam.”

Chris Morris – coach



„Chandler egyik legnagyobb hatású könyve. Coachoknak és jövődöbéli coachoknak: azt tanácsolom, hogy olvassátok el, és fogadjátok meg a benne leírtakat. Tegyétek magatokévá a szellemiségét, és önmagatokat coacholva váljatok azzá a coachcsá, aki lenni szeretnétek. Találjátok meg a választ önmagatokban. Kapcsolódjatok, közvetítsetek és teremtetek!”

Rob Owen – a Microchip Technology Inc. globális információs szolgáltatások részlegének alelnöke és a Thunderbird School of Global Management operációs menedzsment tanszékének adjunktusa



„Ha elejtem ezt a tollat, tudom, hogy mi fog történni. Leesik. Ez a gravitáció törvénye. Mindnyájan értjük. Chandler és Litvin pedig értik annak törvényét, hogyan lehet sikeres coach valaki. Aki alkalmazza ezeket a szabályokat, sikeres lesz. Pont.”

Chris Dorris – személyes átalakulás coach

„*A sikeres coach* tele van zseniális meglátásokkal, amelyek teljesen fejbe kólintottak olvasás közben – újra meg újra. Éppen most jöttem ki egy rendezvényről, ahol négy számjegyű összeget fizettem a részvételért, miközben Rich és Steve már megírták mindazt, amit ott tanultam. Rengeteg kiváló ötlet és tanács szerepel ebben a könyvben. Mindez egyszerűen, világosan és használhatóan. Ha megfogadod őket, nem csak coachként leszel sikeresebb, de az életed is könnyebb, kényelmesebb és szabadabb lesz.”

Rachel Rofo – a *Never Have a Bad Day Again* sikerszerzője és alapítója



„Ez a könyv mindazoknak szól, akik jól teljesítő ügyfelekre vágnak. Megtanít arra, hogyan építsd fel az önbizalmadat, hogyan kérd meg bátran a téged megillető tarifát, amely összhangban van ügyfeleid álmainak értékével, és hogyan építs komoly vállalkozást. Chandler és Litvin unortodox megközelítése elgondolkodtat, szórakoztat, és segít lerombolni a mítoszt, miszerint a coaching üzleti része szükségszerűen nehéz.”

Steve Robbins – coach



„Ez a könyv fel fog rázni. Provokálni fog. De ha megnyitod az elmédet és megfogadod a tanításait, megvan benne a potenciál, hogy átalakítson téged mint coachot. *A sikeres coach* sokkal több annál, mint egy könyv arról, hogyan keressünk sok pénzt. Arról szól, hogyan teremthetünk értéket, szépséget és boldogságot önmagunkban és a világban. De vigyázat, nincsenek benne varázsgolyók! Bátran alkalmazni kell az itt leírtakat, ha sikert akarsz elérni. És miért ne akarnál?”

Molly Gordon – mestercoach



„Micsoda friss és egyedi megközelítés, amit Steve Chandler és Rich Litvin elhoztak a coaching világába! A meglátások, a tippek és a stra-

tégiák, amelyeket megosztanak velünk, átalakítják minden coach anyagi helyzetét (és életét), aki hajlandó a gyakorlatban is alkalmazni őket. Teljesen a könyv hatása alá kerültem!

Karen A. Capello – coachmentor és coachképző



„*A sikeres coach* alapjaiban rengette meg a világomat azzal, hogy kihajított az ablakon mindent, amiről azt hittem, csinálnom kell, ha coachként érvényesülni akarok. Nagy megkönnyebbülést jelentett, hogy erőfeszítés nélkül nem lehet a legfelső rétegbe tartozó ügyfeleket teremteni. Litvin és Chandler áthelyezik a hangsúlyt a marketingről az emberi kapcsolatokra, mert ott a helye. Olvasd el ezt a könyvet, tedd, amit mondanak, és senki sem ment meg a sikertől.”

Mindie Kniss – coach



„Most éppen azon gondolkodsz, vajon ez a könyv pozitív és érezhető hatással lesz-e majd az életedre. Megnyugtathatlak: igen. Egy lépésre vagy attól, hogy megváltoztasd nem csak a saját, de az összes ügyfeled életét. Ráadásul a szakma két kiváló mesterétől tanulhatsz. Ha készen állsz a sikerre, miközben feltett szándékod, hogy segíts másokon, akkor a megfelelő könyvet tartod a kezvedben.”

Erin Pavlina – intuitív tanácsadó



„*A sikeres coach* egy gyakorlatias ébresztő felhívás valamennyi tanácsadónak. Ha valóban jól teljesítő és sokat fizető ügyfelekre vágysz, itt az ideje, hogy előbújj a közösségi média és a számítógép képernyője mögül. Ideje valódi emberekkel találkoznod. Litvin és Chandler megmutatják, hogyan.”

Jeffrey Hayzlett – a *The Mirror Test* című sikerkönyv szerzője

„Steve Chandler korunk egyik legjobb szerzője. *A sikeres coach* igazi mestermű, amit Rich Litvinnel közösen írt, és valódi hiánypótló mű. Ha sikeres coach akarsz lenni, nem szabad kihagynod.”

Gary Henson – a *Strategies to Future Proof Your Business* szerzője és a BusinessCoach.com elnöke és alapítója



„Figyelemre méltó könyv. Steve és Rich elárulják, hogyan lehet valakiből sikeres, gazdag, céltudatos coach. Ha tényleg erre vágysz, olvasd el ezt a könyvet és fogadd meg a tanácsait.”

Brian Whetten – a *Selling By Giving* alapítója



„Chandler és Litvin egy csapásra nemzetközi guru státuszra tettek szert a hivatásos coaching világában. Ha alkalmazod ennek a rendkívül jó könyvnek a tartalmát, és azt kiegészítéd saját elkötelezettségeddel, garantált a jövőd sikeres coachként.”

Dusan Djukich, a *Straight-Line Coaching* feltalálója és a *Straight-Line Leadership: Tools for Living with Velocity and Power in Turbulent Times* című sikerkönyv szerzője



„Minden coach, tanácsadó és szolgáltató számára, aki őszintén szeretné jobbat tenni a világot, miközben sok pénzt keres, kötelező olvasmány ez a könyv. Nem számít, mennyi ideje van a szakmában (most kezdte, vagy már sikeres coach), ez a könyv segít a következő szintre lépni. Chandler és Litvin lendületesen és szeretettel invitálják mindnyájunkat, hogy menjünk tovább a megkezdett úton.”

Michelle Abend Baumann – a jog- és bölcsészettudományok doktora

Tartalomjegyzék

A SIKERES COACH

- 1. fejezet: „Miért nem működik?” 23
- 2. fejezet: Ügyfél nélkül nem vagy coach..... 28

A COACHING CSODÁJA

- 3. fejezet: Pokolba a körülményekkel 35
- 4. fejezet: Elég a trükközésből..... 38
- 5. fejezet: Tedd magasra a lécet. Aztán ugorj át 41
- 6. fejezet: Válaszd meg az elköteleződésed szintjét..... 42
- 7. fejezet: ...vagy legyél küszködő coach 45
- 8. fejezet: Szeresd a „nehézet” 51
- 9. fejezet: Tervezd meg a neked megfelelő életstílust 55
- 10. fejezet: Teremts szilárd alapokat..... 59

ÜGYFÉLTEREMTÉS

- 11. fejezet: Teremtjük az ügyfeleket, és nem bevonzuk 63
- 12. fejezet: Ajánlások és referenciák..... 65
- 13. fejezet: Oké, jöjjön egy bátor ígéret: így tudsz
ügyfeleket szerezni 69
- 14. fejezet: Élvezd a szabályokat 73
- 15. fejezet: Mely dolgokat kellene egyszerűen
abbahagynod? 91
- 16. fejezet: Próbáld ki ezt a négy lépésből álló folyamatot 93
- 17. fejezet: Első lépés: Kapcsolat..... 95
- 18. fejezet: Második lépés: Meghívás..... 97
- 19. fejezet: Harmadik lépés: Teremtés..... 100
- 20. fejezet: Negyedik lépés: Ajánlat..... 104
- 21. fejezet: Egy beszélgetés soha ne legyen két óránál
rövidebb 107
- 22. fejezet: Ne zárj le egy értékesítést – inkább nyiss egy
kapcsolatot 108
- 23. fejezet: Tanuld meg lenyűgözni az ügyfeleidet 110

24. fejezet: Tanuld meg élvezni az ügyféltoborzást	112
25. fejezet: Az élményt add el, ne a coaching koncepcióját . .	113
26. fejezet: Keress izgalmas ügyfeleket	115
27. fejezet: A lehetőségre koncentrálj, ne az anyagiakra	116
28. fejezet: Mindig törekedj az ügyfélteremtésre	119
29. fejezet: Kezdőnek lenni nem szégyen	121

Coaching félelem nélkül

30. fejezet: Varázslatos kontra varázslat	125
31. fejezet: Coacholj, coacholj és coacholj	136
32. fejezet: Tanuld meg szeretni azokat az utálatos „nem”-eket	138
33. fejezet: Az ügyfelek az igazságot értékelik.	140
34. fejezet: Nem létezik többes szám.	141
35. fejezet: Néha a leghatékonyabb e-mail az, amelyiket nem küldöd el.	143
36. fejezet: Amikor mégis e-mailt küldesz, akkor tedd ezt . .	144
37. fejezet: Lépj túl a félelmen, és menj közelebb	147
38. fejezet: Az erő a kényelmetlen helyzetekből fakad	148
39. fejezet: A legnagyobb hiba, amit a coachok elkövetnek . .	149
40. fejezet: Ne légy pro bono balek	150
41. fejezet: Rendkívüli eredményeket csak rendkívüli kéresekkel lehet elérni	152
42. fejezet: Ne azért kérj pénzt, amit csinálsz	154
43. fejezet: A legalkalmasabb időpont a faültetésre.	157
44. fejezet: Ne légy szegénylős: meséld el a saját történetedet	160
45. fejezet: Elég a smúzolásból	162
46. fejezet: Ideje átvenned az irányítást	164

Belső munka

47. fejezet: A coaching NEM luxus.	169
48. fejezet: A titok az, hogy nincs titok	171
49. fejezet: A mindennapi gyakorlás fontossága.	174
50. fejezet: Ha ezt akarod csinálni, MOST van itt az ideje . .	177
51. fejezet: Arra koncentrálj, ami segít az embereknek.	179
52. fejezet: Az energiamegmaradás törvénye.	180

53. fejezet: Soha senkinek ne kérd meg a kezét tíz nap ismeretség után	182
54. fejezet: Ki vagy te?.....	184
55. fejezet: Nem csak azért az óráért fizetnek, amit velük töltesz.....	186
56. fejezet: Gondolkodj exponenciálisan.....	188
57. fejezet: Legfőbb ideje, hogy ne légy annyira elfoglalt	190
58. fejezet: Lassíts le, hogy felgyorsítsd a sikert	192
59. fejezet: Csinálhatod ezt úgy is, mint kétkezi munkát ...	195
60. fejezet: Senki nem a coachingért fizet	199
61. fejezet: A rutin szépsége.....	202
62. fejezet: Hibázz, hibázz és hibázz	204
63. fejezet: Miért van szüksége egy coachnak coachra?	208
64. fejezet: Tanulj meg bejelentkezni és kijelentkezni.....	210
65. fejezet: Növeld a szakmai önbecsülésedet.....	212
66. fejezet: Tanuld meg elszenvedni a kisebb sérüléseket....	214
67. fejezet: Te vagy az, akit keresel.....	216
68. fejezet: Öt béka ül egy farönkön	218
69. fejezet: A vég valójában a kezdet	220

FÜGGELÉKEK

Hogyan teremtsünk rendkívül sikeres coaching praxist

Függelék 1: A Litvin-szintek	227
Függelék 2: A Litvin-lista.....	234
Függelék 3: Hogyan teremtsünk félelem nélkül hatékony coaching beszélgetést	238
Függelék 4: Nyomon követés.....	246
Függelék 5: A NEM játék.....	251
Függelék 6: Félelmek és kifogások.....	252
Függelék 7: Kérdések és válaszok	254

Nem vagy egyedül

Üzenet Richtől	263
A szerzőkről.....	265

Magányos dolog a csúcson lenni.
Az emberek kilencvenkilenc százaléka
meg van győződve róla, hogy
nem képes kiemelkedő teljesítményre,
ezért a középszerűt veszi célba.

– **Tim Ferriss**

Ha mindig mindent
a szabályok szerint csinálsz,
megfosztod magad
a rendkívüliség élményétől.

– **Uta Hagen**



Az apró, mozgékony kolibri
szimbolizálja ennek a könyvnek
az üzenetét.

A kolibri másodpercenként akár
nyolcvan szárnycsapást is végezhet
a szárnyaival. Ennek köszönhetően
képes körbeforogni a levegőben,
mozdulatlanul lebegni, előre, hátra,
fel, le, oldalra, sőt akár
fejfel lefelé is repülni.

A fizika törvényei szerint lehetetlen,
amit csinál.

A kolibrinek azonban senki nem szólt
erről.

**Azoknak ajánljuk ezt a könyvet,
akik készen állnak rá,
hogy végrehajtsák a lehetetlent.**

A SIKERES COACH

„Miért nem működik?”

(Rich)

REGGEL HÉT VOLT. Szürke, borús nap, és én is legalább olyan szürkének és borúsnak éreztem magam a számítógémem előtt görnyedve a szobámban. Fáradt voltam és frusztrált. Több mint egy éve kökeményen dolgoztam azon, hogy coachként felépísem magam. Egyik képzést végeztem a másik után, és tudtam, hogy jó vagyok abban, amit csinálok. A bankszámlámat látva azonban szembesülnöm kellett a rideg, barátságatlan tényekkel. Szinte egyáltalán nem maradt pénzem.

Legszívesebben ordítottam volna: „Miért? Miért? Miért nem működik?”

Rosszkedvemet csak tetézte, hogy nem sokkal korábban egyértelmű *elutasító* választ kaptam egy Steve Chandler nevű coachnak küldött vakmerő kérdésemre. Steve azzal szerzett magának nevet a szakmában, hogy coachoknak segít abban, hogyan legyenek sikeresek, hogyan keressenek sok pénzt. Az általam ismert legjobb, legsikeresebb, világklasszis coachok közül többen is hozzá jártak képzésre.

Így hát küldtem Steve-nek egy e-mailt, amelyben kifejtettem különleges ajánlatomat. „Steve, jelen pillanatban nem engedhetem meg magamnak, hogy beiratkozzak a Sikeres Coach Iskolaiba. De ha megengeded, hogy ingyen elkezdjem, a tanfolyam végén a tandíj dupláját fogom kifizetni.”

Izgatottan vártam a választ, és teljesen magamba zuhantam, amikor végül megkaptam az üzenetét: „Rich, nekem olyan coachokra van szükségem, akik előbb képesek előteremteni a pénzt.”

Összeszorult a mellkasom és felgyorsult a pulzusom, mert Steve tanfolyamának tandíja megtakarításom utolsó morzsáit is felemésztette volna. Ugyanakkor a lelkem mélyén tudtam, hogy ezt kell tennem.

Ott helyben megírtam a csekket, és vadul kalapáló szívvel indultam feladni. El akartam kötelezni magam. Életemben először élesben akartam játszani. Bedobtam a csekket a postaládába, alig két héttel később pedig személyesen is megismerkedtem Steve-vel, amikor beiratkoztam hozzá a Sikeres Coach Iskolába.

A számok nem hazudnak. Mindössze két hónappal később ráéreztem, hogy máris megkerestem a befektetésem *tízszerezését*. Coachként végre sikerült eljutnom oda, hogy egy potenciális ügyfél szemébe nézve mosolyogva tudtam felelni arra a kérdésre, hogy mennyi a tarifám.

Most, amikor leírom ezeket a szavakat, már nincsenek kétségeim a saját képességeimet illetően, tudom, hogy képes vagyok sok pénzt keresni a coachinggal. Már nem a bankszámlám határozza meg a jó (vagy a rossz) kedvemet. És azt is tudom, hogyan teremtsen meg azt a bevételt és azokat az ügyfeleket magamnak, ami és akik biztosítják a számomra megfelelő életszínvonalat.

Összesen négyszer vettem részt a Sikeres Coach Iskola tanfolyamán. Végül magam is bekerültem az előadók közé, és közösen tartottam szemináriumokat Steve-vel.

Megtanultam, hogyan lehetek sikeres coachként. Ebben a könyvben a coachommal, mentorommal és mostanra jó barátommal, Steve-vel közösen osztjuk meg veled ennek a titkát.



Egyszer egy coach ezt a kérdést tette fel nekem:

- Mi a titka, hogy rendkívüli coach válhasson valakiből?
- Rendkívüli ügyfelek – vágtam rá.

– Könnyű azt mondani – felelte. – De hogyan teszel szert rendkívüli ügyfelekre?

Ugyanazt válaszoltam neki, amit most neked is mondok: *Ne félj* semmitől, amikor coacholsz. Ne félj új ügyfeleket teremteni.

Mutasd meg az ügyfeleidnek azt, amit nem látnak.

Mondd azt nekik, amit senki más nem mer a szemükbe mondani.

Ha ezt megteszed, megkapod azokat az ügyfeleket, akikre mindig is vágytál.

Ebből a könyvből megtudhatod, hogyan. A könyv segítségével beléphetsz a sikeres coachok világába. Segíteni fog a saját, illetve az ügyfeleid bevételeinek és hatékonyságának növelésében.

Könyvünk második szakasza *A coaching csodája* címet kapta. Kiválaszthatod, milyen szinten akarsz elköteleződni, és megtanulhatod magasra tenni a lécet önmagad, illetve az ügyfeleid számára. Nem sok coach hajlandó ilyen magas szinten üzni a játékot, így a világ legjobbainak exkluzív klubjába kerülhetsz.

Az *Ügyfélteremtés* részből megtanulhatod, hogyan tegyél szert könnyedén, mégis hatékonyan olyan ügyfelekre, akiket kedvelsz, és mindezt megalkuvás nélkül. Nincsenek trükkök és manipulatív módszerek. Érted dolgozó és működő szisztémát fejleszthetsz és mély, tartalmas kapcsolatokat alakíthatsz ki, ezek pedig további referenciákhoz és ügyfelekhez vezetnek.

A *Coaching félelem nélkül* szakaszban felfedezheted a félelem két szintjét, amellyel minden coachnak szembe kell néznie. Az egyik szint a saját teljesítményeddel kapcsolatos, és gyakran úgy jelentkezik, hogy inkább igyekszel az ügyfél kedvére tenni, ahelyett, hogy hatékony segítséget nyújtanál neki. A másik szint önmagad „eladására”, illetve az új ügyfelek toborzására vonatkozik, és általában azt eredményezi, hogy nem mersz bátor, sorsfordító javaslatokat tenni, és kizárólag nem elkötelezett ügyfeleid vannak.

A *Belső munka* című részben megismerheted azokat a mélyen gyökerező meggyőződéásokat, amelyek a coachok többségét meggátolják abban, hogy sikeresek legyenek, illetve sikeressé tegyék az ügyfeleiket.

Végül a *Függelék* röviden összefoglalja a könyv lényegét, és hatékony módszereket ad a kezébe, amelyekkel máris hozzájárulhat a saját ügyfélköröd megteremtéséhez.

Ez a könyv azoknak a coachoknak szól, akik képességeikkel és tehetségükkel fel akarnak nőni a hozzájuk forduló elkötelezett ügyfelekhez.

Azoknak a coachoknak szól, akik készen állnak arra, hogy világszínvonalú munkát végezzenek.



Valahányszor
coacholsz,
megváltoztatod
a világot.

Ügyfél nélkül nem vagy coach

(Steve)

Évek óta VEZETTEM a Sikeres Coach Iskolát, és igen figyelemreméltó eredményeket értem el. A tanfolyamon részt vevők megtanulták olyan szinten értékesíteni szolgáltatásaikat, amiről korábban nem is álmodtak. Ez volt az egyetlen olyan coaching iskola, ahol nem arra tanítottak, hogyan kell coacholni. A tanulmányok kizárólag egyetlen dologra összpontosítottak: a következő ügyfél megszerzésére.

A saját életemet teljesen megváltoztatta a coaching, és mint az örült tudós, aki felfedezte a rák gyógymódját, megszállottként próbáltam visszaadni ebből valamit. Így kezdtem el coachokat coacholni arra, hogyan legyenek sikeresek.

Egy coach ugyanis ügyfél nélkül nem coach. Tudom. Én is megtapasztaltam. Hogyan sikerült kigyógyulnom ebből a szomorú állapotból? A saját coachom, Steve Hardison segítségével. Most pedig szeretném átadni minden coachnak azt, amit tőle tanultam.

Egy coach nem elégedhet meg pusztán annyival, hogy jó az, amit csinál. Az igazán jó coach az ügyfelek toborzásához legalább annyira ért, mint a coachinghoz. Az ügyfeleid és az egész emberiség érdekében ezt kell tenned, ha coach vagy. A coachinggal csak akkor tudsz segíteni, ha vannak ügyfeleid.

Senki nem tudja ezt nálam jobban, és most minden tudáso-
mat megosztom veled.

Azért indítottam a Sikeres Coach Iskolát, mert valami hiány-
zott a hivatásunkból, mégpedig a legfontosabb: a képesség arra,
hogy egy coach felépítse saját ügyfélkörét. Az ügyfélteremtés
művészetének elsajátítása mindenhol kimaradt a tananyagból.

A coachok mindent elkövettek annak érdekében, hogy nagy-
szerű coachokká váljanak. Tanfolyamokra jártak, képzéseket
végeztek el, könyveket olvastak, hanganyagokat hallgattak, vizs-
gákat tettek le, még coachokhoz is jártak, hogy megtanítsák őket
jobban coacholni. De a legfontosabb még mindig hiányzott. Én
hogyan tegyek szert ügyfelekre? Hogyan adjam el magam féle-
lem nélkül?

Félelem az értékesítéstől. Vonakodás a telefonálástól. Félelem
a pénztől. A szolgáltatás összetévesztése a személyes értékekkel.
A coachok hivatásának megannyi betegsége. És sok betegség
ezek közül végzetesnek bizonyult. Számptalan coach feladta a küz-
delmet.

Az egyik általam ismert briliáns coach elhagyta a pályát, és
felcsapott autókereskedőnek. Egyes nyugtalanító statisztikák
szerint az átlagos coach kevesebbet keres a minimálbérnél. Döb-
benetes adat.

Eközben a hozzám járó coachok arról számoltak be, hogy
hetente három-, öt-, sőt nemritkán tízezer dolláros bevételre
tesznek szert. Egyiküknek a heti ötvenezer dollárt is sikerült
elérnie. Olyan is akad köztük, aki mostanra rendszeresen milliós
nagyságrendű összeget tesz zsebre évente a coachingból, miköz-
ben négy évvel ezelőtt azzal keresett fel, hogy képtelen eladni
magát.

Azt hiszem, a legjobb tanítványom mind közül Rich Litvin
volt. Ragyogó coachnak ismertem meg. Lenyűgözött, ahogy
más coachokra képes volt hatni. Alig néhány másodperc alatt
meg tudta változtatni az egész világgépüket, és ami korábban
ijesztőnek tűnt számukra, azt egyszerre a lehetőségek végtelen
tárházának látták. Az egyetlen, ami hiányzott Rich életéből, az
a bevétel volt.

De amint ráérezett arra, amit ez a könyv neked is meg fog tanítani, szárnyalni kezdett! Hamarosan már ő tanított másokat arra, hogyan legyenek sikeresek. Az ügyfelei – és volt belőlük jó néhány – áradoztak róla. Akadtak köztük sokat fizető kliensek is. Hamarosan Rich és én már közösen tartottunk szemináriumokat. Jómagam is sokat tanultam tőle. Amikor órá került a sor és beszélni kezdett, sosem mentem ki a teremből, csak elővettem a jegyzetfüzetemet, és figyeltem.

Most rajtad a sor.



Mutasd meg
az ügyfeleidnek azt,
amit nem látnak.

Mondd el nekik azt,
amit senki más nem mer
a szemükbe mondani.

Ha ezt megteszed,
megkapod azokat az
ügyfeleket, akikre
mindig is vágytál.

A
COACHING
CSODÁJA

Pokolba a körülményekkel

(Rich)

Pokolba a körülményekkel. Én lehetőségeket teremtek.

– Bruce Lee

NEHÉZ MEGFOGALMAZNI, mit is csinálok valójában, amikor dolgozom. Leginkább úgy szoktam jellemezni, hogy csodákban utazom.

Az emberek időt töltenek el velem. Beszélgetünk. És csodák történnek.

Az egyik ügyfelem egy háromgyerekes anyuka. Amikor először találkoztunk, teljesen tanácstalan volt, mert volt egy „esze ment” álma, miszerint egy jól ismert milliárdos vállalkozó előszót ír a könyvéhez, és a jótékonyági szervezete elnöke lesz.

A milliárdost azonban nem ismerte, és el sem tudta képzelni róla, miért találkozna egy vadidegennel, az pedig még valószínűtlenebbnek tűnt, hogy teljesítse a kérését. Az ügyfelem egyre csak azt kérdezgette magától: „Túl nagyot álmodom? Túlságosan elrugaszodom a valóságtól?”

Leültünk beszélgetni, és megosztotta velem az álmait. Azután rendszeresen találkoztunk, hétről hétre. Komolyan vette a coaching folyamatát. Néha csalódottan érkezett, és alacsony volt az energiaszintje, mert nagyon távolinak tűntek az álmai.

Máskor tele volt reményekkel, felvillanyozták a lehetőségek, ahogy minél jobban eltávolodott a komfortzónájától.

Néhány hónappal később sikerült megszerveznie a találkozót a milliárdossal, és a megbeszélés időpontban felkereste. Élénk és összeszedett volt a megbeszélésen, csak úgy vibrált az energiától. De egyetlen pillanatra sem tévesztette szem elől a nagyobb célt, és mire végeztek, a milliárdos mindkét kérésébe beleegyezett. Nem sokra rá az ügyfelem Kaliforniába repült, hogy találkozzon Oprah-val.



Volt egy olimpikon sportolóm, aki a pénzzel kapcsolatos szorongását igyekezett leküzdeni. A hang a fejében egyre azt ismételte: „Világklasszis sportoló vagy. Akkor miért nem tudsz pénzt szerezni? Hogy lehetsz ekkora lúzer?” Szigorú volt saját magához, frusztrálta, hogy naptárakat kell árulnia azért, hogy finanszírozni tudja az olimpiai felkészülését, ám ez szinte reménytelen vállalkozásnak tűnt. Gyönyörű nő volt, a naptárban a saját káprázatos fotói szerepeltek, de tizenhét dolláros darabáron rengeteget el kellett adnia belőlük ahhoz, hogy eljusson az olimpiára.

Amikor megismerkedtünk, azonnal a dolgok közepébe vágtam, és rákérdeztem, miért csinálja ezt az egészet. Néhány perc után sírva fakadt. Könnyek csorogtak az arcán, miközben bevalotta, hogy sokkal nagyobb céljai vannak a saját olimpiai szereplésénél. Arról ábrándozott, hogy létrehoz egy alapítványt, amely gyerekekkel foglalkozik, és megtanítja nekik, hogy mindenki képes olimpiai színvonalú teljesítményre. Amikor befejezte, rám nézett – csillogott a szeme.

Azt tanácsoltam neki, hogy ismertesse meg a világgal a küldetését. Tegye félre a saját ambícióit, és helyezze arra a hangsúlyt, hogy mindenkivel megossza az álmát.

Huszonegy órával az első ülésünk után boldogan felhívott, hogy 40 ezer dollár szponzorációt sikerült összeszednie. Le voltam nyűgözve. De egyáltalán nem lepődtem meg!



Egy újdonsült coach ahhoz kérte a segítségemet, hogy hogyan tegyen szert ügyfelekre. Korábban egészségügyi termékek értékesítésével foglalkozott, és elbizonytalanodott, mert úgy érezte, most, amikor tehetős ügyfelekre vadászik, semmilyen hasznát nem veszi egykori tapasztalatainak. Az első évében mindössze 15 ezer dollárt keresett coachként.

Készített honlapot, gyűjtötte a tagokat és a követőket, próbálkozott keresőmotor-optimalizálással és levelezőlisták építésével, de egyik sem hozta meg a várt áttörést. Közben pedig ezt mondogatta magának nap mint nap: „Mikor fog ez a marketing-stratégia úgy működni nálam, ahogyan az összes szakértő szerint működni kellene?”

A találkozásaink során elmondtam neki mindent, amit leírtunk ebben a könyvben. Mohón szívta magába az információt, mintha azt várná tőle, hogy megváltoztatja az életét. És aztán olyasvalamit tett, amire nem mindenki képes. Alkalmazta a hallottakat.

A gyakornokom lett, és belevetette magát a sűrűjébe. Hétről hétre együtt dolgozott velem, egy teljes éven keresztül. Eközben számtalan kihívással szembesült, de nem adta fel, és hamarosan sikerült szert tennie az első komolyabb ügyfeleire. Ezek az ügyfelek sikeresek lettek, az ő híre pedig szájról szájra terjedt. Év végére – ami mindössze a második éve volt ebben a szakmában – 400 ezer dollárt számlázott ki coacholásért.



Coachokkal, tanácsadókkal és üzletemberekkel folytatott munkám során sikerült kivínnom magamnak egyfajta hírnevet, és azt tartják rólam, hogy van valami, amiben kiemelkedően jó vagyok. Az ügyfeleim révén számtalan megkeresést kapok.

Tehát, noha azt mondom, hogy csodákban utazom, valójában segíték az ügyfeleimnek abban, hogy másként lássák a világukat. Mert aki másképp látja a világot, annak a világa megváltozik.

Aki másképp látja a világot, az máshogy viselkedik, és olyan eredményeket képes elérni, amelyek még akár néhány másodpercet korábban is lehetetlennek tűntek. Ezt nevezem én csodának.

Elég a trükközésből

(Steve)

SZERETEK RADIKÁLIS ÉS PROVOKATÍV metaforákat használni coacholás közben. Mégpedig azért, hogy a segítségükkel felnyissam az emberek szemét, mi minden lehetséges, amikor készen állnak rá, hogy kapcsolatot teremtsenek egy másik személlyel.

Sok coach fecsérli az idejét érdemi kapcsolatteremtés nélküli kommunikációra.

Egy korábbi tanfolyamomon az egyik coachnak havi 18 ezer dolláros bevétele volt. Korábban akadtak olyan hónapok, amikor mindössze 3 ezer dollárt keresett, de sokat javított az anyagi helyzetén, amikor kiiktatta napirendjéből a coacholási távlatokat nem nyújtó ebédeket, vacsorákat és „kávézásokat”.

Az 50-es években még ezt tanácsolták az ügynököknek: „Mielőtt el akarsz adni valamit, előbb ismerkedj meg a vásárlóval.”

De ha előbb együtt ebédelsz valakivel, és összehaverkoddok, valójában csökkented az esélyét, hogy az ügyfeleddé váljon.

Mit tegyél helyette?

Húzd rá azonnal a vizes lepedőt!

Bérelj ki a kikötő közelében egy kopár helyiséget valami rak-tárépületben, ahol csak egy csupasz villanykörte lóg a dróthálós mennyezetről, a berendezés pedig mindössze egy asztalból és két vasszékből áll, majd kezd el vallasni a potenciális ügyfelet.

Vagy valami ehhez hasonló.

A lényeg, hogy teremts olyan helyzetet, amelyben van esély arra, hogy bekövetkezik a változás.

Ha csak „ebédelgettek”, sosem fognak rájönni a coaching értékére. Azt gondolják majd rólad, hogy kedves, szeretetre méltó, barátságos figura vagy, akivel jó beszélgetni – de miért fizetnének érte súlyos összegeket?

A sikertelen coachok többsége ugyanazokat a hibákat követi el. Nagy hangsúlyt fektetnek a marketingre és a közösségi média jelenlétére. Rengeteget tanulnak a brandépítésről és a piaci résekről. Igyekeznek ismerősöket szerezni és hatni az emberekre. Ezek nem működnek. Soha, egyik sem. Legalábbis a coaching világában.

A coaching ugyanis életet változtat meg. Éppen ezért a sekélyes, manipulatív értékesítési fogások itt nem alkalmazhatók. Sőt használóik éppen az ellenkező hatást érik el velük. Ami igazából jó hír nekünk, akik eleve utáljuk ezeket a módszereket.

A coaching azoknak a hivatása, akik őszintén elkötelezettek amellett, hogy változást idézzenek elő mások életében.

A coaching nem ismerősöket gyűjtő szélhámosoknak való. Nincs annál szomorúbb, mint amikor egy tehetséges, ügyes, hiteles ember hiábavalóan fecsérli az idejét arra, hogy ósdi, manipulatív trükkökkel próbálja értékesíteni saját magát coachként, mert „azt hittem, ez így működik”.

Nem így működik. Mi megmutatjuk, hogyan.