

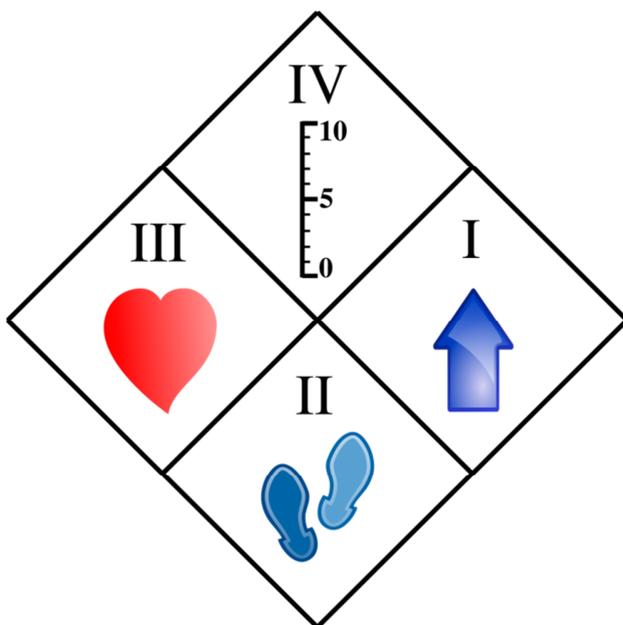
## Эффективные вопросы для коуч-сессий

С помощью данных вопросов, коучу удастся в процессе работы с клиентом повышать его осознанность, помогать клиенту находить выход из сложных ситуаций, принимать верные решения и находить наилучшие возможности для достижения целей. Все это помогает людям эффективно достигать видимых результатов и быстро развиваться, получая позитивный успешный опыт и повышая уверенность в себе и в свои способности.

### 4 основных вопроса коучинга

Есть 4 основных вопроса на пути к достижениям и воплощению любого проекта. Суть работы коуча заключается в том, чтобы помочь клиенту найти ответы на эти вопросы, чтобы человек осознавал:

1. Чего ты хочешь?
2. Как ты можешь этого достичь?
3. Почему для тебя это важно?
4. Как ты поймешь, что достиг желаемого?



Ответ на 1-ый вопрос помогает создать **ВИДЕНИЕ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА**. Это дает вдохновение клиенту, желание начать действия по достижению цели. Это также помогает найти ему точку отсчета – куда я хочу прийти, где я сейчас по отношению к этому результату, в каком направлении мне нужно двигаться.

Как только клиент увидел желаемый конечный результат и почувствовал вдохновение и мотивацию по его достижению, возникает 2-ой вопрос. Он касается осознания **КОНКРЕТНЫХ ШАГОВ**, которые приведут человека к цели, нужен **ПЛАН** воплощения намеченных результатов. Без знания конкретных шагов человек не сможет сдвинуться с места, и цель останется лишь мечтой, а между желаемым будущим и существующим настоящим появится разрыв, который спустя какое-то время неизменно вызовет тоску и разочарование у клиента. Как минимум надо знать самые **ПРОСТЫЕ ПЕРВЫЕ ШАГИ**, с которых человек сможет начать действовать.

Принципиально важно также ответить на 3-ий вопрос – это вопрос о смысле и подлинной **ЗНАЧИМОСТИ** и **ЦЕННОСТИ** намеченного результата. Он также продемонстрирует – является ли цель истинной или нет. Если за этой целью не стоит никакой более глубокий смысл, если это не принесет ничего, кроме внешних результатов и клиент без всякого энтузиазма будет говорить о значимости цели стандартными, шаблонными фразами, скорее всего эта цель является иллюзией, взятым из-вне представлением о том, к чему следует стремиться и что хорошо, что правильно и как должно быть.

И, наконец, 4-ый вопрос - о том, как ты сможешь понять, что достиг результата. Это очень важный вопрос. Он поможет определить **КРИТЕРИИ УСПЕХА**. По каким точным критериям клиент сможет определить, что цель успешно реализована: как это можно увидеть, услышать, почувствовать...

**Эффективными вопросами являются ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ.**

- **Открытые вопросы** - предполагают множественные ответы.
- **Закрытые вопросы** – предполагают ответ либо «да», либо «нет», или-или.

| <b>Закрытые вопросы</b>                          | <b>Открытые вопросы</b>                                      |
|--|--|
| <b>Вы уже пробовали поговорить с ним?</b>        | <b>Каким образом Вы пытались объяснить ему свои чувства?</b> |
| <b>Можете ли Вы получить еще какой-то доход?</b> | <b>Как Вы могли бы увеличить свой доход?</b>                 |
| <b>Вам нравится эта работа?</b>                  | <b>Почему для Вас важна эта работа?</b>                      |

Открытые Вопросы начинаются со слов:

- *Кто? Что?*
- *Как?*
- *Когда? Где?*
- *Для чего? Зачем?*
- *Что еще? Кто еще?*
- *И?*
- *Почему - это важно?*

### **ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ**

Данный тип вопросов помогает клиенту выйти за рамки ограничивающих убеждений, страхов и сомнений и посмотреть на свою задачу с другой точки зрения – с позиции возможностей! Благодаря этому, клиент достигает осознания – как решить эту задачу самым наилучшим образом и достигает цель более быстро и эффективно.

Когда человек отвечает «не знаю», «не могу» используйте трансформационные вопросы.

Такие вопросы обычно начинаются со слов:

- *Давайте предположим, что...*
- *Просто представьте, что...*
- *Если бы вы были...*
- *Притворитесь, что Вы...*
- *Что, если...*

## **Варианты трансформационных вопросов:**

### **Временной сдвиг**



- *Перенеситесь в тот момент будущего, когда Вы достигли желаемый результат!*
- *Ощутите себя там: опишите свое состояние, какой (-ая) Вы там...*

(добейтесь от клиента реальных ощущений – как будто он физически присутствует в том пространстве)

- *Оглянитесь вокруг себя, что Вы видите там? Где Вы находитесь? Кто Вас окружает? Что происходит вокруг Вас?*

Задайте вопросы, опираясь на задачу клиента. Например, если он хотел найти для себя новый род деятельности, спросите его:

- *И когда Вы там, опишите свой обычный день, что Вы делаете и чем занимаетесь в течение дня?*

- *Посмотрите еще дальше в будущее... Какие перспективы открывает для Вас уже достигнутый результат?*
- *А сейчас, оставаясь там, оглянитесь назад и посмотрите, что Вы сделали с того момента, когда обсуждали эту задачу на коуч-сессии?*
- *Какие основные шаги или действия помогли Вам достичь такого результата?*
- *Как Вам это удалось? Благодаря чему Вы справились?*
- **В конце упражнения обязательно верните клиента в настоящее!**
- *А сейчас вернитесь, пожалуйста, в здесь и сейчас...*

### Личностный сдвиг



*Paul Mallon (New York)*

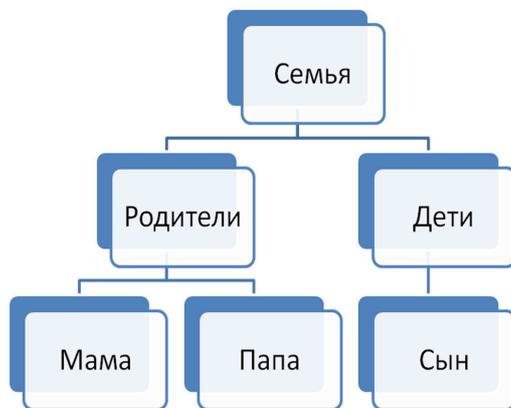
### Посмотрите с точки зрения другого человека

- *Представьте себе, как если бы Вы были другим человеком?..*
- *Как бы Вы тогда решали данную задачу? С чего бы Вы начали?*
- *Посмотрите на себя глазами любящего Вас человека... Что ценного он видит в Вас?*
- *Представьте, что Вы были бы вместо меня коучем. Какой вопрос бы Вы сейчас себе задали?*

### Функциональный (системный) сдвиг

Посмотрите с точки зрения всей системы.

Например, эта система – семья:



- **Как если бы Вы были голосом Вашей семьи... Что бы Вы сказали о ситуации в семье?**
- **Что семья ждет от Вас?**
- **Что семья ждет от сына? От мужа? От жены?**
- **Посмотрите глазами семьи на всех участников... Что можно изменить, чтобы достичь \_\_\_\_\_ (согласия, гармонии)?**
- **Что необходимо сделать для этого каждому члену семьи?**

### **Информационный сдвиг**

Используется, когда клиенту кажется, что у него недостаточно знаний и информации.



- **А что бы Вы сделали, если бы у Вас была вся необходимая информация? С чего бы Вы начали?**
- **Как если бы у Вас была волшебная энциклопедия, в которой были бы все ответы...**

## Динамика усиления результата



- *Представьте, что Вы практикуетесь в коучинге каждый день... И вот проходит месяц, и Вы закрепили все основные навыки коучинга, провели 12 коуч-сессий и получили позитивные результаты, Ваши клиенты довольны!*
- *И Вы продолжаете читать книги по коучингу, изучать материалы и тренироваться каждый день... И спустя 3 месяца Вы провели уже 36 успешных коуч-сессий со знакомыми и незнакомыми Вам людьми...*
- *И так, день за днем, неделя за неделей Вы получаете новые знания, опыт в коучинге... Проводите по 5-ть успешных коуч-сессий в неделю. И вот прошло полгода... Каков сейчас Ваш уровень уверенности в работе с клиентами? Насколько эффективно Вы владеете технологией коучинга?*

## Волшебные вопросы



- *Как если бы у Вас была волшебная палочка (золотая рыбка), что бы Вы пожелали в первую очередь?*
- *Что бы Вы делали, если бы проснулись завтра сверх-человеком...?*

- *Как бы Вы провели завтрашний день / месяц, если бы звезды и планеты выстроились таким образом, что Вам бы все удавалось самым наилучшим образом?*
- *Как если бы Вы поймали удачу, каким путем тогда Вы пошли бы в реализации данного проекта?*

### **Вопросы для управления мотивацией**

Наш жизненный опыт определяется тем, на чем мы фокусируем внимание. Цель приведенных ниже вопросов – помочь вам научиться испытывать больше счастья, приятного волнения, гордости, благодарности, радости, привязанности, любви в каждодневной жизни. Помните, ваша жизнь зависит от тех вопросов, которые вы задаете себе каждый день.

### **Утренние вопросы (Спрашивая себя и отвечая, стремитесь к полной ассоциированности)**

1. Что в моей нынешней жизни дает мне наиболее полное ощущение счастья? Почему это делает меня счастливым?  
Как я себя при этом чувствую?
2. Что в моей жизни волнует меня сильнее всего?  
Почему это делает меня счастливым?  
Как я себя при этом чувствую?
3. Чем в моей нынешней жизни я больше всего горжусь?  
Почему это делает меня счастливым?  
Как я себя при этом чувствую?
4. Чему в моей нынешней жизни я больше всего благодарен?  
Почему это делает меня счастливым?  
Как я себя при этом чувствую?

5. От чего в моей нынешней жизни я получаю наибольшее удовольствие?  
Почему это делает меня счастливым?  
Как я себя при этом чувствую?
6. К чему я привязан в этой сегодняшней жизни?  
Как я себя при этом чувствую?
7. Кого я люблю? (начиная с самых близких и постепенно расширяя круг) Кто любит меня?

### **Вечерние вопросы**

1. Что я отдал сегодня? Как именно я это отдавал?
2. Чему я сегодня научился?
3. Как сегодняшний день улучшил мою жизнь, - или каким образом я могу использовать уроки сегодняшнего дня в будущем?

### **Вопросы для устранения проблем**

1. Что в этой задаче / в этом дне правильно / замечательно?
2. Что пока еще требует доработки?
3. Что я хочу сделать, чтобы достичь желаемого положения вещей?
4. Чего я хочу не делать, чтобы достичь желаемого положения вещей?
5. Есть дела, которые необходимо выполнить – иначе ситуация изменится к худшему. Как мне взяться за них, чтобы они были мне в удовольствие?