

Предисловие

*Коучинг – это не технология успеха,
а искусство быть живым.*

Алла Заднепровская

Здравствуйтесь!

Любое изменение в нашей жизни начинается с вопросов — качественных, открытых, мощных, трансформационных — вопросов, от которых мурашки идут по телу и становится понятно, что жизнь не будет прежней: Куда я иду? Где я? Люблю ли я то, что делаю? Кто рядом? Кто я? Чего хочу? Что мне важно? Откуда я знаю? Что дальше? Вместе с кем?..

Многие из вас знают, что коучинг — это искусство задавания сильных вопросов. Я создала эту книгу для коучей и не только. Он полезен всем, кто находится в процессе перемен и реализует изменения в своей деятельности или жизни.

Знаю, как важно, чтобы в копилке коуча были вопросы, сдвигающие парадигму жизни клиента, стимулирующие нырять вглубь себя, обнаруживать свои истинные желания, стратегии поведения, убеждения, ценности и смыслы; вопросы, расширяющие осознанность и меняющие вектор движения.

Знаю, как важно, попав в водоворот событий, услышать такой вопрос, в ответ на который тут же всё становится ясно: куда двигаться дальше и что делать.

Вопросы помогают сократить расстояние между идеей и действием, между «хочу» и «получаю». Через вопросы можно узнать, что сейчас на самом деле важно

предпринять, а что лучше оставить в покое. Вопросы направляют наш взгляд внутрь, где есть все ответы и потенциал для реализации желанного, важного и ценного.

В этой книге-помогателе более **500 сильных вопросов**.

Здесь вы найдете различные виды вопросов, актуальные в разные моменты жизни, познакомитесь с абсолютно новой структурой коучинг-сессии, которая создана специально к этому изданию, найдете огромное количество вопросов на каждый из ее этапов, обнаружите вопросы, подходящие к любому моменту жизни, сможете даже задать себе вопросы для самокоучинга, а также поработать с самыми востребованными в коучинге сферами жизни — отношения, деятельность и деньги. Специально для коучей — вопросы-выручалки в моменты, когда застряли с клиентом и не понятно, что делать дальше.

Я люблю говорить, что мастерство коуча проявляется не в том, чтобы знать и применять много инструментов, а в том, чтобы обходиться без них, фокусируясь на человеке и его истинных целях, создавая безоценочное пространство расширения осознанности, опираясь на себя, свое мастерство и сильные вопросы. Именно поэтому сессии коуча-мастера такие результативные и трансформирующие для клиента.

Именно поэтому сессии коуча-мастера такие результативные и трансформирующие для клиента.

Ваша Алла Заднепровская

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Для кого эта книга?

- Для всех, кто ценит вопросы, любит их задавать и хочет найти ответы.
- Для тех, кто настраивается на вопросы, благодаря которым можно услышать самое важное и сокровенное от себя, собеседника, клиента, партнера...
- Для коучей и профессионалов разных помогающих профессий.

Прежде чем открыть страницу с вопросами, предлагаю вспомнить, что в основе коучинга заложен главный фундаментальный вопрос. Это вопрос, с которого начинается не только любая коучинговая коммуникация, но и любое наше движение в жизни:

Чего ты хочешь на самом деле?

Этот вопрос задает вектор движения. А ответ на него определяет наши конкретные шаги в коридоре к цели.

Добро пожаловать в путеводитель по вопросам — в мир увлекательных открытий.

Играйте с вопросами, экспериментируйте, выбирайте свои любимые, трансформируйте их под свои жизненные ситуации и наслаждайтесь.

И я рада вместе с вами дальше погружаться в удивительный мир вопросов, открывающих новые горизонты, смены парадигмы, восприятия себя, других и мира.

Сильный вопрос - тот, который заставляет клиента думать не так, как раньше, и расширяет его представления о себе, о других и о мире.

ВИДЫ ВОПРОСОВ

ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ

Закрытый вопрос — это закрытая дверь, в которой нет места поискам решений.

Закрытые вопросы

Предполагают однозначный ответ: «да» или «нет» и часто заводят нас в тупик.

Употребляются, чтобы:

- Получить специфическую информацию.
Это ваш супруг?
- Уточнить и получить утверждение.
Можно я вас спровоцирую?
- Фокусировать разговор.
Мы с вами можем завершать (двигаться дальше)?
- Перефокусировать разговор в другом направлении, когда клиент не дает окончательный ответ.
Посмотрим с другой стороны?

Открытый вопрос в коучинге — как дверь к возможностям, которую мы открываем.

Открытые вопросы

Предполагают много ответов и расширение перспектив.

- Начинаются словами: *Что? Как? Где? Зачем? Когда? Для чего? Зачем? И...? Что еще? Как еще? Кто еще? С кем? Куда? Откуда?*

Можно развить навык задавания открытых вопросов.
Как?

Каждый день отслеживайте свои вопросы и меняйте, когда обнаружили закрытый. Например, вместо: *Хочешь ли ты кушать?* спросите: *Что ты хочешь кушать?*

Чтобы коучинг был эффективным, важно применять открытые вопросы.